



DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DE GRANADA
CURSO ACADÉMICO 2004-2005

LA INFLUENCIA DEL VALOR RAZONABLE DE LOS
BIENES INMUEBLES EN EL ANÁLISIS DE LOS
ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
INMOBILIARIA

Tesis doctoral presentada por:

M^a CARMEN PÉREZ LÓPEZ

Directores:

DR.D. LÁZARO RODRÍGUEZ ARIZA

DR. D. ANDRÉS NAVARRO GALERA

Editor: Editorial de la Universidad de Granada
Autor: Maria Carmen Pérez López
D.L.: Gr. 1008 - 2005
ISBN: 84-338-3458-4

ÍNDICE

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO I. EL SECTOR INMOBILIARIO Y LA PROPIEDAD INMOBILIARIA	1
I.1. EL SECTOR INMOBILIARIO	4
<i>I.1.1. LOS SECTORES INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN EN CIFRAS</i>	4
<i>I.1.2. LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA</i>	18
<i>I.1.2.1. Concepto y alcance</i>	18
<i>I.1.2.2. Características de la actividad inmobiliaria</i>	24
<i>I.1.2.3. Fases de la actividad inmobiliaria</i>	26
I.2. EL MERCADO INMOBILIARIO	31
<i>I.2.1. LOS FACTORES INFLUYENTES EN EL VALOR INMOBILIARIO</i>	31
<i>I.2.2. LA INFLUENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL EN LOS VALORES INMOBILIARIOS</i>	36
<i>I.2.3. EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO</i>	42
I.3. LOS BIENES INMEBLES	70
<i>I.3.1. CONCEPTO DE BIEN INMUEBLE</i>	70
<i>I.3.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES INMUEBLES</i>	74
I.4. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA: PERSPECTIVA JURÍDICA Y ECONÓMICA	80
<i>I.4.1. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA JURÍDICA</i>	81
<i>I.4.1.1. Clases de derechos</i>	81
<i>I.4.1.2. La propiedad como derecho real pleno</i>	90
<i>I.4.2. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA</i>	94
<i>I.4.2.1. Los derechos de propiedad</i>	95
I.5. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO COMO ACTIVO	102
<i>I.5.1. EL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE</i>	103

Índice

<i>I.5.2. DEFINICIÓN Y RECONOCIMIENTO DE LOS BIENES INMUEBLES EN LAS NORMAS DEL IASB Y EN ESPAÑA</i>	123
<i>I.5.2.1. EN LAS NORMAS DEL IASB</i>	123
<i>I.5.2.2. EN ESPAÑA</i>	135
CAPÍTULO II. LA VALORACIÓN CONTABLE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA	148
II.1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA VALORACIÓN	150
<i>II.1.1. ORIGEN DEL VALOR DE LOS BIENES. LAS TEORÍAS DEL VALOR</i>	150
<i>II.1.1.1. La Escuela Clásica</i>	152
<i>II.1.1.2. La Economía Marxista</i>	164
<i>II.1.1.3. La Escuela Neoclásica</i>	167
<i>II.1.2. IMPORTANCIA DE LA VALORACIÓN EN CONTABILIDAD</i>	181
<i>II.1.2.1. El Proceso de Valoración Contable</i>	181
<i>II.1.3. LOS POSTULADOS BÁSICOS DE LA VALORACIÓN</i>	193
II.2. LA VALORACIÓN CONTABLE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN EL IASB Y EN ESPAÑA	204
<i>II.2.1. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES NO CALIFICADOS COMO EXISTENCIAS</i>	205
<i>II.2.1.1. Valoración Inicial</i>	205
<i>II.2.1.2. Desembolsos Posteriores al Momento de la Incorporación</i>	239
<i>II.2.1.3. Valoración Posterior</i>	245
<i>II.2.1.4. Correcciones Valorativas</i>	266
<i>II.2.1.5. Información a Revelar</i>	277
<i>II.2.1.6. NIIF 5. Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Actividades Interrumpidas</i>	286
<i>II.2.2. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES CALIFICADOS COMO EXISTENCIAS</i>	288
<i>II.2.2.1. NIC 2. Existencias</i>	288
<i>II.2.2.2. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias</i>	291
<i>II.2.2.3. Análisis Comparativo</i>	295
<i>II.2.3. ANÁLISIS COMPARATIVO GLOBAL</i>	299
II.3. COSTE HISTÓRICO VERSUS VALOR RAZONABLE	301
<i>II.3.1. EL COSTE HISTÓRICO</i>	301
<i>II.3.2. EL VALOR RAZONABLE</i>	304

CAPÍTULO III. LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL	311
III.1. LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL	314
III.1.1. <i>EL PROCESO DE VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL</i>	319
III.1.2. <i>LAS FINALIDADES DE LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL</i>	323
III.1.3. <i>LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL</i>	329
III.1.4. <i>LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN PROFESIONAL</i>	335
III.1.5. <i>LA VALORACIÓN CATASTRAL DE INMUEBLES DE NATURALEZA URBANA</i>	345
III.2. LAS NORMAS INTERNACIONALES DE VALORACIÓN	352
III.2.1. <i>EL CONCEPTO DE BIEN INMUEBLE</i>	356
III.2.2. <i>LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES PARA SU INCORPORACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.</i>	358
III.2.2.1. <i>Las bases de valoración en base al mercado y ajenas al mismo</i>	366
III.2.2.2. <i>Los métodos de tasación previstos por el IVSC</i>	371
III.3. LAS NORMAS EUROPEAS DE VALORACIÓN	376
III.3.1. <i>LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES PARA SU INCORPORACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS</i>	381
III.3.1.1. <i>Las Bases de Valoración de los Bienes Inmuebles</i>	384
III.3.1.2. <i>Los Métodos de Valoración de los Bienes Inmuebles</i>	393
III.4. NORMAS RELACIONADAS CON LA VALORACIÓN DE INMUEBLES EN ESPAÑA	402
III.4.1. <i>LA ORDEN ECO/ 805/ 2003, DE 27 DE MARZO, SOBRE NORMAS DE VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DE DETERMINADOS DERECHOS PARA CIERTAS FINALIDADES FINANCIERAS</i>	403
III.4.1.1. <i>Los Métodos Técnicos de Valoración en la Orden ECO/805/2003</i>	405
III.4.2. <i>CIRCULAR Nº 4/ 2004, DE 22 DE DICIEMBRE, ENTIDADES DE CRÉDITO. NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA PÚBLICA Y RESERVADA Y MODELOS DE ESTADOS FINANCIEROS</i>	418
CAPÍTULO IV. UN ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA APLICABILIDAD DEL VALOR RAZONABLE EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESAS INMOBILIARIAS-CONSTRUCTORAS	429
IV.1. INVESTIGACIÓN EMPÍRICA SOBRE LA UTILIDAD Y VIABILIDAD DEL VALOR RAZONABLE	432
IV.1.1. <i>OBJETIVOS DEL ESTUDIO</i>	433
IV.1.2. <i>METODOLOGÍA DEL ESTUDIO</i>	436
IV.1.3. <i>DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA</i>	439
IV.1.4. <i>ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS RESPUESTAS AL CUESTIONARIO EMPLEADO</i>	450
IV.1.4.1. <i>ANÁLISIS DE MEDIAS GLOBALES</i>	450
IV.1.4.2. <i>ANÁLISIS DE LAS VALORACIONES EN FUNCIÓN DE LAS VARIABLES DE CLASIFICACIÓN</i>	453

Índice

<i>UTILIZADAS EN EL CUESTIONARIO</i>	
IV.2. LA INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA DE LA ADOPCIÓN DEL VALOR RAZONABLE PARA SUS BIENES INMUEBLES	470
<i>IV.2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO</i>	470
<i>IV.2.2. METODOLOGÍA DE TRABAJO</i>	471
<i>IV.2.3. RESULTADOS OBTENIDOS</i>	473
<i>IV.2.3.1. ANÁLISIS DE LAS DISTINTAS VALORACIONES DE LOS BIENES INMUEBLES</i>	473
<i>IV.2.3.2. INCORPORACIÓN DEL VALOR DE MERCADO DE LOS BIENES INMUEBLES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA</i>	478
CONCLUSIONES	513
ANEXOS	521
<i>ANEXO I. Cuestionario</i>	523
<i>ANEXO II. Dispersión cifra de negocios, activo total y número de trabajadores</i>	525
<i>ANEXO III. Estadísticos y significación</i>	526
<i>ANEXO IV. Valoraciones de los inmuebles</i>	554
BIBLIOGRAFÍA	557

*ÍNDICE DE GRÁFICOS**CAPÍTULO I*

Gráfico I.1. Tasa de variación interanual del PIB y sus componentes (1996-2003)	6
Gráfico I.2. Tasas de variación interanual de la Formación Bruta de Capital Fijo y de sus principales componentes (1996-2003)	9
Gráfico I.3. Evolución de la población por grupos de edad 1991-2003 (porcentaje)	45
Gráfico I.4. Distribución de la población por grupos de edad (porcentaje)	46
Gráfico I.5. Hogares según tamaño por estructura del hogar	47
Gráfico I.6. Variación intercensal de hogares según número de miembros	48
Gráfico I.7. Tamaño medio de miembros por hogar	48
Gráfico I.8. Distribución estimada del parque de viviendas en 2004	50
Gráfico I.9. Porcentaje de extranjeros que habitan en España por grupos de edad (2000 y 2003)	52
Gráfico I.10. Renta disponible bruta de los hogares (per cápita)	56
Gráfico I.11. Gasto en consumo final de los hogares para ciertas finalidades	57
Gráfico I.12. Gasto de los hogares no residentes en el territorio	58

Índice

nacional

Gráfico I.13. Indicadores de esfuerzo para el acceso a la vivienda	60
Gráfico I.14. Etapas en la producción de un inmueble	69
Gráfico I.15. Características cualitativas de la información financiera en el marco conceptual del IASB	115
Gráfico I.16. El valor razonable en el marco conceptual del IASB	121
Gráfico I.17. Normas Internacionales a aplicar a los bienes inmuebles dependiendo de su uso	125

CAPÍTULO III

Gráfico III.1. El proceso de valoración inmobiliaria	320
Gráfico III.2. Conceptos previstos por el IVSC relacionados con los bienes inmuebles	357
Gráfico III.3. Determinación del valor razonable de activos materiales, intangibles o activos no corrientes en venta por la Circular N° 4/2004	419
Gráfico III.4. Consideraciones de la Circular n° 4/2004 para determinar el valor razonable de los activos materiales de uso propio	421
Gráfico III.5. Consideraciones de la Circular n° 4/2004 para determinar el valor razonable de las inversiones inmobiliarias	422

CAPÍTULO IV

Gráfico IV.1. Cargo en la empresa de la persona encuestada	440
Gráfico IV.2. Antigüedad en la empresa de la persona encuestada	441
Gráfico IV.3. Actividad de la empresa	442
Gráfico IV.4. Forma jurídica de la empresa	443
Gráfico IV.5. Año de constitución de la empresa	444
Gráfico IV.6. Ámbito de actuación de la empresa	445
Gráfico IV.7. Cifra de negocios de la empresa (año 2004)	446
Gráfico IV.8. Cifra de activo total de la empresa (año 2004)	448
Gráfico IV.9. Número medio de trabajadores de la empresa (año 2004)	449
Gráfico IV.10. Medias generales	452
Gráfico IV.11. Estructura del activo	487
Gráfico IV.12. Estructura de las fuentes de financiación	489
Gráfico IV.13. Evolución de ingresos y resultados	491
Gráfico IV.14. Estructura del activo	503
Gráfico IV.15. Estructura de las fuentes de financiación	504
Gráfico IV.16. Ingresos de explotación y resultados	506

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO I

Tabla I.1. Producto interior bruto (PIB) por ramas de actividad (precios constantes)	5
Tabla I.2. Valor añadido bruto por ramas de actividad (precios constantes)	7
Tabla I.3. Formación bruta de capital fijo (1996-2003)	8
Tabla I.4. Empleo total por ramas de actividad	10
Tabla I.5. Empresas registradas por ramas de actividad (2003-2004)	11
Tabla I.6. Altas, permanencias y bajas en las empresas constructoras (1999-2004)	12
Tabla I.7. Altas, permanencias y bajas en las empresas inmobiliarias (1999-2004)	13
Tabla I.8. Algunas macromagnitudes del sector de la construcción (2000-2003)	15
Tabla I.9. Evolución de la producción por subsectores (2003-2004)	16
Tabla I.10. Volumen de negocio total en actividades de construcción según tipología de obra (2001-2003) (cifras en millones de euros)	16
Tabla I.11. Ingresos de explotación por tipo de obra (1990-2004)	17
Tabla I.12. Subcontratas cedidas a otras empresas (1990-2004)	17
Tabla I.13. Principales características de la actividad inmobiliaria	24
Tabla I.14. Variables influyentes en la demanda de vivienda	43
Tabla I.15. Evolución de la población en España	44

Tabla I.16. Hogares en España (1991-2001)	47
Tabla I.17. Viviendas principales por régimen de tenencia	51
Tabla I.18. Población extranjera que habita en viviendas familiares por grupos de edad (2000 y 2003)	51
Tabla I.19. Extranjeros residentes en España clasificados por país de nacionalidad (1994-2003)	53
Tabla I.20. Evolución del PIB (precios corrientes) y población ocupada y parada (2000-2003)	54
Tabla I.21. Variación interanual del IPC y de sus componentes (2002-2004)	55
Tabla I.22. Indicadores de entorno del mercado hipotecario	59
Tabla I.23. Mercado Hipotecario (diciembre 2003)	60
Tabla I.24. Evolución del acceso al crédito (1990-2004)	61
Tabla I.25. Rentabilidad anual de inversiones alternativas (%)	62
Tabla I.26. Inversión extranjera en inmuebles	63
Tabla I.27. Tasas de actividad y paro de los extranjeros en España	64
Tabla I.28. Características principales de los bienes inmuebles	74
Tabla I.29. Activo inmovilizado de las empresas no financieras (1999 – 2003)	78
Tabla I.30. Inmovilizado material/Total activo en las empresas inmobiliarias (año 2002)	78
Tabla I.31. Derechos reales versus derechos personales	83
Tabla I.32. Los derechos reales limitados	84

Índice

Tabla I.33. Calendario y aplicación de las NIIF	107
Tabla I.34. Aplicación de las NIIF en España	111
Tabla I.35. Aspectos en el marco conceptual del IASB	114
Tabla I.36. Normas a aplicar en los diferentes tipos de arrendamientos	127
Tabla I.37. Clasificación de los bienes inmuebles por el IASB, el PGC y la APGCI	141
Tabla I.38. Actuaciones de la Unión Europea para la armonización contable	143
CAPÍTULO II	
Tabla II.1. El valor según las escuelas clásica y neoclásica	180
Tabla II.2. Criterios valorativos en base al tiempo y a la situación en mercado	190
Tabla II.3. Componentes del coste del inmovilizado material	206
Tabla II.4. Determinación precio de adquisición de solares sin edificar y construcciones	219
Tabla II.5. Determinación el coste de producción de las construcciones	220
Tabla II.6. Valoración de un bien inmueble recibido mediante una permuta	223
Tabla II.7. Formas de adquisición de los inmuebles	228
Tabla II.8. Valoración inicial del inmueble cuando haya sido	230

adquirido del exterior

Tabla II.9. Valoración inicial de los inmuebles construidos por la propia empresa	233
Tabla II.10. Valoración inicial de los inmuebles dispuestos en régimen de arrendamiento financiero	234
Tabla II.11. Valoración inicial de los inmuebles adquiridos que previamente han sido dispuestos en régimen de arrendamiento financiero	236
Tabla II.12. Valoración inicial de un inmueble recibido de un intercambio con otros activos monetarios y no monetarios	237
Tabla II.13. Desembolsos posteriores en los bienes inmuebles	244
Tabla II.14. Reconocimiento de los resultados de la revalorización de un bien inmueble	247
Tabla II.15. La amortización acumulada es compensada	252
Tabla II.16. La amortización acumulada es reexpresada	252
Tabla II.17. Transferencias de propiedades de inversión	259
Tabla II.18. Valoración posterior de los bienes inmuebles	263
Tabla II.19. Modelo de valor razonable para los bienes inmuebles	264
Tabla II.20. Correcciones valorativas de los bienes inmuebles	276
Tabla II.21. Información a revelar por las empresas sobre la valoración de su inmovilizado material	278
Tabla II.22. Información a revelar por la entidad relacionada con la valoración de las inversiones inmobiliarias	280

Índice

Tabla II.23. Información a presentar en la memoria sobre los bienes inmuebles calificados como inmovilizado	282
Tabla II.24. Información a revelar sobre los bienes inmuebles	285
Tabla II.25. Información a suministrar por las empresas sobre aspectos valorativos de las existencias	291
Tabla II.26. Determinación del valor de mercado de las existencias	294
Tabla II.27. Aspectos relacionados con la valoración de existencias en la NIC 2 y en la APGCI	297
Tabla II.28. El valor razonable como criterio valorativo en las normas internacionales	306
CAPÍTULO III	
Tabla III.1. Finalidades de la valoración inmobiliaria profesional	324
Tabla III.2. El IBI percibido por las administraciones públicas	325
Tabla III.3. Diferentes impuestos donde se requiere la valoración de los bienes inmuebles	327
Tabla III.4. Criterios de valoración de los bienes inmuebles	330
Tabla III.5. Las técnicas usuales de valoración inmobiliaria	336
Tabla III.6. Estructura del documento de Normas Internacionales de Valoración	354
Tabla III.7. Conceptos previstos por el IVSC relacionados con los bienes inmuebles	357
Tabla III.8. Valor razonable versus valor de mercado en el ámbito	369

internacional

Tabla III.9. Determinación del valor razonable y del valor de mercado	374
Tabla III.10. Estructura de las Normas Europeas de Valoración	379
Tabla III.11. Bases de valoración de los inmuebles fijos en las Normas Europeas de Valoración	386
Tabla III.12. Criterios valorativos para la incorporación en los estados financieros de ciertos bienes inmuebles sometidos a algún factor medioambiental	392
Tabla III.13. Los métodos técnicos de valoración en la Orden ECO/805/2003	415
Tabla III.14. Aspectos básicos de las diferentes normas de valoración profesional de bienes inmuebles	426

CAPÍTULO IV

Tabla IV.1. Ficha técnica	437
Tabla IV.2. Cargo en la empresa de la persona encuestada	439
Tabla IV.3. Antigüedad en la empresa de la persona encuestada	440
Tabla IV.4. Actividad de la empresa	441
Tabla IV.5. Forma jurídica de la empresa	442
Tabla IV.6. Año de constitución de la empresa	443
Tabla IV.7. Ámbito de actuación de la empresa	444

Índice

Tabla IV.8. Cifra de negocios de la empresa (año 2004)	445
Tabla IV.9. Cifra de activo total de la empresa (año 2004)	447
Tabla IV.10. Número medio de trabajadores de la empresa (año 2004)	448
Tabla IV.11. Valoración global	451
Tabla IV.12. Valoración de las cuestiones según el cargo de la persona encuestada	455
Tabla IV.13. Valoración de las cuestiones según la antigüedad en la empresa de la persona encuestada	457
Tabla IV.14. Valoración de las cuestiones según la actividad realizada por la empresa	459
Tabla IV.15. Valoración de las cuestiones según la forma jurídica de la empresa	462
Tabla IV.16. Valoración de las cuestiones según el año de constitución de la empresa	464
Tabla IV.17. Valoración de las cuestiones según el ámbito de actuación de la empresa	466
Tabla IV.18. Valoración de las cuestiones según la cifra de negocios de la empresa	468
Tabla IV.19. Denominación de las diferentes valoraciones relacionadas con los inmuebles	472
Tabla IV.20. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles	474
Tabla IV.21. Correlación paramétrica entre las diversas	474

valoraciones disponibles para el inmueble 1 (Local)	
Tabla IV.22. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 2 (Trastero)	475
Tabla IV.23. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 3 (Cochera)	476
Tabla IV.24. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 5 (Vivienda)	476
Tabla IV.25. Expresión de la regresión de la tasación 1 respecto al coste histórico	477
Tabla IV.26. Expresión de la regresión de la tasación 2 respecto al coste histórico	477
Tabla IV.27. Escenarios posibles en la incorporación del valor razonable a los bienes inmuebles de la empresa objeto de estudio	480
Tabla IV.28. Balance de situación de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros)	481
Tabla IV.29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros)	485
Tabla IV.30. Composición activo fijo	488
Tabla IV.31. Ratios de estructura financiera	489
Tabla IV.32. Fondo de maniobra	490
Tabla IV.33. Ratios de equilibrio financiero	490
Tabla IV.34. Ratios de rentabilidad	492
Tabla IV.35. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble en los escenarios A y B	492

Índice

Tabla IV.36. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble de inmovilizado en el escenario AB	493
Tabla IV.37. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble de inversión en el escenario AB	494
Tabla IV.38. Balance de situación de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios	495
Tabla IV.39. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios	499
Tabla IV.40. Composición del activo fijo	503
Tabla IV.41. Ratios de equilibrio financiero	504
Tabla IV.42. Fondo de maniobra	505
Tabla IV.43. Ratios de equilibrio financiero	505
Tabla IV.44. Ratios de rentabilidad	507
Tabla IV.45. Magnitudes que varían con la revalorización de los inmuebles	509
Tabla IV.46. Significación de todas las diferencias entre magnitudes	510
Tabla IV.47. Significación de las diferencias en las magnitudes relacionadas con resultado	511

INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos está teniendo lugar un importante proceso de armonización contable internacional que ha supuesto la adopción en Europa de las normas emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB) denominadas, a partir de 2001, Normas Internacionales para la Información Financiera. Este proceso supone una mejora de la información empresarial al favorecer su comprensión, transparencia y comparabilidad, lo que indudablemente redundará positivamente en el desarrollo de los mercados de capitales ya que todas las empresas seguirán las mismas normas a la hora de elaborar su información económico-empresarial. Por tanto, estamos ante un proceso de indudable calado en el ámbito empresarial.

La Unión Europea ha adoptado la normativa internacional elaborada por el IASB siendo de obligado cumplimiento para las cuentas consolidadas de los grupos que cotizan en Bolsa a partir del 1 de enero de 2005. España no es ajena a este proceso, por eso, durante los últimos años desde el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas han comenzado a realizarse actuaciones al objeto de determinar las diferencias de las normas españolas respecto a las internacionales, emprendiendo recientemente un proceso de adaptación de las primeras a estas últimas, al objeto de que para 2007 se disponga de un nuevo Plan General de Contabilidad adaptado a la normativa internacional del IASB.

Las normas internacionales suponen ciertas novedades respecto a la situación contable española, entre ellas, se encuentra la valoración, al reconocerse en las normas internacionales la aplicación de un nuevo criterio, el valor razonable, para algunos de los elementos de los estados financieros como son los instrumentos financieros, el inmovilizado material e inmaterial.

La valoración contable constituye una de las etapas fundamentales en la elaboración de la información económico financiera de la empresas, de aquí, que cualquier aspecto que afecte a la misma tendrá una notable repercusión en los estados financieros de la empresa. La incorporación del valor razonable por las normas internacionales ha dado lugar a numerosos estudios, foros de debate, etc. No obstante, a nosotros nos interesaba un aspecto concreto, la incidencia de su incorporación a los bienes inmuebles de la empresa.

A diario solemos escuchar noticias relacionadas con el valor de los bienes inmuebles dado el conocido *boom* inmobiliario que está teniendo lugar, los sectores inmobiliario y de la construcción han pasado a desempeñar un papel fundamental en la economía española, siendo de los más activos y con una participación notable en magnitudes macroeconómicas como el Producto Interior Bruto (PIB), el Valor Añadido Bruto, la Formación Bruta de Capital Fijo y la creación de empleo.

Los aspectos comentados llevaron a centrar este trabajo en el análisis del valor razonable para los bienes inmuebles de la empresa al objeto de determinar la consideración que éste recibe por las empresas inmobiliarias y constructoras, así como determinar los posibles aspectos a mejorar para conseguir una aplicación factible del mismo. A tal fin, hemos estructurado este trabajo en cuatro capítulos.

En el primer capítulo, pretendemos presentar todos los aspectos relacionados con los bienes inmuebles que en el resto del trabajo veremos como inciden en su valoración. Para ello, comenzamos presentando la

actividad inmobiliaria centrada en los bienes inmuebles, las características del mercado inmobiliario, concretando, por último, el concepto y características de los bienes inmuebles. Tras ello, analizamos la propiedad inmobiliaria desde una doble perspectiva: jurídica y económica, al objeto de conocer la posible relación que puede haber entre las mismas y la incidencia que éstas han tenido en el ámbito de la Contabilidad. De este modo, concluimos el capítulo indicando la definición y reconocimiento de los bienes inmuebles en la Contabilidad a nivel internacional y español, y la sintonía que dicha actuación guarda con las perspectivas jurídica y económica anteriormente comentadas de la propiedad inmobiliaria.

Una vez delimitado el concepto de bien inmueble y su reconocimiento desde el punto de vista contable nos adentramos en la valoración prevista para los mismos a nivel internacional y en España. Iniciamos este segundo capítulo presentando los aspectos básicos de toda valoración como son: las teorías iniciales acerca del valor de los bienes, la importancia de la valoración en contabilidad y los postulados básicos a seguir en la misma. Tras lo cual, iniciamos el análisis de la valoración contable para la propiedad inmobiliaria, desarrollando todos los aspectos relacionados con la misma y presentando las diferencias entre las normas internacionales y la normativa actual española.

El análisis de la valoración contable de los bienes desde un punto de vista internacional nos conducirá a la necesidad de conocer cómo son valorados estos bienes en el ámbito profesional. De aquí que el tercer capítulo de este trabajo lo dediquemos a presentar la valoración inmobiliaria profesional, incidiendo en aquellos aspectos básicos de la misma y en las normas que a nivel internacional, europeo y español hay previstas cuando la finalidad de la valoración de los bienes inmuebles es su incorporación en los información financiera de la empresa. Ello podrán de manifiesto posibles carencias en el ámbito profesional que deberían cubrirse al objeto de una

aplicación apropiada del valor razonable de los bienes inmuebles en los estados económicos financieros de la empresa.

Al objeto de corroborar, en la medida de lo posible, los aspectos que desde un punto de vista teórico se han puesto de manifiesto en los capítulos anteriores acerca de la incorporación del valor razonable de los bienes inmuebles a la información financiera de la empresa, en el último capítulo de este trabajo se presenta un trabajo empírico.

La actividad empírica desempeñada en este trabajo consta de dos partes; una primera, consistente en determinar la opinión de los responsables de la contabilidad de las empresas constructoras e inmobiliarias de Granada acerca de la utilidad y la aplicabilidad del valor razonable para este tipo de inmuebles en estas empresas; una segunda, en la que aplicando el método del caso, hemos dispuesto del conjunto de inmuebles de una empresa que han sido valorados conforme al mercado por dos empresas de tasación independientes aplicando los mismos métodos de valoración, al fin de determinar en qué medida estas valoraciones pueden diferir entre sí y, en su caso, presentar una posible solución para evitar esas posibles discrepancias que puedan ponerse de manifiesto.

Finalmente, ponemos de manifiesto las conclusiones generales a este trabajo y presentamos el abanico de bibliografía consultada para su realización que dada la magnitud de los temas tratados, bienes inmuebles, valoración contable y valoración profesional; *no son todos los que son pero sí una muestra amplia y variada de las mismas.*

CAPÍTULO I

*LA PROPIEDAD INMOBILIARIA
Y SU MERCADO*

En los últimos tiempos está teniendo lugar un importante proceso de armonización contable internacional que ha supuesto la adopción de las normas emitidas por el IASB en Europa. Estas normas incorporan ciertas novedades respecto a la información contable suministrada hasta el momento por las empresas, entre ellas, la posibilidad de emplear en la valoración posterior de los bienes inmuebles un criterio diferente al coste histórico, el valor razonable. Por ello centramos nuestro trabajo en este tipo concreto de elementos.

De este modo, comenzamos definiendo los bienes inmuebles y determinando sus características más relevantes ya que todo ello incidirá en el mercado inmobiliario y en el valor que presenten en el mismo. Consecuentemente, para comprender la valoración de los bienes inmuebles debemos conocer el mercado inmobiliario, haciendo referencia a los factores que inciden en él y cuál es su funcionamiento. Por último, dado que estos bienes constituyen la base de actuación de dos sectores de la economía nacional, el sector inmobiliario y el constructor, haremos referencia a la gran importancia de éstos en los últimos tiempos a nivel macroeconómico; a partir de lo cual, nos centraremos en el primero de ellos concretando los diferentes aspectos relacionados con la actividad inmobiliaria.

I.1. EL SECTOR INMOBILIARIO

Los bienes inmuebles constituyen la base de actuación principal de dos sectores económicos de actividad, el inmobiliario y el constructor. El sector inmobiliario ha experimentado en los últimos años un desarrollo muy importante, pasando a ser uno de los ámbitos más relevantes de la economía española, pues aporta en torno al 7% al Producto Interior Bruto (PIB). Al mismo tiempo, es uno de los sectores más dinámicos en creación de empleo, generando en 2004 cerca de 56.000 nuevos puestos de trabajo, que unidos a los de ejercicios anteriores suponen aproximadamente el 9% del total de ocupados¹.

También las cifras del sector de la construcción en relación a la economía nacional son notablemente significativas. Así, en 2004², la producción alcanzó casi los 145 millones de euros, equivalente a un 18,2% del PIB; además, creció 1,4 puntos porcentuales más que la economía nacional, por lo que constituyó el sector más dinámico de los básicos. A todo lo anterior hay que añadir la generación en dicho ejercicio de 85.000 puestos de trabajo, alcanzando los dos millones de trabajadores, el 11,9% de la población laboral nacional³.

Estos datos ponen de manifiesto la importancia de estos sectores; no obstante, a continuación presentamos algunos aspectos más de los mismos que permitirán conocer mejor su evolución. Tras lo cual nos centraremos en presentar los rasgos básicos de la actividad promotora inmobiliaria.

I.1.1. LOS SECTORES INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN EN CIFRAS

En primer lugar, tal y como aparece recogido en la tabla I.1, destacar que ambas actividades, tanto en 1996 como en 2003, representan en torno al 7% del PIB, por debajo de las ramas industriales y los servicios de no

¹ Datos correspondientes a la Encuesta de población activa. De acuerdo con la información de esta entidad, el número de activos en la rama de actividades inmobiliarias y de alquiler superó el 1.600.000 de personas a finales de 2004.

² Datos obtenidos del informe presentado por la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (SEOPAN) titulado "La construcción en 2004".

³ En los últimos diez años la población ocupada en la construcción se ha duplicado.

mercado, sobre el 17% y el 14%, respectivamente. El valor absoluto de las diferentes ramas incluidas en el PIB han mostrado un incremento en valor absoluto; así, en el caso de la construcción, ha supuesto pasar de unos 32.000 millones de euros en 1996 a casi los 46.000 millones en 2003; y en las actividades inmobiliarias, de cerca de 34.000 a más de 37.000 millones de euros. Sin embargo, si estas participaciones en el PIB son analizadas desde un punto de vista relativo, todas las ramas de actividad han presentado una tendencia decreciente en el período analizado, exceptuando la construcción, que ha aumentado en más de medio punto porcentual; por tanto, estamos ante un sector en con una importancia creciente en la formación del PIB.

Tabla I.1. Producto interior bruto (PIB) por ramas de actividad
(precios constantes)

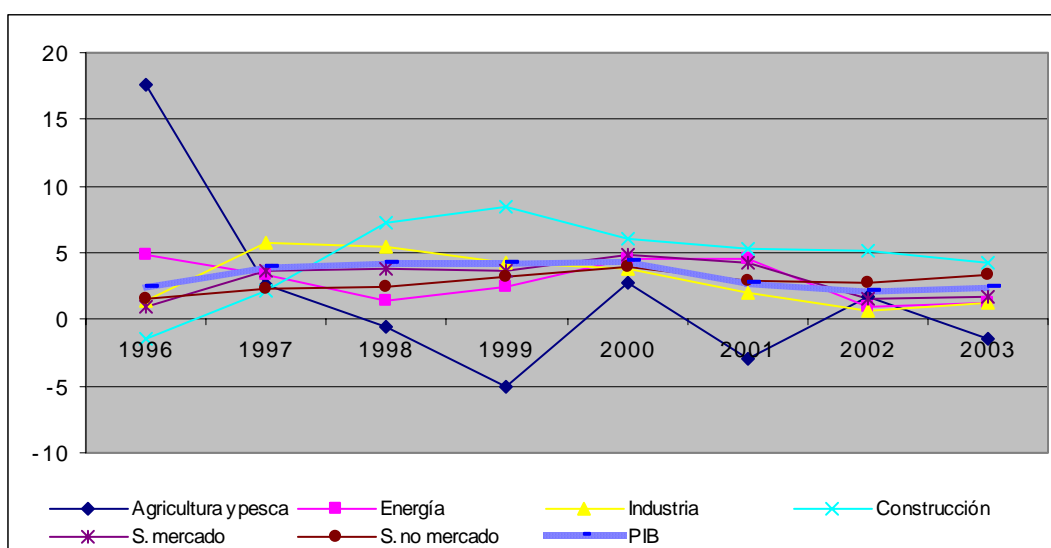
	1996		2003		
	Millones €	%	Millones €	%	
PIB total (precios de mercado)	437.787	100	570.556	100	
Ramas agraria y pesquera	18.630	4.3	21.177	3.7	
Ramas energéticas	16.514	3.8	20.806	3.6	
Ramas industriales	76.631	17.5	97.390	17.1	
Construcción	31.876	7.3	45.802	8.0	
	De mercado	216.163	49.4	274.941	48.2
Ramas de los servicios	Actividades inmobiliarias	33.992	7.76	37.217	6.52
	De no mercado	62.537	14.3	77.899	13.7
Resto		15.436	3.5	32.541	5.7

Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

En el gráfico I.1 comparamos las tasas de variación interanual del PIB con las de sus componentes. La tasa correspondiente al PIB está situada en todos los ejercicios estudiados, de 1996 a 2003, por debajo del 5%; en los ejercicios 1997 a 2000 casi roza este porcentaje y a partir de este último comienza a decrecer manteniéndose en 2002 y 2003 sobre el 2,5%. Sin embargo, no todas las ramas de actividad han presentado esta evolución de las tasas de variación interanual. En el gráfico, son dos las ramas con situaciones más alejadas del PIB, en concreto, las ramas agrícola y

pesquera y construcción. Las primeras son las que experimentan mayores oscilaciones interanuales; comienzan en 1996 por encima del 15% y decrecen hasta situarse en 1999 en un 5% negativo, en los años siguientes evoluciona con forma de pico, subidas y bajadas, pero todas ellas en torno al 0%, siendo en 2003 negativa. Por el contrario, la construcción, aunque desbancada de la variación del PIB, no presenta tantos altibajos, sino que es a partir de 1996 cuando sus tasas de variación interanual presentaban valores negativos, comienza a aumentar situándose al año siguiente, por encima del PIB; esta evolución alcista es mantenida hasta 1999 donde alcanza casi el 10%. No obstante, a partir de este año y hasta 2003 las tasas de variación interanual de este sector son inferiores, pero en todo caso por encima de las del PIB; finalizando en 2003 con una variación interanual próxima al 5%, en torno al doble de la presentada por el PIB. Por tanto, durante el período 1996 y 2003 la rama de la construcción es la que ha mostrado mayores tasas de variación interanual positivas, de aquí su importancia a nivel nacional en el mismo.

Gráfico I.1. Tasa de variación interanual del PIB y sus componentes (1996-2003)



Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

Una situación similar a la descrita para el PIB vuelve a presentarse en la evolución del Valor añadido bruto; los valores absolutos de las diferentes ramas de actividad aumentan durante el período 1996-2003. En cambio, esta situación no se refleja en los porcentajes de representación de cada una de las agrupaciones sobre el total. Mientras que las ramas industriales mantienen un 18,8%; otros sectores reducen su representación en el valor añadido bruto total, como le ocurre a las ramas agraria y pesquera, a los servicios de no mercado y a las actividades inmobiliaria; éstas últimas se reducen en un punto porcentual desde 1996 a 2003. Por el contrario, la construcción muestra una evolución al alza, pasando de un 7,6% en 1996 a un 8,8% en 2003. De nuevo, los datos muestran que en el período presentado, tanto la construcción como las actividades inmobiliarias, son relevantes en el valor añadido bruto del país, aunque su participación en el mismo haya mostrado tendencias contrarias.

Tabla I.2. Valor añadido bruto por ramas de actividad
(precios constantes)

	1996		2003		
	Millones €	%	Millones €	%	
Valor añadido bruto total	412.974	100	519.193	100	
Ramas agraria y pesquera	18.630	5.3	21.177	4.1	
Ramas energéticas	16.514	4.2	20.806	4.0	
Ramas industriales	76.631	18.8	97.390	18.8	
Construcción	31.876	7.6	45.802	8.8	
	De mercado	216.163	52.9	274.941	53
Ramas de los servicios	Actividades inmobiliarias	33.992	8.23	37.217	7.17
	De no mercado	62.537	15.4	77.899	15
SI FMI		-17.259	-4.2	-18.822	-3.6

Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

Si atendemos a los datos presentados en la tabla I.3 relativos a la formación bruta de capital fijo, las partidas más importantes en ambos ejercicios son otras construcciones seguidas de viviendas y de productos metálicos y maquinaria. En valores absolutos, las viviendas junto con las otras construcciones en 1996 eran de 54.000 millones de euros cifra que

aumenta hasta unos 80.000 millones de euros en 2003, aproximadamente, un aumento del 48%. El resto de productos, excepto los procedentes de la agricultura, ganadería y pesca, también han aumentado su importe absoluto, pero sus cifras son inferiores a las presentadas, individualmente, por las viviendas o por otras construcciones.

Tabla I.3. Formación bruta de capital fijo (1996-2003)

	1996		2003	
	Millones €	%	Millones €	%
Formación bruta de capital fijo (precios constantes)	98.248	100	140.956	100
Productos de la agricultura, ganadería y pesca	484	0.49	166	0.12
Productos metálicos y maquinaria	21.841	22.23	28.875	20.49
Equipo de transporte	6.992	7.12	10.099	7.16
Viviendas	21.541	21.92	31.889	22.62
Otras construcciones	32.461	33.04	47.819	33.93
Otros productos	14.929	15.2	22.108	15.68

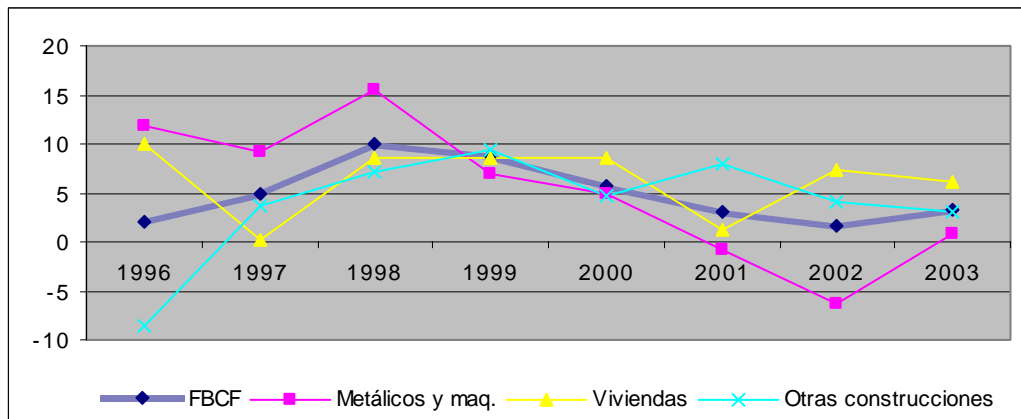
Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

En términos relativos, mientras que los productos de la agricultura, ganadería y pesca y los metálicos y maquinaria han mostrado un descenso respecto al total de la formación bruta de capital fijo, principalmente los primeros; los equipos de transporte apenas si han aumentado su porcentaje, siendo las viviendas y otras construcciones los que han mostrado una mayor evolución al alza en su importancia respecto al total. En concreto, si consideramos ambas actividades unidas, el aumento ha sido de un punto y medio porcentual en el período 1996-2003, pasando de un 54,96% a un 56,55%. Por tanto, en ambos ejercicios, los productos derivados de la construcción y las actividades inmobiliarias representan más de la mitad de la formación bruta de capital fijo.

Anteriormente, en la tabla I.3, destacaban como componentes de la formación bruta de capital: otras construcciones, viviendas y productos metálicos y maquinaria. Pues bien, en el gráfico I.2 están presentadas las

tasas de variación interanual de estos componentes y de la formación bruta de capital en el período 1996-2003.

Gráfico I.2. Tasas de variación interanual de la Formación Bruta de Capital Fijo y de sus principales componentes (1996-2003)



Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

En este gráfico observamos que la formación bruta de capital fijo presenta en todo el período tasas de variación interanuales positivas; no obstante, estas aumentaron desde 1996 a 1998; mientras que a partir de este último ejercicio comienzan a decrecer hasta situarse en torno al 1% en 2002, mostrando una leve recuperación en 2003. Esta evolución corresponde en cierta medida a la seguida por los productos metálicos que tienen su máximo de variación interanual en 1998 y luego decrecen hasta presentar valores negativos en 2001 y 2002 y vuelve a situarse por encima del 0% en 2003. Sin embargo, las variaciones en estos productos son más marcadas que en caso de la formación bruta de capital fijo. La vivienda presenta varios picos en este período; sin alcanzar valores negativos en ningún ejercicio, sí que se sitúa en torno al 0% en 1997 y 2001, subiendo en los años siguientes y luego volviendo a bajar, finalizando el período con un aumento en 2003 del 5% respecto a 2002.

Por último, indicar respecto a las otras construcciones el aumento de sus tasas de variación interanual durante los primeros años del ejercicio, pasando de ser negativa en 1996 a presentar un máximo próximo al 10%

en 1999, ejercicio a partir del cual presenta una tendencia decreciente, excepto en 2001, coincidiendo en 2003 su tasa de variación interanual con la presentada por la formación bruta de capital fijo.

A los comentarios anteriormente realizados de las variables macroeconómicas añadimos una última y no por ello menos importante, el empleo. La tabla I.4 muestra un incremento de unos tres millones de personas empleadas en el período 1996-2003, siendo en este último de casi 17 millones de personas. Todas las ramas de actividad, excepto agricultura, ganadería y pesca y energía, tienen mayor número de empleados en 2003 que en 1996; en el caso concreto de la construcción, de 1.249.000 ha pasado a 1.858.000, casi un 50% más; las actividades inmobiliarias presentan cifras bastante inferiores a las de la construcción, concretamente, de 56.000 a 90.000 trabajadores; no obstante, la variación porcentual en este período es superior a la de la construcción, un 60,7%.

Tabla I.4. Empleo total por ramas de actividad

	1996		2003		
	Miles	%	Miles	%	
Agricultura, ganadería y pesca	1.135	8.15	1.010,3	5.98	
Energía	138,9	1	116,4	0.69	
Industria	2.510,5	18.02	2.868,3	16.97	
Construcción	1.249	8.97	1.858	10.99	
Servicios	De mercado	5.864,1	42.09	7.519,2	44.48
	Actividades inmobiliarias	56,2	0.4	90 ¹	0.53
	De no mercado	3.033,4	21.77	3.532,3	20.89
TOTAL	13.930,9	100	16.904,5	100	

¹ Cifra correspondiente a 2002 porque no está disponible la de 2003.

Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

Si nos fijamos en los porcentajes que el empleo de cada rama representa sobre el total, las mayores cifras corresponden a los servicios, de mercado y no mercado, la industria y a continuación la construcción. Sin embargo, si tenemos en cuenta las variaciones entre 1996 y 2003, tan sólo aumentan su porcentaje sobre el total los servicios de mercado, entre los

que se encuentran las actividades inmobiliarias que también aumentan, y la construcción que se sitúa en 2003 en un 11%.

Tras conocer la importancia de la construcción y las actividades inmobiliarias respecto a las variables macroeconómicas como el PIB, el valor añadido bruto, la formación bruta de capital fijo y el empleo, nos centramos en analizar las empresas dedicadas a estas actividades. De acuerdo con los datos de la tabla I.5, el número de empresas aumentó un 4,6% de 2003 a 2004, alcanzado casi los tres millones. El mayor número de empresas corresponde, en ambos ejercicios, al comercio y el resto de servicios, que unidas superan los dos millones de empresas; a continuación, estaría la construcción, que en 2004 alcanzó casi las 400.000 empresas, en torno a un 13% del total de ese ejercicio.

Tabla I.5. Empresas registradas por ramas de actividad (2003-2004)

	2003 ¹	2004 ¹	Variación (%)
Industria	248.038	248.289	0,1
Construcción	360.047	391.487	8,7
Comercio	808.529	825.503	2,1
Resto de Servicios	1.396.545	1.477.304	5,8
TOTAL	2.813.159	2.942.583	4,6

¹ Cifras de número de empresas a principio de año, 1 de enero.

Fuente: INE (2004d).

No obstante, aunque las empresas de la construcción no constituyan el mayor número de empresa respecto al total, sí que ha sido la rama de actividad con una mayor variación de empresas de 2004 respecto a 2003, concretamente, un 8,7%; muy superior al 5,8% del resto de servicios, del 2,1% del comercio o del 0,1% de la industria. Por tanto, también en relación a las empresas cabe decir que nos encontramos ante un sector muy dinámico.

Esta situación global es concretada para el caso de las empresas constructoras e inmobiliarias en las tablas I.6 y I.7, de acuerdo con la información proporcionada por el Directorio central de empresas. Para dos

ejercicios específicos, 1999 y 2004, se indican las altas, permanencias y bajas de empresas en base al número de asalariados en las mismas.

Tabla I.6. Altas, permanencias y bajas en las empresas constructoras
(1999-2004)

	1999			2004		
	Altas	Permanencias	Bajas	Altas	Permanencias	Bajas
Sin asalariados	25.777	98.545	22.875	41.915	136.129	22.860
De 1 a 5 asalariados	16.489	87.315	10.569	17.608	132.472	10.894
De 6 a 9 asalariados	2.249	16.002	1.176	2.619	23.573	1.264
De 10 a 19 asalariados	1.611	13.302	674	2.003	19.315	792
20 ó más asalariados	963	9.363	343	1.024	14.829	430
TOTAL	47.089	224.527	35.637	65.169	326.318	36.240

Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

El número de empresas que permanecen en el sector de la construcción ha aumentado en torno a unas 100.000 en 2004 respecto a 1999, un 45%. La distribución de estas empresas en base al número de asalariados mantiene una relación inversa, es decir, el número de empresas decrece conforme los asalariados aumentan; así, en los dos ejercicios mostrados, la mayoría de las empresas están entre ninguno o cinco asalariados. En concreto, en el ejercicio 2004, el 41,72% de las empresas constructoras no disponían de personal asalariado y un 40,6% poseía de uno a cinco trabajadores. Estos mismos porcentajes para el 1999 fueron de un 43,9% y un 38,9%, respectivamente; por tanto, se ha reducido el porcentaje de empresas sin asalariados y ha aumentado el de uno a cinco trabajadores. El resto de agrupaciones por número de asalariados no han mantenido prácticamente su porcentaje en los dos ejercicios, en torno a un 7% las empresas de seis a nueve empleados, un 6% las de diez a diecinueve asalariados y en torno al 4,5% las que superan los veinte asalariados.

En lo que respecta a las altas y bajas de empresas en este sector, en ambos ejercicios el número de éstas ha aumentado; no obstante, si tenemos en cuenta el porcentaje que éstas han representado sobre el número de empresas permanentes en cada ejercicio, dichos porcentajes son menores en ambos casos; las altas han pasado de un 21% a un 20%, mientras que las bajas han experimentado una mayor variación, de un 16% a un 11%. Por tanto, el decremento de las bajas ha sido muy superior al descenso de las altas, por lo que, la situación es más favorable en 2004 respecto a 1999. En cuanto a la distribución de estas altas y bajas por número de asalariados presenta una relación inversa al igual que las empresas que permanecen en el sector.

Tabla I.7. Altas, permanencias y bajas en las empresas inmobiliarias (1999-2004)

	1999			2004		
	Altas	Permanencias	Bajas	Altas	Permanencias	Bajas
Sin asalariados	9.484	28.242	4.630	16.350	46.423	6.264
De 1 a 5 asalariados	5.400	24.577	1.790	5.748	46.521	2.359
De 6 a 9 asalariados	186	1.774	53	219	3.593	89
De 10 a 19 asalariados	93	1.070	23	53	1.484	25
20 ó más asalariados	49	530	11	27	877	15
TOTAL	15.212	56.193	6.507	22.397	98.898	8.752

Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

También el número de empresas inmobiliarias ha aumentado en este intervalo temporal de cinco años, de unas 56.193 a unas 98.898, lo que equivale a un incremento de un 76%, superior al 45% presentado en las empresas constructoras. La distribución de estas empresas respecto al número de asalariados sigue siendo inversa, concentrándose el mayor número de ellas en las dos primeras agrupaciones. En 1999, el porcentaje de empresas sin asalariados era del 50% y un 43,7% de uno a cinco asalariados, cifras que en 2004 fueron de un 47% en ambos casos; por

tanto, disminuye el porcentaje de empresas sin asalariados y aumenta el de aquellas entre uno y cinco asalariados. De este modo, un 94% de las empresas inmobiliarias están incluidas en las dos primeras agrupaciones, quedando el resto distribuido entre las tres agrupaciones restantes, en torno a un 3% de seis a nueve asalariados, un 1,5% de diez a diecinueve y menos de un 1% en el caso de 20 o más asalariados. Esta evolución corresponde con lo ocurrido para el mismo intervalo temporal en las empresas constructoras; no obstante, el tamaño de las empresas inmobiliarias es inferior al de las constructoras, ya que, en los dos primeros grupos hay en torno a un 94% de las empresas inmobiliarias mientras que en las constructoras este porcentaje gira en torno al 80%.

En cuanto a las altas y bajas de este sector, han aumentado en términos absolutos en 2004 respecto a 1999; sin embargo, si atendemos a la relación de estas cifras con las empresas que permanecen en cada uno de los ejercicios, los resultados son en 2004 un 22,65% de altas y un 8,7% de bajas, y en 1999 un 27% y un 11,5%, respectivamente. Por tanto, la evolución de las altas ha sido desfavorable, pero la de las bajas no, al igual que ocurriera en el caso de las empresas constructoras, aunque en el caso de las inmobiliarias el porcentaje de altas es algo superior al de las constructoras y el de bajas inferior. En lo que respecta a la distribución de estas altas y bajas por grupos de asalariados, la proporción es inversa al número de asalariados, al igual que ocurrió en la construcción.

En este sentido, podemos indicar que estamos ante dos actividades con un gran dinamismo, ya que el número de empresas ha aumentado significativamente en ambos, las cifras de altas no muestran grandes descensos mientras que si lo hacen las bajas. Asimismo, cabe destacar que las empresas dedicadas a estas actividades son principalmente de tamaño reducido, sin asalariados o de uno a cinco asalariados.

Por último, presentamos algunas tablas con los resultados obtenidos y actividades realizadas por el sector de la construcción. Las tres variables recogidas en la tabla I.8 han aumentado sus valores absolutos en cada uno

de los años presentados respecto al anterior. Si para cada una de las variables consideramos los valores de 2000 y 2004, observamos que estos últimos han llegado casi a duplicar los importes iniciales. Estos incrementos se han producido de forma paulatina en cada uno de los ejercicios, por lo que en todos los casos las tasas de variación interanual han sido positivas, aunque diferentes en su importe.

Tabla I.8. Algunas macromagnitudes del sector de la construcción
(2000-2003)

	Valor de la producción		Valor añadido bruto al coste de los factores		Excedente bruto de explotación	
	Millones €	Var. Interanual	Millones €	Var. Interanual	Millones €	Var. Interanual
2000	120.131,86	7,16	39.768,37	4,48	12.004,45	13,92
2001	143.598,34	19,53	50.730,52	27,56	14.750,83	22,88
2002	185.434,17	29,13	61.163,27	20,57	18.301,43	24,07
2003	212.030,93	14,34	70.279,23	14,90	23.058,70	25,99

Fuente: Ministerio de Fomento (2005).

En el valor de la producción, las tasas de variación interanual han aumentado hasta 2002 con un 29,13%, reduciéndose hasta un 14,34% en 2003; para el valor añadido bruto al coste de los factores la tasa alcanza su máximo en 2001, a partir del cual las variaciones interanuales son inferiores, situándose también en 2003 en un 15%. A diferencia de las dos variables anteriores, las tasas de variación interanual del excedente bruto de explotación han aumentado en todos los ejercicios respecto al anterior, situándose en 2003 en un 26%. Por tanto, los datos de estas macromagnitudes y las variaciones interanuales positivas de las mismas vuelven a reiterar que estamos ante un sector en alza.

Si nos centramos en las diferentes actividades realizadas en el sector constructor, según los datos aportados por la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, la edificación constituyó la actividad principal en el año 2004, representando un 76% del total respecto al 24% de la obra civil. En caso de considerar las distintas actividades incluidas en

la edificación, el mayor porcentaje de producción correspondería a la edificación de carácter residencial con un 33%, seguida, por orden de importancia, por la edificación relacionada con la rehabilitación y mantenimiento, la obra civil y, en último lugar, la edificación no residencial con un 18%.

Tabla I.9. Evolución de la producción por subsectores (2003-2004)

		Distribución 2004	Variación 04/ 03
Edificación	Residencial	33%	5%
	No Residencial	18%	1%
	Rehabilitación y mantenimiento	25%	2,5%
Obra civil		24%	6%
TOTAL		100%	4%

Fuente: Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, SEOPAN (2005b: 12).

En relación al volumen de negocios, en los dos últimos años ha aumentado en unos sesenta mil millones de euros, un 45% aproximadamente. Si consideramos las diferentes obras que pueden constituir la actividad de la empresa constructora, edificación o ingeniería civil, la que representa un mayor volumen de negocio es la primera, un 73% en 2001 y 2002 y un 76% en 2003; por tanto, la edificación constituye su actividad principal.

Tabla I.10. Volumen de negocio total en actividades de construcción según tipología de obra (2001-2003) (cifras en millones de euros)

		2001	2002	2003
Edificación	Residencial	68.687,26	90.120,93	105.489,41
	No Residencial	30.680,27	37.568,82	42.967,71
Ingeniería Civil		35.194,57	45.849,93	46.674,72
TOTAL		134.562,11	173.539,67	195.131,84

Fuente: Ministerio de Fomento (2005).

No obstante, en la edificación, en este caso el Ministerio de Fomento, diferencia tan solo dos grupos, residencial o no⁴. Pues bien, las cifras para el primer caso son más del doble de las segundas en todos los ejercicios; así, la edificación residencial supone más de la mitad del volumen de negocio total del sector. Concretamente, para los tres años presentados, un 51%, un 52% y un 54%, respectivamente; que dejan constancia de la importancia de dicha actividad y del aumento de la misma en el período presentado.

Tabla I.11. Ingresos de explotación por tipo de obra (1990-2004)

	1990		2000		2004	
	Miles de €	%	Miles de €	%	Miles de €	%
Edificación	15.946.289	53,91	32.900.383	60,77	47.993.830	62,01
Ingeniería Civil	13.633.225	46,09	21.241.577	39,23	29.396.964	37,99
TOTAL	29.579.513	100	54.141.960	100	77.390.793	100

Fuente: Ministerio de Fomento (2005).

La consideración de la edificación como principal actividad del sector constructor también queda puesta de manifiesto en los ingresos de explotación, de los cuales un 62% en 2004 correspondían a la misma, porcentaje superior al presentado en 1990 y 2000. La mayor participación de la edificación en los ingresos de explotación de este sector ha motivado un descenso en la ingeniería civil.

Tabla I.12. Subcontratas cedidas a otras empresas (1990-2004)

	1990		2000		2004	
	Miles de €	%	Miles de €	%	Miles de €	%
Edificación	2.492.288	53,98	7.679.481	58,44	13.480.827	61,07
Ingeniería Civil	2.124.391	46,02	5.460.522	41,56	8.592.443	38,93
TOTAL	4.616.679	100	13.140.003	100	22.073.270	100

Fuente: Ministerio de Fomento (2005).

⁴ Entendemos que las actividades de rehabilitación y mantenimiento presentadas por separado por la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional en este caso han sido incorporadas a la edificación residencial o no según corresponda.

Para finalizar, y dado que en el sector de la construcción es habitual subcontratar la actividad, mostramos en la tabla I.12 las cifras de este aspecto en el período 1990-2004, en el cual las subcontratas han aumentado en un 480%. El mayor incremento ha tenido lugar en la edificación, un 540%, lo que ha llevado consigo que en 2004 el 61% del total de subcontratas correspondiesen a la edificación.

I.1.2. LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

Las páginas anteriores han permitido poner de manifiesto la importancia que representan para la economía española los dos sectores relacionados más directamente con los bienes inmuebles, inmobiliario y constructor. En este trabajo nos centraremos en el primero de ellos ya que la actividad desempeñada en el mismo está más relacionada con la posesión de inmuebles con carácter de inversión tal y como veremos a continuación al presentar la actividad inmobiliaria. Por tanto, al objeto de tener un conocimiento preciso de esta actividad dedicamos este a delimitar su concepto, determinar su alcance y especificar las características propias y fases de la misma.

I.1.2.1. CONCEPTO Y ALCANCE

De acuerdo con Sánchez Pérez (2000: 12), el origen de la actividad inmobiliaria está relacionado con el desarrollo de las viviendas de protección oficial, ya que, en la normativa reguladora de la edificación de éstas aparece incluida la figura del promotor inmobiliario, considerándolo aquel que dispone jurídicamente de un solar sobre el que puede construirse, destinándose la vivienda resultante a uso propio, arrendamiento o cesión.

Asimismo, la Ley de Ordenación de la Edificación también reconoce la figura del promotor, definiéndolo, en su artículo 9, como “cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a

terceros bajo cualquier título”. En este sentido, son fijadas en el mismo artículo las siguientes obligaciones del promotor:

- Ostentar sobre el solar la titularidad de un derecho que le faculte para construir en él.
- Facilitar la documentación e información previa necesaria para la redacción del proyecto⁵, así como autorizar al director de obra las posteriores modificaciones del mismo.
- Gestionar y obtener las preceptivas licencias y autorizaciones administrativas, así como suscribir el acta de recepción de la obra.
- Suscribir los seguros previstos en el artículo 19⁶.
- Entregar al adquirente, en su caso, la documentación de obra ejecutada, o cualquier otro documento exigible por las Administraciones competentes.

Las definiciones anteriores de promotor incluyen una indicación de las actuaciones a realizar por el mismo aportando las líneas básicas de actuación de la actividad promotora inmobiliaria que podrían fijarse en la transformación de los bienes inmuebles mediante las actuaciones necesarias, a efectos de obtener un producto inmobiliario con el fin de ofrecerlo al mercado. No obstante, a continuación nos detenemos en la presentación de esta actividad empresarial.

La legislación fiscal, concretamente la relacionada con el Impuesto sobre Actividades Económicas⁷, incluye las actividades relacionadas con la promoción inmobiliaria en la división 8⁸, en las siguientes agrupaciones:

⁵ El proyecto es definido en el artículo 4 de esta Ley como “el conjunto de documentos mediante los cuales se definen y determinan las exigencias técnicas de las obras”.

⁶ Se trata de seguros relacionados con la garantía de daños materiales ocasionados por vicios y defectos de la construcción.

⁷ Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre de 1990, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del Impuesto sobre Actividades Económicas.

⁸ Conforme a este Real Decreto Legislativo 1175/1990, las actividades económicas se clasifican en divisiones, agrupaciones, grupos y epígrafes. La división 8 corresponde a las Instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres.

- Agrupación 83. Auxiliares financieros y de seguros. Actividades inmobiliarias.

Grupo 833. Promoción inmobiliaria. En el primer epígrafe se recoge la promoción de terrenos y en el segundo la de edificaciones. La promoción de terrenos “comprende la compra o venta en nombre y por cuenta propia, así como la urbanización, parcelación, etc. de terrenos, todo ello con el fin de venderlos”. En cuanto a la promoción de edificaciones, “comprende la compra o venta de edificaciones totales o parciales en nombre y por cuenta propia, construidas directamente o por medio de terceros, todo ello con el fin de venderlos”.

Puede observarse, por tanto, que esta agrupación incide en el hecho de que la actividad promotora inmobiliaria concluya con la venta tanto de los terrenos como de las edificaciones, sin hacerse referencia expresa a ningún tipo de edificación.

- Agrupación 86. Alquiler de bienes inmuebles. También nos encontramos con dos epígrafes, el primero dedicado al alquiler de viviendas que “comprende el alquiler, con o sin opción de compra⁹, de toda clase de inmuebles destinados a vivienda”. Y un segundo epígrafe dedicado al alquiler de locales industriales y otros alquileres que recoge “el arrendamiento de terrenos, locales industriales, de negocios y demás bienes inmuebles de naturaleza urbana, no clasificados en el epígrafe anterior”.

Por otra parte, de acuerdo con la numeración y denominación contenida en el Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas¹⁰, las actividades inmobiliarias incluyen:

⁹ Obedece a lo que contablemente se conoce como arrendamiento financiero o *leasing*.

¹⁰ El Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas fue modificado por el Real Decreto 330/2003, de 14 de marzo, pero el contenido de las actividades inmobiliarias no ha sido alterado.

- 1) Actividades inmobiliarias por cuenta propia. Se trata de las actividades de promoción inmobiliaria de los bienes inmuebles (urbanización, parcelación, ordenación de la construcción, etc.). Así como la compra de bienes inmobiliarios para su posterior venta. Estas actividades son realizadas por cuenta propia.
- 2) Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia. Engloba el arrendamiento de viviendas u otros bienes inmuebles, terrenos, oficinas, naves industriales, locales comerciales, por cuenta propia.
- 3) Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros. Hace referencia a los agentes de la propiedad inmobiliaria¹¹ y a aquellos dedicados a la gestión y administración de la propiedad inmobiliaria.

Así pues, las peculiaridades propias de este sector y de la actividad que realiza llevaron al Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC) a crear un grupo de trabajo para adaptar el Plan General de Contabilidad al mismo¹². Este grupo define a las empresas promotoras inmobiliarias “como aquéllas que actúan sobre los bienes inmuebles, transformándolos para mejorar sus características y capacidades físicas y ofrecerlos en el mercado para la satisfacción de las necesidades de alojamiento y sustentación de actividades de la sociedad”.

El grupo de trabajo del ICAC, en base a la anterior Clasificación Nacional de Actividades Económicas, ha definido las siguientes actividades:

70.1. Actividades inmobiliarias por cuenta propia

¹¹ El agente de la propiedad inmobiliaria (API) es un profesional titulado que actúa como intermediario en una transacción inmobiliaria y que normalmente cobra una comisión (porcentaje sobre el precio de la compraventa).

¹² De acuerdo con la Disposición final primera del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del ICAC, y mediante Orden ministerial, podrá aprobar las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad que se hayan elaborado teniendo en cuenta 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.

Comprende las unidades cuya actividad exclusiva o principal consiste en la compra de terrenos, inmuebles y partes de inmuebles y por cuenta propia, así como las unidades que ordenan la construcción, parcelación, urbanización, etc. de alojamientos con el fin de venderlos.

70.2. Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia

Engloba las unidades cuya actividad exclusiva o principal consiste en el arrendamiento de viviendas y apartamentos propios.

Igualmente, comprende las unidades cuya actividad exclusiva o principal consiste en el arrendamiento de terrenos, inmuebles, locales industriales, de negocios, etc. propios.

Con objeto de complementar la clasificación anterior y de clarificar el contenido de la actividad promotora inmobiliaria, el referido grupo de trabajo del ICAC, ha considerado que pueden citarse como ejemplos de la misma las siguientes actuaciones:

- Urbanización y parcelación de terrenos y solares y construcción de edificios e instalaciones de todo tipo, para uso residencial (unifamiliar, multifamiliar, colectivo) y no residencial (industrial, comercial y de servicios-oficina, turismo, etc.) tanto para su venta como su alquiler.
- Rehabilitación de edificios ya construidos y transformación en su caso del destino de los mismos.
- Construcción y explotación de instalaciones inmobiliarias complejas (conjuntos turísticos, comerciales, recreativos, etc.).

Por lo tanto, la actividad de las empresas promotoras en relación con los bienes inmuebles es bastante amplia aunque ello no quiere decir que sean las únicas que actúan en el mercado inmobiliario, ya que, como matiza el ICAC en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a estas

empresas, en este mercado también realizan su actividad las siguientes entidades:

- Empresas de agencia o mediación inmobiliaria encargadas, básicamente, de mediar en la compraventa de inmuebles.
- Cooperativas sociales de viviendas dedicadas tan solo a proporcionar vivienda a sus miembros no siendo admitida su actuación en el mercado.
- Empresas constructoras ocupadas de la construcción de los inmuebles.

No obstante, entre la actividad promotora inmobiliaria y la constructora puede aparecer cierta relación que incidirá en las normas de contabilidad a aplicar. De acuerdo con la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias pueden producirse las siguientes situaciones:

- Empresas que realizan la actividad promotora inmobiliaria, encargando la construcción del inmueble a otras empresas ajenas a la misma; utilizarán para esta actividad exclusivamente las normas contenidas en esta adaptación.
- Empresas que realizan la actividad promotora inmobiliaria, construyendo el inmueble promovido con sus propios medios; igual que en el caso anterior, aplicarán para esta actividad exclusivamente las normas contenidas en la presente adaptación.
- Empresas que realizan la actividad promotora inmobiliaria y que tienen actividades de construcción, en todo o en parte por encargo de otra empresa o tercero ajeno a la misma; en este caso, por la parte correspondiente a la construcción realizada por encargo de otra empresa o tercero ajeno, se emplearán las normas contenidas en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las

empresas constructoras, mientras que para el resto se aplicarán las normas contenidas en esta adaptación.

Por tanto, las empresas dedicadas a la actividad promotora inmobiliaria suelen realizar, por cuenta propia o encargándolo un tercero, la urbanización, construcción o rehabilitación de los bienes inmuebles para ofrecer los productos obtenidos al mercado mediante su venta o arrendamiento.

1.1.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

Los comentarios realizados sobre la actividad inmobiliaria nos revelan una actividad centrada en los bienes inmuebles, con un ámbito de actuación amplio y complejo. No obstante, a estos rasgos característicos cabe añadir otros recogidos en la tabla I.13¹³.

Tabla I.13. Principales características de la actividad inmobiliaria

Aspectos a tener en cuenta	Actividad inmobiliaria
Materia prima	Suelo
Proceso de producción	Larga duración y alto coste
Principal producto	Vivienda
Actividad	Regulada
Relación entre comprador y vendedor	Vinculación duradera

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la tabla I.13, la actividad inmobiliaria se caracteriza por los siguientes aspectos:

- La materia prima de esta actividad es el suelo cuya transformación en viviendas, locales, naves, etc. requerirá de un periodo superior a un año y tendrá un alto coste.

¹³ Véase la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias, Sánchez Pérez (2000: 19-20) y García Castellví (2003: 21-22).

- El producto más importante del sector es la vivienda cuya finalidad es satisfacer una necesidad básica de los ciudadanos¹⁴. Además, normalmente, la adquisición de la vivienda supone para éstos la inversión más importante y a veces la única durante toda su vida ya que, como indicamos anteriormente, el gasto en este tipo de inmueble supone una cifra considerable de la renta de las familias españolas y del consumo de las mismas.
- Estamos ante una actividad regulada legalmente en casi todos sus aspectos esenciales, como son el suelo, cuyo uso está contemplado en los planes generales de ordenación urbana y demás normativa sobre el suelo¹⁵; su proceso de producción, regulado en su diseño por las normas sobre redacción de proyectos, en su ejecución por las de dirección de obras, seguridad y salud, normas técnicas de la construcción, etc.; su finalización por la exigencia de solicitud y obtención de licencia de primera ocupación; y su comercialización por la normativa que exige el suministro de determinada información en los contratos de compraventa de viviendas, etc.
- Es una actividad difícil y de elevado riesgo¹⁶ estando sujeta, de forma notable, a la competencia y los cambios del mercado.
- Vinculación duradera entre el promotor y el comprador, a consecuencia, principalmente, de dos circunstancias: a) la responsabilidad del promotor de responder de los vicios de la construcción y b) en el caso de que la financiación al comprador la

¹⁴ El acceso a una vivienda digna constituye un derecho reconocido por la Constitución. Para garantizar esta posibilidad, el Estado interviene con diferentes actuaciones como la promoción pública de viviendas, la financiación cualificada para la adquisición y promoción de las mismas, así como la incentivación fiscal y la concesión de subvenciones para la adquisición de vivienda al as rentas más bajas.

¹⁵ Así lo establece la Ley 6/1998 sobre régimen del suelo y valoraciones en su exposición de motivos, al indicar que “hay que tener presente, asimismo, que la reforma del mercado del suelo en el sentido de una mayor liberalización que incrementa su oferta forma parte de la necesaria reforma estructural de la economía española, para la que el legislador estatal tiene las competencias que le atribuye el artículo 149.1.13ª de la Constitución Española”.

¹⁶ Requiere de una adecuada gestión financiera ya que los flujos monetarios difieren de los flujos reales de producción y venta.

asuma el promotor, el elevado precio de los productos inmobiliarios hace que las cantidades a financiar sean altas y, en consecuencia, la duración de la financiación sea extensa en el tiempo.

Las características indicadas nos permiten considerar a la actividad inmobiliaria como una actuación compleja, dirigida a la satisfacción de necesidades básicas de particulares y empresas, proporcionándoles una vivienda o unas instalaciones. No obstante, el cumplimiento de esta finalidad requiere del desarrollo de otras etapas, como la búsqueda y adquisición de suelo, la planificación estratégica y constructora o el desarrollo de la venta y arrendamiento del producto final, que no resultan nada sencillas y que cada vez suelen estar más reguladas. Estas circunstancias representan un conjunto de problemas específicos a considerar en una planificación y normalización contable correcta de estas empresas¹⁷.

1.1.2.3. FASES DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

Normalmente, la actividad inmobiliaria se desarrolla en las tres fases siguientes que deben desarrollarse de modo consecutivo, a saber: 1) obtención y creación del suelo edificable; 2) construcción o promoción inmobiliaria; y 3) comercialización del producto inmobiliario en régimen de venta o alquiler.

1) Obtención y creación del suelo edificable.

El suelo constituye el inicio de toda promoción inmobiliaria. Ya vimos que constituye la materia prima fundamental de su actividad y su valor está subordinado, en cierta medida, por el valor final del producto inmobiliario obtenido.

García Castellví (2003: 22) considera que todos los suelos no son aptos para la edificación, debiendo éstos reunir una serie de condiciones

¹⁷ Véase García Castellví (2003: 24-25).

que vienen dadas por razones administrativas o técnicas y que han de superarse para que el suelo pueda ser calificado como apto para construir sobre él. Esta actuación corresponde al planeamiento urbanístico que constituye la regulación por la que un determinado suelo va a ser apto para que sobre él sea ubicada una promoción inmobiliaria, así como los requisitos a cumplir a efectos de adquirir dicha aptitud, caso de que, en principio, no cuente con ella.

La última Ley del suelo, Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones, declara, como novedad, la posibilidad de urbanización de todo suelo de acuerdo con el planeamiento y la legislación territorial o sectorial, en razón de sus valores ambientales, paisajísticos, históricos, arqueológicos, científicos o culturales o de su justificada inadecuación para el desarrollo urbano. Así pues, a los efectos de esta Ley, el suelo es clasificado en¹⁸: urbano, urbanizable y no urbanizable o clases equivalentes reguladas por la legislación urbanística.

El artículo 8 de esta Ley incluye en la calificación de suelo urbano a los siguientes conceptos:

- El suelo ya transformado por contar, como mínimo, con acceso rodado, abastecimiento de agua, evacuación de aguas y suministro de energía eléctrica o por estar consolidadas por la edificación en la forma y con las características que establezca la legislación urbanística.
- Los terrenos que en ejecución del planeamiento hayan sido urbanizados de acuerdo con el mismo.

¹⁸ Véase artículo 7 de la Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.

Por su parte, el artículo 9 de esta Ley, establece que el suelo no urbanizable¹⁹ corresponde a los terrenos en que concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- Que deban incluirse en esta clase por estar sometidos a algún régimen especial de protección incompatible con su transformación de acuerdo con los planes de ordenación territorial o la legislación sectorial, en razón de sus valores paisajísticos, históricos, arqueológicos, científicos, ambientales o culturales, de riesgos naturales acreditados en el planeamiento sectorial, o en función de su sujeción a limitaciones o servidumbres para la protección del dominio público.
- Que el planeamiento general considere necesario preservar por los valores a que se ha hecho referencia en el punto anterior, por su valor agrícola, forestal, ganadero o por sus riquezas naturales.

Por último, esta Ley define en su artículo 10 al suelo urbanizable como aquél que “no tenga la condición de urbano o de no urbanizable y podrá ser objeto de transformación en los términos establecidos en la legislación urbanística y el planeamiento aplicable”.

2) Construcción o promoción inmobiliaria.

Corresponde al conjunto de actividades que la empresa inmobiliaria tendrá que llevar a cabo en relación con la construcción de la edificación. Sánchez Pérez (2000: 30) concreta las actuaciones de esta fase en: elaboración del proyecto, donde se especifica la construcción a realizar; continuando con la obtención de la correspondiente autorización para realizar la construcción y con la propia ejecución material de las obras; concluyendo, en su caso, con el pago y recepción de la edificación, una vez terminada de acuerdo con las especificaciones del proyecto.

¹⁹ De acuerdo con el artículo 11 de la Ley 6/1998, de 13 de abril sobre régimen del suelo y valoraciones, “en los municipios que carezcan de planeamiento general, el suelo que no tenga la condición de urbano de conformidad con los criterios establecidos en el artículo 8, tendrá la consideración de suelo no urbanizable, a los efectos de esta Ley”.

A la finalización de esta fase la empresa dispondrá de uno o varios productos inmobiliarios preparados para su comercialización en la siguiente fase. Hay una gran variedad de productos inmobiliarios, que atendiendo a su uso suelen clasificarse en: uso residencial, terciario, industrial y otros²⁰.

3) Comercialización del producto inmobiliario en régimen de venta o alquiler.

Con la oferta al mercado, en venta o alquiler, de los productos inmobiliarios obtenidos en la anterior fase concluye la actividad inmobiliaria. La comercialización de estos productos suele realizarse procediendo a su venta o arrendamiento. Sánchez Pérez (2000: 41) considera que la elección de una empresa inmobiliaria por alguna de estas dos formas “depende de la rapidez con que se quiera recuperar la inversión realizada, ya que en caso de venta el promotor inmobiliario recupera la inversión realizada de forma rápida, mientras que en el caso de arrendamiento la recupera poco a poco a través de la renta que recibe periódicamente”. Por tanto, será la empresa inmobiliaria la que deberá elegir el modo de comercialización según sus preferencias y también, no podemos olvidar, de las necesidades de los potenciales usuarios.

No obstante, la realización de estas fases de esta actividad inmobiliaria requiere de la participación de un conjunto de agentes que según Sánchez Pérez (2000: 16-19) serían los siguientes²¹: promotor-constructor, promotor-vendedor, promotor-mandatario y promotor-aparente o mediador.

El promotor-constructor es aquella persona física o jurídica, “dueña de un solar o titular de un derecho real que le faculta para construir sobre el

²⁰ En Sánchez Pérez (2000: 23-25) se desarrollan cada uno de estos productos inmobiliarios. También en el grupo 3. *Existencias* presentado en la tercera parte de la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias puede consultarse una clasificación en similares términos.

²¹ Sánchez Pérez (2000: 16) extraído de Lobato (1994: 13-15).

mismo, que, por sí misma o con la colaboración de otros, programa y realiza la construcción de un edificio para, después de dividirlo en pisos o locales acogiéndose a la Ley de Propiedad Horizontal, transmitirlos a terceros, bien ‘sobre plano’ o en construcción, bien ‘llave en mano’ una vez finalizada la edificación” (Lobato, 1994: 14), o para ceder su uso.

El promotor-vendedor es “aquella persona física o jurídica, dueño de un solar o titular de un derecho real que le faculta para construir sobre el mismo, que, por sí misma o con la colaboración de otros, programa la construcción y, para su realización, formaliza un contrato de obra con terceros”. Aunque presenta características similares a la figura del promotor-constructor se diferencian en que en este caso la edificación no es realizada por sí mismo sino que corresponde su realización a un tercero.

El promotor-mandatario es aquél “que se ocupa de programar e impulsar la edificación por cuenta del dueño de la obra, realizando todas o algunas de las actividades necesarias para ello, a cambio de una remuneración. Es decir, puede colaborar, de acuerdo con lo pactado con el dueño de la obra, en la determinación del tipo de edificación a realizar, en la búsqueda y adquisición del terreno sobre el que ha de edificarse, en la gestión de su financiación, en el cumplimiento de las exigencias de carácter administrativo y urbanístico que requiera la construcción del inmueble, en la búsqueda, selección y contratación de técnicos y contratistas de obra, en el seguimiento, supervisión y control del proceso de construcción, en el otorgamiento del título constitutivo de la propiedad horizontal y, en su caso, en la venta de los pisos y locales resultantes” (Lobato 1994: 14). En este caso, al realizar la actividad por cuenta de otra persona cabe pensar que el promotor sería quien encarga la promoción y esta actividad quedaría como una simple prestación de servicios a cambio de una remuneración por lo que cabría la posibilidad de no considerarla promoción inmobiliaria (Sánchez Pérez 2000: 17).

En el caso del promotor-aparente o promotor-mediador, “su intervención no viene guiada por la intención de destinar las viviendas al

tráfico, mediante su transmisión a terceros compradores para obtener beneficios económicos” sino que se dedican a proporcionar viviendas a sus socios; ejemplos típicos son las cooperativas de viviendas²² y los promotores de comunidades.

De este modo, en la realización de la actividad inmobiliaria puede intervenir diferentes modalidades empresariales encargados de la realización de las diferentes fases de esta actividad concluyendo con la venta o alquiler del inmueble.

1.2. EL MERCADO INMOBILIARIO

La actividad inmobiliaria centrada, básicamente, en la obtención de suelo edificable, la promoción inmobiliaria y la comercialización del producto inmobiliario en régimen de venta o alquiler, es llevada a cabo en el mercado inmobiliario. Este mercado aúna la oferta y demanda de los bienes inmuebles determinando el valor de los mismos. De aquí que comencemos este epígrafe concretando los factores que pueden influir en el valor inmobiliario así como la influencia que la disposición espacial tiene en el mismo, finalizando con la presentación del funcionamiento del mercado inmobiliario.

1.2.1. LOS FACTORES INFLUYENTES EN EL VALOR INMOBILIARIO

En principio, tenemos que distinguir dos partes en el valor de un inmueble en su conjunto, como son: la correspondiente a la edificación y la perteneciente al suelo. Cada uno de estos valores dependerá de variables distintas. Así, el valor de la construcción será función del coste correspondiente a su ejecución material. En cuanto al valor del suelo,

²² Aunque el objetivo de las cooperativas de viviendas es asociar a las personas físicas que necesitan de una vivienda para procurársela, conforme al artículo 89.4 de la Ley 27/1999 de 16 de julio, de Cooperativas, las cooperativas de viviendas también pueden vender o arrendar a terceros, no socios, los locales comerciales y las instalaciones y edificaciones complementarias de su propiedad, en cuyo caso y sólo para estas operaciones, sí estarían realizando la actividad promotora-inmobiliaria.

dependerá tanto del coste de su urbanización como de otros factores de diversa naturaleza.

Desde un punto de vista amplio, el valor de un bien inmueble puede verse afectado, entre otros, por el siguiente conjunto de factores:

a) Factores comerciales.

El valor de un determinado inmueble dependerá de su capacidad para satisfacer la demanda de ciertos compradores potenciales que, a su vez, está influenciado por la utilidad y escasez del mismo. En este sentido, debe tenerse en cuenta la mayor o menor necesidad de producto terminado y la adecuación de éste a los existentes o potencialmente disponibles en la zona donde el inmueble está enclavado²³. Si la demanda de una determinada zona es de naves industriales y la empresa opta por construir un bloque de viviendas, estas últimas tendrán un valor por metro cuadrado inferior al de las oficinas, incluso puede darse la situación de que queden sin vender. Esta situación estaría motivada porque las necesidades de los compradores potenciales en ese momento y en esa zona son diferentes, ellos desean oficinas y no viviendas.

b) Factores técnicos y urbanísticos.

Estos dos factores influyen decisivamente en el valor. El primero hace referencia al uso y volumen o edificabilidad permitidos por el planeamiento y por las ordenanzas municipales, es decir, a su posible aprovechamiento; y el segundo a las características técnicas intrínsecas al solar, a la naturaleza del subsuelo y a las condiciones del entorno que puedan influir en el proceso edificatorio y los servicios urbanísticos de los que esté dotado el solar.

²³ La Asociación Europea de Gestores y Administradores Inmobiliarios (1999) ha estudiado aspectos que inciden favorable o negativamente en el valor de un inmueble de uso residencial como la situación, carácter de la barriada o factores sociales. Así, por ejemplo, un entorno social problemático puede hacer disminuir el valor de la vivienda en torno a un 60% mientras que, en caso contrario, si la vivienda está situada en un entorno social carente de problemas puede aumentar su valor en torno a un 15 – 20%.

c) Factores jurídicos.

Puede haber condicionantes que signifiquen un mayor coste enmascarado del inmueble, como la existencia de algún título sobre el mismo que perturbe la tramitación jurídica a realizar; por ejemplo, la ocupación actual por inquilinos del inmueble o la posesión de algún derecho real (servidumbres, cargas, hipotecas, etc.) sobre el mismo.

d) Factores económicos.

Junto al precio y las condiciones de pago, debemos tener en cuenta impuestos o arbitrios que graven todos los pasos que el proceso conlleva (consulta al Registro Mercantil, comprobaciones de linderos, comprobaciones de las titularidades, ocupantes, arrendatarios). Todos estos aspectos necesarios para la disposición del inmueble también incidirán en su valor.

Además, si nos centramos en su ubicación, una de las características comentadas como propias de cada inmueble, habitualmente en aras a determinar su valor, suelen considerarse dos conjuntos de factores relacionados con dicha situación, macrolocalizativos y microlocalizativos.

Los factores de macrolocalización hacen referencia a aquéllos relacionados con el barrio o zona donde está situado el inmueble objeto de valoración²⁴. Generalmente, los núcleos urbanos suelen segregarse en barrios que presentan unas características comunes en cuanto a servicios (colegios, hospitales, tiendas, líneas de autobuses,...), accesibilidad (cercanía a circunvalación, autovía,...), estatus social de las personas que habitan el mismo, etc. Estos aspectos pueden explicar, en parte, las discrepancias que suelen presentarse entre los valores de los bienes de los diferentes barrios y de cada uno de ellos con la media de la ciudad.

En cuanto a los factores microlocalizativos, atendiendo a Bernal, López y Palacios (2002: 547), es fácil discernir la existencia de los mismos

²⁴ Cano y Chica (2004: 122) clasifican estos factores macrolocalizativos en accesibilidad al centro y red de transporte, densidad residencial y normativa urbanística.

dado “el efecto del mimetismo que se produce en la valoración de los bienes de carácter urbano por el cual, el valor de un inmueble viene en buena parte determinado por el precio de venta de los inmuebles que se encuentran en su entorno o aquéllos que le son más próximos”. Estamos ante aspectos propios del inmueble como son las vistas, si dispone de ascensor, de rampa para minusválidos o de zonas ajardinadas, etc. En estos factores microlocalizativos estaría, en gran medida, la explicación de por qué los bienes urbanos cercanos suelen presentar valores similares, sobre todo, cuando la proximidad entre ellos es mayor.

Por tanto, los bienes inmuebles poseen unas características particulares que los diferencian del resto, no siendo posible disponer de un mercado de competencia perfecta para los mismos al que poder acudir para conocer el valor de cada elemento en un momento concreto. Según Ballester y Rodríguez (1999: 23-24), esto no ocurre así en los bienes inmuebles porque su valor varía considerablemente de unos a otros, debido a las siguientes causas:

- Diferencias en las características constructivas que, con cierta frecuencia, suelen producirse incluso en el interior de un mismo inmueble.
- Ubicación dentro de una ciudad o un mapa geográfico.
- Servicios e instalaciones ofrecidos dentro del edificio (portería, vigilancia, piscina, gimnasio, etc.).
- Existencia de bienes inmuebles más pequeños; por ejemplo, un apartamento de dimensiones inferiores a las de un piso, normalmente, presenta precios por metro cuadrado superiores a las de este último.
- Las expectativas de mejora de la zona. Aspectos como la próxima construcción de viales, modificaciones en los planes de urbanismo, la

conversión en zonas verdes o las expectativas de crecimiento en las ciudades incidirán de forma favorable en el valor de los inmuebles.

- Entorno socioeconómico y prestigio del barrio. Un inmueble ubicado en un barrio de cierta notoriedad por el estatus económico y social de la población que lo habita, cabe esperar que disponga de un mayor valor respecto a otro de similares características situado en un barrio dormitorio cuyo entorno socioeconómico sea más modesto.
- La colindancia de inmuebles. Un inmueble vendido al dueño de otro colindante puede alcanzar un precio superior al que pudiera obtenerse vendiéndolo a otra persona no interesada en la colindancia.
- La situación jurídica. Si un inmueble está sujeto a algún tipo de servidumbre o derecho real éste tendrá repercusiones en su valor.

Todos estos hechos, junto con los anteriormente comentados y las características de los inmuebles, dificultan la existencia de dos inmuebles exactamente iguales. Por consiguiente, no coincide el importe por metro cuadrado para un conjunto de ellos, encontrándonos ante un mercado no competitivo. No obstante, se ha comprobado que los valores de los inmuebles similares y cercanos entre sí suelen presentar valores próximos; así, cabe la posibilidad de establecer valores medios de los inmuebles localizados en un mismo barrio o área de un núcleo poblacional.

De lo anterior, puede deducirse que la valoración de bienes inmuebles no resulta una tarea fácil, ya que son múltiples y de diversa naturaleza los factores que le afectan (económicos, sociales, constructivos, localizativos, etc.). Tal y como indica González-Alberto (2004), “cada inmueble tiene unas circunstancias propias diferenciales que han de ser tenidas en cuenta a la hora de estimar su valor de mercado”.

1.2.2. LA INFLUENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL EN LOS VALORES INMOBILIARIOS

De lo visto hasta el momento puede discernirse que los valores de mercado de los bienes inmuebles no son indiferentes a la localización geográfica de los mismos. De acuerdo con Roca (1986: 27), “interrogarse sobre la distribución espacial de los valores urbanos significa referirse, básicamente, a los determinantes que explican la diferenciación en los valores del suelo”. Son diferentes las aportaciones teóricas que, en mayor o menor medida, explican este fenómeno y están presentes en el análisis sobre el mercado inmobiliario, concretamente, nos centraremos en las relacionadas con la accesibilidad, la externalidad y la segmentación.

a) La teoría de la accesibilidad

La formulación inicial de esta teoría correspondió al economista alemán Von Thünen, a principios del siglo XIX. Éste centrándose en el suelo con uso agrícola, pero con una evidente proyección a criterios urbanos, y basando sus fundamentos sobre la facilidad del acceso y su coste a los centros de decisión y consumo de la ciudad, considera que los valores del suelo serán máximos en el centro y mínimos²⁵ en la periferia, en progresión decreciente conforme a la pérdida de accesibilidad.

A principios del siglo XX, este modelo agrícola será aplicado al ámbito urbano por la escuela de los llamados “economistas urbanos” americanos²⁶. Concretamente, Hurd, basándose en los fundamentos de la economía clásica, desarrolló las aportaciones de su predecesor, indicando la siguiente reflexión: “ya que el valor del suelo depende de la renta económica, y ésta de la localización, y la localización de la conveniencia, y ésta de la proximidad, podemos eliminar las partes intermedias del razonamiento y afirmar que el valor del suelo

²⁵ En teoría, incluso pueden ser nulos.

²⁶ Destacan, entre otros, Hurd y Haig.

depende de la proximidad”²⁷. La base de este razonamiento está en considerar que la mayoría de las personas trabajan en el centro de la ciudad por lo que deben desplazarse hasta él con cierta regularidad. Esta situación conduce al desarrollo de una gran competencia entre los usuarios por residir en las posiciones centrales y minimizar los costes de transporte, lo que lleva a que los precios guarden una relación inversa con los costes de transporte. Según Ferrando (2004: 26), “esta teoría lograría explicar una ciudad de estructura anular, donde el suelo de cada uno de los anillos más cercanos al centro tienen un valor mayor que aquellos otros cada vez más alejados del mismo, por lo que la utilidad, debiendo ser mayor a medida que su valor es mayor, determina el uso que puede soportar”.

No obstante, de acuerdo con Roca (1986: 27-28), la simplicidad de esta teoría implica considerar situaciones alejadas de la realidad²⁸, así como obtener resultados erróneos desde el punto de vista valorativo. Algunos de los aspectos esenciales no considerados en este estudio serían²⁹:

- Considerar los lugares de trabajo concentrados en un único centro, cuando la caracterización de las actuales estructuras urbanas es, normalmente, la existencia de muchos centros de interés principales y subordinados.
- Identificar accesibilidad al trabajo y centralidad, ya que una parte sustancial de la población urbana no trabaja en el centro de negocios, sino en las áreas industriales de la periferia, pues, en el momento actual las empresas fabriles no suelen situarse en los centros de las ciudades.

²⁷ Bailly, A.S. (1983): *La organización urbana: Teoría y modelos*. IEAL, col. Nuevo urbanismo; núm. 28, p. 126; extraído de Ferrando (2004:26).

²⁸ En Roca (1986: 30) pueden consultarse desarrollos y perfeccionamientos que ha experimentado esta teoría, sobre todo desde los años setenta, para conseguir una mayor adaptación a la realidad.

²⁹ Véase Ferrando (2004: 27) y Roca (1986: 31).

- Considerar la accesibilidad como único criterio de localización urbana, cuando hay factores como el coste del transporte, el tiempo invertido en los viajes al lugar de trabajo, ocio, servicios, etc.³⁰ que también inciden en las decisiones de ubicación de los habitantes de la ciudad.
- Tampoco considera la realidad de lo que sucede respecto a la localización alejada del centro de las familias con mayores rentas, así como los medios de transporte y comunicaciones actuales que facilitan la accesibilidad a otras zonas distintas al centro. Asimismo, no tiene cabida la hipótesis de isotropía en la calidad del tejido urbano, cuando la constatación cotidiana pone de manifiesto desigualdades en las calidades físicas de los distintos barrios e incluso edificios de una misma ciudad.

Por tanto, la simplicidad de esta teoría de la accesibilidad centrada en el intercambio entre costes de transporte y valor del suelo no concuerda con los fenómenos que tienen lugar en la actualidad en las ciudades.

b) Las teorías de la externalidad.

Estas teorías basadas en el concepto de externalidad fueron desarrolladas junto a la anterior centrada en la accesibilidad. Ferrando (2004: 27-28), puntualiza que la externalidad no es un término único, de carácter universal, sino que en él tienen cabida todos aquellos aspectos influyentes en la reordenación de los valores de los bienes inmuebles, como es la jerarquización social, urbanística, psicológica y económica. De hecho, la tendencia actual en valoración inmobiliaria, tanto con carácter administrativo como discrecional, decanta sus apreciaciones hacia las teorías de externalidad, destacando las de carácter físico, social y económico.

³⁰ Hurd y Haig desarrollaron la teoría que fundamenta la utilidad del bien en el coste del transporte; por otra parte, Wingo postuló la teoría económica del tiempo invertido en los viajes al lugar de trabajo, ocio, servicios, etc., así como el valor marginal del ocio, que se ve mermado a medida que el tiempo en llegar al destino es mayor (Ferrando; 2004: 27).

b.1) Externalidad física.

Aunque en la perspectiva física del bien inmueble tienen cabida diferentes elementos, fundamentalmente, prevalece el carácter urbanístico-ambiental del mismo; pudiendo destacar en la misma los siguientes aspectos:

- Existencia de servicios públicos (parques, zonas ajardinadas, urbanización, abastecimiento de energía eléctrica, telefonía, gas, etc.) en la zona donde esté situado el bien inmueble a valorar, tanto en cantidad suficiente o no, como en calidad de los mismos.
- Proximidad a vías de comunicación (autovía, circunvalación,...) o servicios de transporte (autobús, tren, metro,...).
- Aspectos que inciden en el bienestar de las personas como son la ausencia de molestias, buena calidad ambiental, vistas panorámicas, belleza del paisaje, etc.

b.2) Externalidad social.

A partir de los años setenta, comienzan a desarrollarse importantes aportaciones en lo que podría llamarse teoría de la jerarquización social del espacio urbano. A diferencia de las anteriores aportaciones donde el espacio era el factor determinante de la distribución de los individuos a lo largo del territorio, esta teoría considera a las actividades y el comportamiento de origen social, la base de la estructura del mercado inmobiliario y, por tanto, de los valores disponibles en el mismo.

En este grupo de externalidades sociales tienen cabida aspectos como la imagen social u opinión pública de ciertos

lugares o barrios de la ciudad que, para Ferrando (2004: 29), dependerá de las siguientes variables:

- La presencia racial o étnica y religiosa. Cada vez resulta más relevante provocando un comportamiento de acercamiento para los semejantes y, con cierta frecuencia, de rechazo a los diferentes.
- La proximidad a la familia o amigos.
- Haber vivido anteriormente en un barrio ya que el conocimiento del mismo proporciona una seguridad.
- Características del barrio como son su estado de conservación, las clases de negocios, el estilo de edificios, los monumentos, etc.

b.3) Externalidad económica.

La motivación económica suele estar relacionada en notables ocasiones con aspectos psicológicos. En las ciudades donde van a tener lugar celebraciones importantes de eventos deportivos o culturales, la previsión al alza esperada de los valores de mercado de los inmuebles implica, habitualmente, una anticipación inversora en la zona, efectuada y manifestada en el orden económico.

También los factores económicos están presentes en la decisión de la localización de las empresas ya que su posición en el entramado urbanístico-comercial, normalmente, incidirá en los resultados de la misma. Así, por ejemplo, los establecimientos minoristas dedicados a la confección suelen situarse en localizaciones próximas para que el usuario dirigiéndose a una única zona de la ciudad pueda disponer de un amplio abanico donde escoger. Esto también suele ocurrir en las empresas consolidadas que intentan situar su sede central en bienes

inmuebles de reconocido prestigio, normalmente, edificios antiguos situados en los centros de las ciudades, edificios nuevos con una particular fisonomía, etc. que supondrán un incremento del valor patrimonial de la entidad.

Por tanto, los aspectos de naturaleza económica también tienen su reflejo en la ordenación urbana de la ciudad y en el valor de los bienes inmuebles situados en cada zona.

c) La segmentación del mercado inmobiliario.

Junto con los factores citados anteriormente deben indicarse otros aspectos relacionados con la demanda y la oferta inmobiliaria ya que éstos condicionan el funcionamiento del mercado inmobiliario y, por lo tanto, en el proceso de formación de los valores urbanos. Estamos ante un mercado rígido ya que la oferta tiene dificultades para adaptarse a las necesidades de la demanda y esta última tampoco dispone de la movilidad necesaria por el tejido urbano para condicionar a la oferta. Estas condiciones impiden que el funcionamiento del mercado inmobiliario sea equilibrado.

Las situaciones anteriores derivan en un mercado segmentado en compartimentos, autónomos e interdependientes a la vez, en los que se generan mecanismos diferenciales de asignación de precios. Consecuentemente, no tiene lugar un único equilibrio general entre la oferta y la demanda, sino una serie de equilibrios en el interior de cada submercado, los cuales guían realmente la formación y distribución de los valores urbanos que, de acuerdo con García Castillo (2000: 30), “tienden a alcanzar el máximo que para cada segmento puede pagar un usuario en un momento dado”.

Por lo tanto, los valores correspondientes a los inmuebles no son ajenos a la localización geográfica de los mismos sino todo lo contrario, hecho puesto de manifiesto a través de la segmentación del mercado inmobiliario comentada anteriormente basada en la existencia de

numerosos mercados locales bastante independientes entre sí, de forma que debería hablarse con más propiedad del término plural, mercados inmobiliarios, sobre todo si, como dice Alcat (2004), también es considerado el uso (residencial, industrial, comercial,...) y tipología (vivienda en bloque compartido, vivienda adosada, nave industrial, oficinas,...) de los inmuebles. De este modo, el valor correspondiente al suelo desempeña un papel fundamental en la valoración realizada de los elementos del mercado inmobiliario, así como una base diferenciadora del valor atribuido a cada bien inmueble.

1.2.3. EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO

Al igual que ocurre en cualquier mercado, en la formación de los precios en el mercado inmobiliario intervienen los siguientes factores: la demanda, la oferta, y la información disponible junto con su coste. No obstante, este mercado también está afectado por la normativa emitida desde el ámbito legal que afecta a los bienes inmuebles como son, por ejemplo, la Ley del Suelo, la Normativa Urbanística, la Ley de Arrendamientos Urbanos o la Ley de Costas.

La demanda de inmuebles surge principalmente por la necesidad que tienen las personas de un espacio para vivir y las entidades públicas y privadas para realizar su actividad. Llenares, Montañana y Navarro (2001: 157) consideran que existen unos subgrupos de demandantes que actúan casi uniformemente en submercados concretos, precisamente, los siguientes:

- Familias: tienen una necesidad de “cobijo” que es satisfecha mediante la compra o el alquiler de una vivienda.
- Empresas: necesitan un espacio construido en el que realizar sus actividades económicas (locales, oficinas, naves industriales, talleres, etc.).

- Inversores: su demanda de inmuebles tiene como finalidad la obtención de una rentabilidad o ganancia, por lo que generan la conocida demanda de bienes inmuebles como inversión.
- Promotores: su demanda está dirigida, principalmente, en la adquisición de suelo para proceder posteriormente a su construcción y venta.
- El Estado: constituye la demanda de bienes inmuebles dedicados a propósitos sociales (colegios, museos, hospitales, etc.), carreteras, otras infraestructuras (puentes, pantanos, etc.). En general, todas aquellas propiedades de carácter público.

A esta relación que recoge los posibles demandantes de los inmuebles tan sólo estimamos conveniente realizar una matización relacionada con el interés de los promotores en la demanda de inmuebles pues la finalidad de esta actividad no sólo es la venta de los inmuebles sino también el alquiler de éstos.

Tabla I.14. Variables influyentes en la demanda de vivienda

VARIABLES	ASPECTOS RELACIONADOS
Socio-demográficas	<ul style="list-style-type: none"> - Población - Número y estructura de hogares - Comportamiento residencial - Inmigración
Económico-financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento económico - Situación financiera de los hogares - Financiación - Rentabilidad activos alternativos - Demanda extranjera

Fuente: Elaboración propia.

Si tenemos en cuenta los productos inmobiliarios demandados, la vivienda ocupa un lugar destacado, por ello, nos centramos en establecer cuáles son los factores determinantes de la misma. En general, tal y como aparece recogido en la tabla I.14, la demanda de vivienda depende,

principalmente, de dos grandes grupos de variables: socio-demográficas y económico-financieras.

a) Variables socio-demográficas. Constituyen a medio y largo plazo los condicionantes de la demanda estructural de vivienda, por lo que su análisis será básico para delimitar los escenarios de futuro de demanda residencial³¹. Aunque las variables de esta naturaleza son numerosas, aquí tan solo haremos referencia a aquellas que mantienen una relación más directa con el mercado inmobiliario; concretamente:

- Población. Incorpora aspectos relacionados con los nacimientos, defunciones, crecimiento vegetativo, matrimonios, etc.

De acuerdo con los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y recogidos en la tabla I.15, la población en España ha mostrado una tendencia creciente, cercana al 18%, desde 1996 a 2004, de forma que la población en 2004 ha superado los 43 millones de personas. Indudablemente, este incremento de población cabe esperar que haya incidido favorablemente en la demanda de viviendas.

Tabla I.15. Evolución de la población en España

	1996	2000	2004
Total nacional (personas)	36.669.394	40.499.791	43.197.684

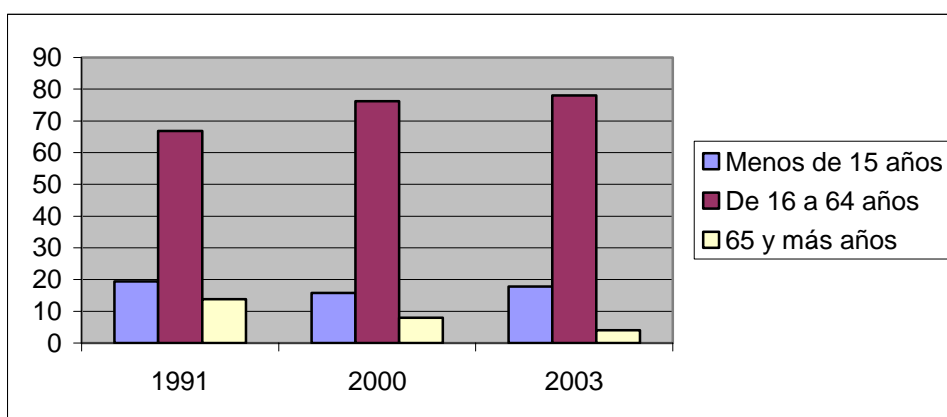
Fuente: INE (2005c).

Centrándonos en la evolución que la población ha experimentado por grupos de edad, comprobamos en el gráfico I.3 que en los tres años mostrados, el mayor porcentaje corresponde al intervalo de 16 a 64 años, grupo en el que está concentrada, principalmente, la demanda de viviendas. Además, cabe destacar que la tendencia

³¹ Es práctica habitual en las distintas empresas de tasación el diseño de programas para el análisis y la previsión de demanda de los diferentes tipos de bienes inmuebles. Esta información es básica para ayudar en la toma de decisiones a los diferentes colectivos del sector inmobiliario.

mostrada por el mismo ha sido creciente en el transcurso del período mostrado, llegando a alcanzar casi el 80% en el año 2003. Por el contrario, el porcentaje de personas que superan los 65 años sea reducido en el período 1991-2003, situándose por debajo del 5%.

Gráfico I.3. Evolución de la población por grupos de edad 1991-2003 (porcentaje)



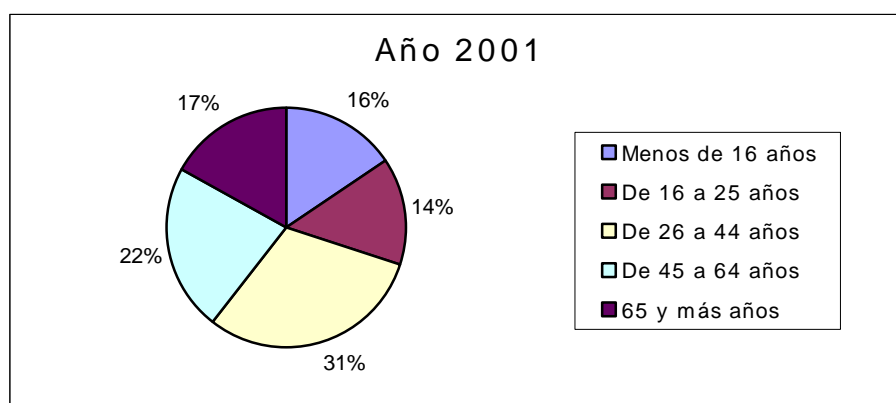
Fuente: INE (2005c) y elaboración propia.

De acuerdo con Alcat (2004), no sólo es importante conocer la evolución de la población en un país sino que también resulta fundamental saber lo ocurrido en el intervalo de 16 a 64 años ya que, como hemos indicado anteriormente, en él está concentrada básicamente la demanda de vivienda. En concreto, resulta interesante diferenciar los siguientes grupos:

- De 16 a 25 años hay pocos trabajadores aunque constituyen la base potencial de compradores;
- De 26 a 44 años se sitúan los trabajadores que principalmente adquieren su primera vivienda; y
- De 45 a 64 años donde están situados individuos que normalmente compran su segunda vivienda o también los extranjeros, generalmente comunitarios, que vienen a

España para adquirir una vivienda que suelen utilizar en vacaciones.

Gráfico I.4. Distribución de la población por grupos de edad (porcentaje)



Fuente: INE (2004b) y elaboración propia.

El gráfico I.4 pone de manifiesto cómo los principales grupos de población en 2001 eran de 26 a 44 años, un 31%, y de 45 a 64 años, un 22%. Recordemos que en estos intervalos suele estar situada, por lo general, la demanda de primera y segunda vivienda, respectivamente. En lo que respecta a los potenciales compradores situados en el grupo de 16 a 25 años también suponían un porcentaje relevante pero inferior a los anteriores, concretamente un 14%.

➤ Evolución del número y la estructura de hogares³².

- Creación de hogares. Según datos del Instituto Nacional de Estadística³³, en 2001 la cifra de hogares en España alcanzaba casi los 14,2 millones, lo que supone un incremento de aproximadamente el 20% con respecto a 1991, tendencia alcista que mantenida a partir de esa fecha.

³² El Instituto Nacional de Estadística define un hogar como un conjunto de personas (una o varias) que residen habitualmente en la misma vivienda familiar (INE; 2004: 1).

³³ Son cifras correspondientes al último censo de población realizado correspondiente al año 2001 (INE; 2004: 36).

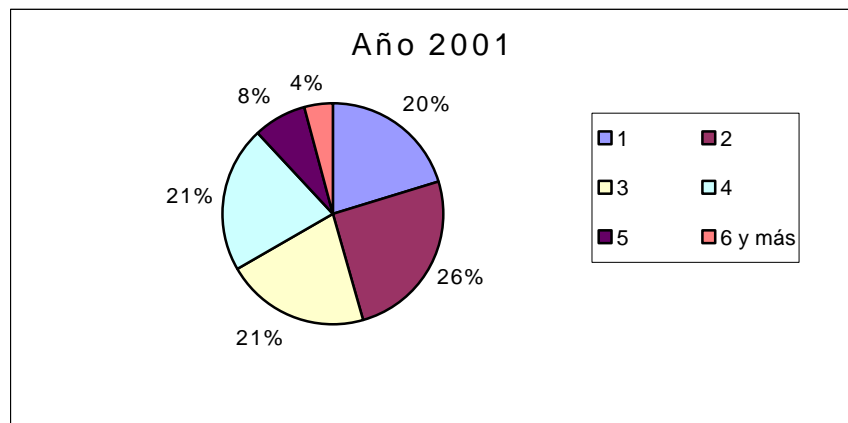
Tabla I.16. Hogares en España (1991-2001)

	1991	2001	Variación
Nº de Hogares	11.849.646	14.184.026	19,7%

Fuente: INE (2004b) y elaboración propia.

- Estructura de los hogares. El número de miembros por hogar también constituye una variable relevante en la demanda de viviendas. En el 2001, un 88% de los hogares estaban formados por 1 a 4 miembros; por tanto, estamos ante hogares de bajo tamaño, hipótesis ratificada por los datos del gráfico I.5 que ponen de relieve que los hogares más numerosos, un 26%, son los de dos miembros, seguidos por los de tres y cuatro, con un 21% cada uno de ellos y por los unipersonales, con un 20%.

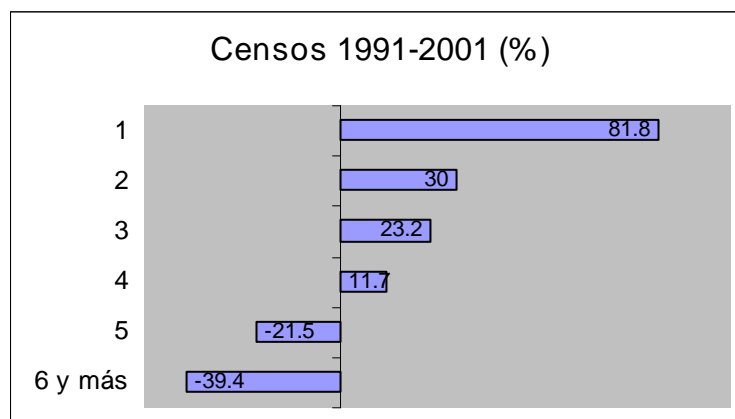
Gráfico I.5. Hogares según tamaño por estructura del hogar



Fuente: INE (2004b) y elaboración propia.

Estos datos son resultado de las modificaciones que han tenido lugar en la última década en la estructura de los hogares españoles. El gráfico I.6 muestra el aumento de los hogares de 1 a 4 miembros, mientras que los de 5 y más presentaron una tendencia negativa.

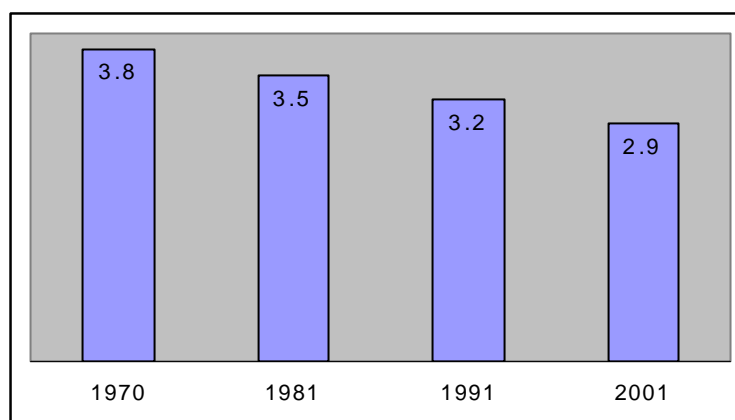
Gráfico I.6. Variación intercensal de hogares según número de miembros



Fuente: INE (2004b: 36).

La mayor variación positiva entre los censos de 1991 y 2001 ha correspondido a los hogares de un solo miembro con una diferenciación superior al 80%; seguida de los de dos miembros, con un incremento del 30%. Por el contrario, los hogares de 6 y más miembros han decrecido en casi un 40%.

Gráfico I.7. Tamaño medio de miembros por hogar



Fuente: INE (2004b: 36).

Esta evolución de los hogares a ser cada vez más pequeños es consecuencia, entre otros factores, de la postergación de la edad de contraer matrimonio y del descenso de la natalidad.

Unas cifras claramente reveladoras del primer aspecto indicado son que, en 2001, el porcentaje de personas de 29 años solteras superaba el 50%, más del doble de las existentes en 1980, que eran tan solo un 20%. Concretamente, en 2001 el número de jóvenes entre 25 y 34 años solteros que vivían solos era de 2.587.867, un 208,7% más que en el 1991. En cuanto a la natalidad, indicar que en la década 1991-2001 las parejas con cuatro hijos o más han pasado de unas 485.000 a 176.000; por el contrario, las parejas sin hijos han aumentado en medio millar, de 2 a 2,5 millones. Esta tendencia ha incidido en el tamaño medio de miembros que, de acuerdo con el gráfico I.7, ha llegado a situarse por debajo de tres en 2001, cifra notablemente inferior a las de 1991 y 1981 y casi un miembro por debajo de 1970.

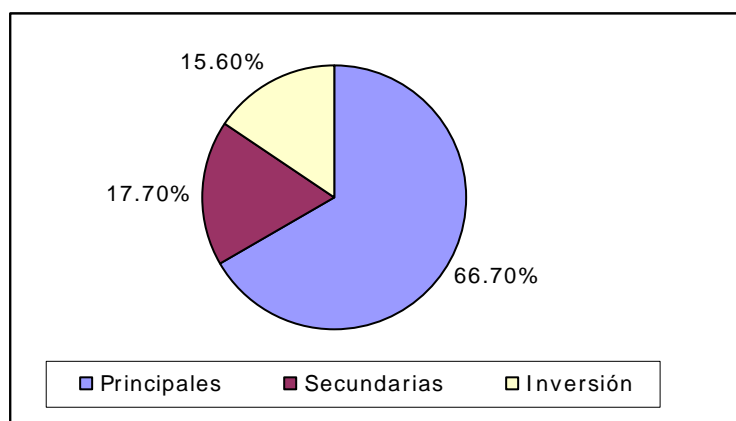
- Evolución del comportamiento residencial de la población española. Algunos de los aspectos que inciden al determinar esta variable son la resistencia a la movilidad geográfica de las familias³⁴ españolas y la disponibilidad de segunda vivienda de los hogares españoles.

Si nos fijamos en la población parada que, en principio, es la que debería oponer menor resistencia a un posible cambio de residencia para abandonar la situación de desempleo, las cifras aportadas por “la Caixa”³⁵ indican que, en el tercer trimestre de 2004, únicamente un 19,4% de los parados estaba dispuesto a un cambio de residencia para obtener un empleo, cifra sensiblemente inferior a la presentada en el mismo periodo de 2003, un 20,7%. Por tanto, los datos relativos al año 2004 suponen una mayor resistencia a la movilidad geográfica.

³⁴ El Instituto Nacional de Estadística define la familia como un grupo de personas (dos o más) que forman parte de un hogar y están vinculadas por lazos de parentesco, ya sean de sangre o políticos, independientemente de su grado (INE; 2004: 1).

³⁵ Incluidas en el Informe Mensual del mes de noviembre de 2004, página 47.

Gráfico I.8. Distribución estimada del parque de viviendas en 2004



Fuente: SEOPAN (2005a) y elaboración propia.

En lo que respecta al parque de viviendas, el gráfico I.8 revela la distribución del mismo para el ejercicio 2004³⁶, donde de un total de 22,5 millones de viviendas, más del 65% estaban destinadas a viviendas principales, mientras que el porcentaje restante era repartido, aproximadamente, a partes iguales, entre las viviendas secundarias y las de inversión³⁷. Por último, indicar que de los cuatro millones aproximadamente de viviendas secundarias, un 52% pertenece a nacionales y el resto a extranjeros.

Centrándonos en las viviendas principales y en el régimen de tenencia de las mismas, los datos del Censo de 2001 recogidos en la tabla I.17, revelan que en torno al 75% de las mismas procedían de una operación de compra, estando totalmente pagadas los dos tercios de éstas, los cuales podrían pasar a formar parte del grupo de compradores potenciales de segunda vivienda. Asimismo, la predisposición a la adquisición de vivienda es bastante considerable frente al alquiler que tan solo representa un 11,4%.

³⁶ Está basado en datos estimados para 2004.

³⁷ Incluyen aquellas adquiridas por este motivo y que estén tanto desocupadas como en régimen de alquiler.

Tabla I.17. Viviendas principales por régimen de tenencia

	Nº de viviendas	%
En propiedad por compra, totalmente pagada	7.197.098	50,74
En propiedad por compra, con pagos pendientes (hipotecas...)	3.237.268	22,82
En propiedad por herencia o donación	1.220.013	8,6
En alquiler	1.614.221	11,4
Cedida gratis o a bajo precio por otro hogar, la empresa,...	375.466	2,64
Otra forma	539.960	3,8
TOTAL	14.184.026	100

Fuente: INE (2004c) y elaboración propia.

- Evolución de la inmigración. Resulta relevante conocer los siguientes aspectos: la dinámica de la inmigración en los últimos años, las características sociodemográficas y el comportamiento de la población inmigrante, y la comparación de las variables relacionadas con la inmigración respecto a los países de referencia de la Unión Europea y formulación de hipótesis de convergencia.

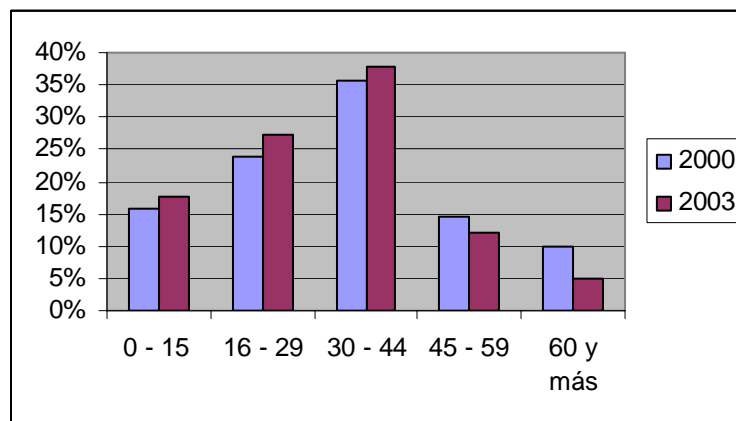
Tabla I.18. Población extranjera que habita en viviendas familiares por grupos de edad (2000 y 2003)

	2000	2003	Variación
De 0 a 15 años	90.100	231.100	1,56
De 16 a 29 años	136.900	354.100	1,58
De 30 a 44 años	202.700	488.900	1,41
De 45 a 59 años	83.400	155.800	0,87
De 60 y más años	56.900	65.300	0,15
Total	570.000	1.295.300	1,27

Fuente: INE (2005f).

En el intervalo de apenas tres años, de 2000 a 2003, la población extranjera que habita en viviendas familiares en España ha aumentado en un 127%, situándose próxima a los 1,3 millones. En general, todos los grupos de edad han mostrado una tendencia positiva en dicho período; no obstante, destacan las edades inferiores a 44 años, todos por encima del 100%, principalmente, de 16 a 29 años, con un incremento del 158%. Por el contrario, las personas extranjeras con edades superiores a 45 años han presentado posiciones bastante inferiores a la media, sobre todo, los mayores de 60 años con tan solo un 15%.

Gráfico I.9. Porcentaje de extranjeros que habitan en España por grupos de edad (2000 y 2003)



Fuente: INE (2005f) y elaboración propia.

Aunque las cifras recogidas en la tabla I.17 revelan qué grupos de edad de personas extranjeras son más numerosos, esta situación está presentada de una forma más clara en el gráfico I.9. En los dos años representados, el mayor porcentaje de personas extranjeras en España tenía una edad comprendida entre los 30 y 44 años, alcanzando casi el 40% en 2003. A este grupo le siguen los extranjeros entre 16 y 29 años que también aumentaron hasta superar el 25% en el último año disponible. Consecuentemente, ambos grupos de edad constituyen un importante número de

personas extranjeras que residen en España y que necesitan una vivienda.

De acuerdo con la tabla I.19 que recoge las cifras aportadas por la Dirección General de la Policía sobre los países de origen de los extranjeros residentes en España, en el período 1994-2003 esta cifra ha aumentado hasta casi 1,7 millones en 2003, un incremento del 257% respecto a 1994.

Tabla I.19. Extranjeros residentes en España clasificados por país de nacionalidad (1994-2003)

	1994		2000		2003	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Europa	238.507	51,7	361.437	40,35	563.780	34,23
América	103.324	22,4	199.964	22,33	530.605	32,22
Asia	35.743	7,75	71.015	7,93	117.918	7,16
África	82.607	17,9	261.385	29,18	432.662	26,27
Oceanía	839	0,18	902	0,1	1.018	0,06
Apátridas y nac. Desconocida	344	0,07	1.017	0,11	1.028	0,06
Total	461.364	100	895.720	100	1.647.011	100

Fuente: Dirección General de la Policía del Ministerio del Interior (2004) y elaboración propia.

La afluencia de población extranjera a nuestro país procede principalmente de Europa, sobre todo de los países del Este, África y América; concretamente, en 2003 las personas procedentes de estos países representan casi un 93% del total de extranjeros en España. No obstante, la evolución de la población extranjera de estos tres lugares de origen no ha sido igual en el período analizado. Así, mientras que el porcentaje de población europea que habita en España ha decrecido, pasando de un 51,7% en 1994 a un 34,23% en 2003; los extranjeros procedentes de América estuvieron en torno al 22% en los dos primeros años analizados, aumentando hasta un 32% en 2003. La evolución de la población africana ha sido diferente;

mientras que en el período 1994-2000 aumentaba hasta situarse casi en un 30%, en 2003 disminuyó hasta un 26,27%.

La mayoría de las personas extranjeras que vienen a España están dedicadas en el sector secundario (industria y construcción) y en los servicios³⁸.

b) Variables económico-financieras.

La situación económico financiera de las familias incidirá notablemente en la demanda que las mismas realicen de vivienda. A continuación, mencionamos un conjunto de variables relacionadas con este contexto.

- Crecimiento económico. Es básico conocer la evolución del PIB y sus principales componentes así como la situación y perspectivas del mercado laboral (cifra de empleo por edades; fijos o temporales; incorporación de la mujer al mercado laboral, etc.).

Tabla I.20. Evolución del PIB (precios corrientes) y población ocupada y parada (2000-2003)

	2000	2001	2002	2003	2004
PIB ¹	610.541	653.927	698.589	744.754	
Ocupados ²	17.857	17.815	18.341	18.822	19.190
Parados ²	2.487	1.869	2.083	2.127	2.074
Tasa paro ³	13,93	10,49	11,36	11,30	10,81

¹ Millones de euros ² Miles de personas ³ Porcentaje

Fuente: INE (2005f).

Todas las variables mostradas en la tabla I.20, relacionadas con el crecimiento económico, han presentado mejores valores para la economía en 2004 respecto al año 2000. El PIB ha mostrado una tendencia alcista en este período³⁹, situándose en 2003 en torno a los 750 mil millones de euros. La población ocupada también ha

³⁸ Sector en expansión durante los últimos ejercicios en la economía española.

³⁹ Aunque no se disponga del dato exacto para 2004, las previsiones consideran un aumento del mismo.

evolucionado positivamente, decreciendo el número de parados y la tasa de paro hasta situarse esta última en un 10,81% en 2004; por encima tan solo de la de 2001. Por tanto, la evolución de estas cifras es positiva, lo que ineludiblemente repercute de forma favorable en la demanda de viviendas por parte de los ciudadanos españoles.

Tabla I.21. Variación interanual del IPC y de sus componentes (2002-2004)

	2002	2003	2004
Alimentos y bebidas no alcohólicas	4.66	4.1	3.87
Bebidas alcohólicas y tabaco	5.66	3.36	4.33
Vestido y calzado	5.09	3.8	1.82
Vivienda	2.26	2.89	3.5
Menaje	1.98	2.00	1.55
Medicina	2.64	2.1	0.38
Transporte	2.02	2.07	4.41
Comunicaciones	-2.93	-2.6	-1.05
Ocio y cultura	2.45	0.6	0.08
Enseñanza	3.85	4.87	4.02
Hoteles, cafés y restaurantes	5.55	4.3	4.04
Otros bienes y servicios	4.12	3.32	3.02
TOTAL	3.54	3.04	3.04

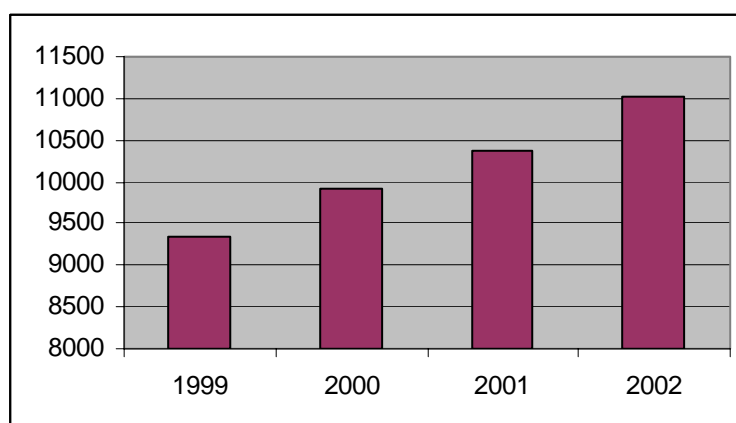
Fuente: INE (2005).

Por el contrario, la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) no es tan adecuada ya que las variaciones interanuales en los ejercicios 2002 a 2004 han sido positivas, por encima del 3. No obstante, los incrementos en los dos últimos ejercicios han sido inferiores al primero. En cuanto a los componentes del IPC, aparecen variaciones importantes puntuales en algunos elementos como las bebidas alcohólicas y tabaco, con un 5,66 en 2002, o la enseñanza, con un 4,87 en 2003; pero el caso de la vivienda es diferente, ya que las alteraciones interanuales son cada vez mayores en los distintos

ejercicios, así de un 2,26 en el año 2002, pasó a un 2,89 en 2003 y un 3,5 en 2004, superando la media en este último caso.

- Situación financiera de los hogares. Aspectos relacionados con la renta disponible por habitante en los hogares españoles y sus tasas de ahorro inciden notablemente en la demanda de viviendas. Igualmente, es necesario considerar la evolución del endeudamiento de los hogares.

Gráfico I.10. Renta disponible bruta de los hogares (per cápita)



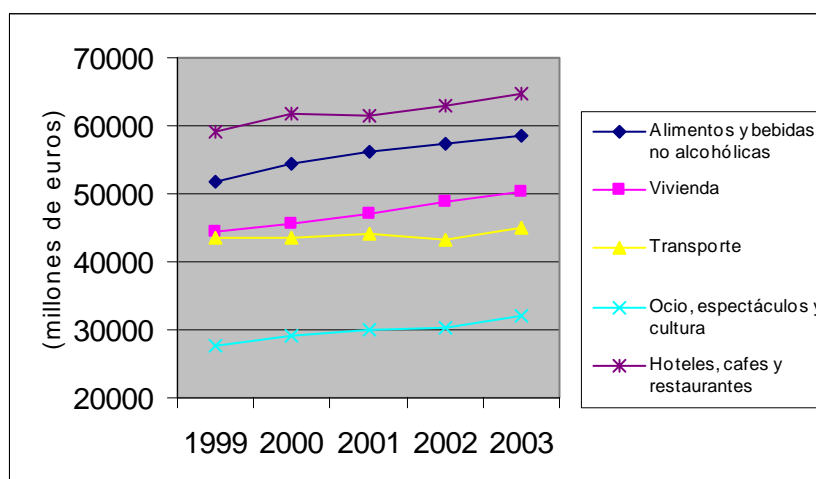
Fuente: INE (2004f).

Durante el período 1999-2002, según el gráfico I.10, la renta bruta disponible por hogar ha evolucionado positivamente, pasando de una media de 9.000 euros por hogar hasta situarse en 2002, por término medio, en unos 11.000 euros por hogar.

Si los hogares disponen de más renta cabe pensar que éstos aumentarán su consumo; pues bien, esto es lo que ha ocurrido desde 1999 a 2003, tal y como aparece en el gráfico I.11. En general, las principales finalidades de gasto recogidas han experimentado una tendencia alcista. El gasto en vivienda ha ocupado un tercer lugar, dado que las primeras posiciones corresponden a los hoteles, cafés y restaurantes y a los alimentos y bebidas no alcohólicas; no obstante, las cifras de gasto en vivienda no son nada desdeñables: unos 50.000 millones de euros en 2003, casi 10.000 millones de euros más que en

1999. Además, esta cifra está por encima de la destinada al transporte y al ocio, espectáculos y cultura.

Gráfico I.11. Gasto en consumo final de los hogares para ciertas finalidades



Fuente: INE (2005f).

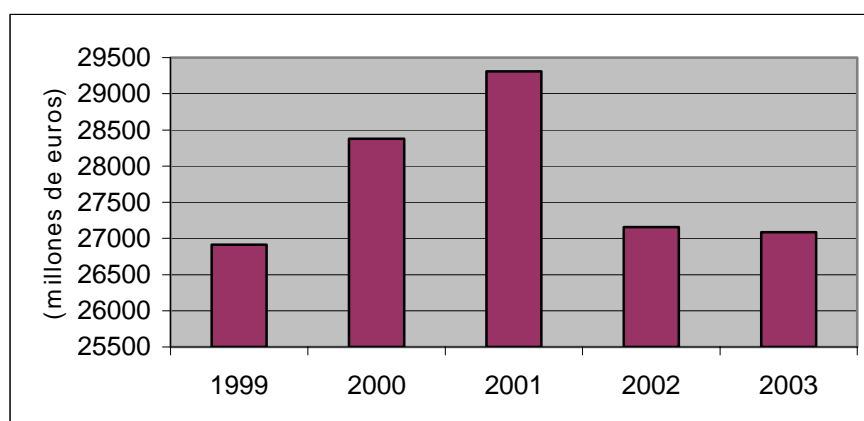
Según los datos presentados por el Banco de España (2004a: 106), los españoles destinamos en 2004 algo más del 50% de nuestro salario a la adquisición de vivienda⁴⁰, mientras que en 1998 el porcentaje estaba situado en torno al 35%.

La evolución alcista del gasto de los hogares españoles no corresponde con la realizada por los hogares no residentes en España, ya que, según el gráfico I.12, el gasto de estos experimentó un crecimiento en el período 1999 a 2001 superando los 29.000 millones de euros; sin embargo, dicha cifra descendió considerablemente en 2002 situándose en torno a los 27.000 millones de euros, manteniéndose una cifra similar en 2003. El gasto realizado por los hogares no residentes en España también incide en

⁴⁰ Alcat (2004) considera importante y necesaria la extrapolación hacia el futuro del nivel de renta disponible utilizada para la adquisición de vivienda ya que un porcentaje demasiado elevado en este tipo de elementos puede reducir el consumo de otros bienes y servicios y, consecuentemente, un decrecimiento de otros sectores diferentes a la construcción.

la economía en general e, indirectamente, en la demanda de vivienda.

Gráfico I.12. Gasto de los hogares no residentes en el territorio nacional



Fuente: INE (2005f).

- Condiciones de financiación. Habitualmente, la adquisición de una vivienda es financiada mediante un crédito hipotecario. De este modo, todos los aspectos relacionados con el mercado hipotecario como los tipos de interés, el plazo de amortización, etc. también incidirán, de forma positiva o negativa, en la demanda de vivienda.

La relevancia del mercado hipotecario queda patente en la tabla I.22 donde se muestra la evolución alcista de un conjunto de indicadores de este mercado durante el período 2001 a 2004. Así, por ejemplo, el número de viviendas a iniciar llegó casi a las 700.000 en 2004, un 37% más que en 2001, y el precio medio del metro cuadrado de vivienda superó los 1.600€/m² en 2004, unos 600€ más por m² que en 2001. Cifras claramente reveladoras del auge experimentado en los últimos años del sector de la construcción y del precio de la vivienda.

Tabla I.22. Indicadores de entorno del mercado hipotecario

	2001	2004 ³
Viviendas a iniciar	499.605	686.182
Precio medio m ² (€/ m ²)	1.096	1.672
Indicadores tasación vivienda	Importe medio (%) ¹	375,5
	Número medio (%) ¹	149,54
Volumen gestionado crédito hipotecario (%) ²	19,18	25,29
Importe medio hipoteca (euros)	89.564	125.218

¹ Base 100 = media importes 1998

² Tasa interanual de crecimiento

³ Los datos del año 2001 corresponden al mes de diciembre mientras que los de 2004 son de septiembre.

Fuente: Asociación Hipotecaria Española (2005).

Otros datos que reiteran la evolución alcista del mercado hipotecario están relacionados con la tasación; recordemos que ésta es necesaria para la concesión de un crédito hipotecario. Según los datos de la tabla I.22, el importe medio de las tasaciones de vivienda en 2004 estaban en torno al 680% de la media de importes de 1998, y casi el doble que en 2001. También el número medio de hipotecas aumentó notablemente, situándose por encima del 500% respecto a 1998 y significativamente superior a las de 2001.

Igualmente, las cifras relacionadas con el crédito hipotecario han mostrado una acentuación en este período. Mientras que en 2001 el volumen gestionado de crédito hipotecario creció un 19,18% respecto al ejercicio anterior, esta cifra superó el 25% en el 2004. Si nos fijamos en el importe medio de la hipoteca, éste pasó de casi 90.000 euros en 2001 a más de 125.000 euros en 2004, un incremento aproximado del 40% en tan solo dos años.

Otras cifras relevantes de la evolución de este mercado son las recogidas en la tabla I.23, según la cual, para 2003, las hipotecas experimentaron un incremento neto de 90.864 millones de euros, lo que supuso una ampliación respecto al año anterior de un 40%.

Asimismo, el número de hipotecas también aumentó, aunque en menor proporción, en un 17%, alcanzando casi los 1,3 millones.

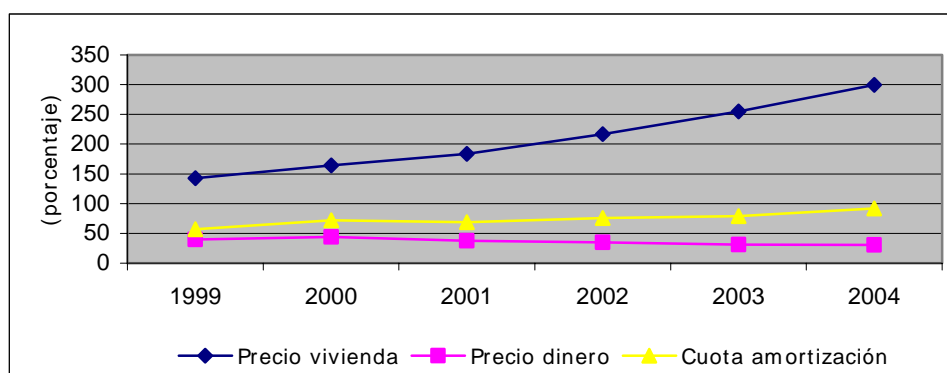
Tabla I.23. Mercado Hipotecario (diciembre 2003)

	2003	Tasa interanual
Saldo Gestionado (millones de €)	467.877	24,1
Incremento Neto (millones de €)	90.864	40,0
Número de Hipotecas	1.266.206	17,6

Fuente: Asociación Hipotecaria Española (2005).

La evolución de los parámetros antes comentados tiene su reflejo en un esfuerzo por parte del adquirente de una vivienda, tal y como revelan los indicadores recogidos en el gráfico I.13. Así, el precio de la vivienda en 2004 supuso un incremento del 300% respecto al vigente en 1990. La cuota de amortización también ha crecido pero en menor porcentaje, aproximadamente un 50%; mientras que el precio del dinero ha mostrado una leve recesión en este período.

Gráfico I.13. Indicadores de esfuerzo para el acceso a la vivienda



Nota: Se han transformado en base 100 los valores que tenían cada uno de los indicadores en diciembre de 1990 (fecha más antigua de la que disponían de serie histórica)

Fuente: Asociación Hipotecaria Española (2005).

Uno de los principales factores desencadenantes de esta evolución del mercado hipotecario ha sido la notable rebaja del tipo de interés hipotecario, ya que ha pasado de un 16,66% en el año 1990 a tan

solo un 3,25% en 2004, un descenso de unos 13 puntos porcentuales, siendo unas cinco veces inferior. Esta bajada del tipo de interés ha venido acompañado de un incremento en el plazo de los créditos hipotecarios, que ha llegado a duplicarse, situándose de media en unos 25 años.

Tabla I.24. Evolución del acceso al crédito (1990-2004)

	Tipo	Plazo	Cuota por cada 10.000€	Salario mínimo	% sobre el Salario mín.
1990	16,66	12	160,93	300,57	53,5
2004	3,25	25	48,76	460,5	10,6

Fuente: Asociación Hipotecaria Española (2005).

Ambas circunstancias han derivado en un descenso de un 330% de la cuota de amortización mensual por cada 10.000€ de crédito, quedando fijada la media en 2004 en unos 50 euros. Esta reducción, junto con el incremento del salario mínimo, ha sido la génesis de un cambio favorable para las personas receptoras de un préstamo hipotecario ya que la cuota ha pasado a representar tan solo un 10,6% del salario mínimo; pero estos datos deben ser analizados con sumo cuidado, pues aunque este porcentaje es menor en 2004 respecto a 1990, la cuota está calculada para la disposición de 10.000 euros y la evolución al alza del precio de la vivienda ha conllevado como vimos anteriormente a un aumento en el importe medio de las hipotecas⁴¹ que junto con el incremento del período de amortización del crédito hipotecario, han llevado a que los adquirentes de vivienda tengan que destinar en 2004 una media del 50% del salario a esta finalidad.

- Evolución de la rentabilidad de activos alternativos a la vivienda como fondos de inversión mobiliaria, cotizaciones bursátiles, deuda del Estados, etc.

⁴¹ Véase tabla I.22.

Tabla I.25. Rentabilidad anual de inversiones alternativas (%)

	Vivienda ¹	FIAMM ²	FIM ³	IBEX-35	Deuda pública	
					5 años	10 años
2002	21,1	2,4	-5,6	-28,1	3,63	4,41
2004	19,8	1,2	4,1	17,4	3,08	3,87

¹ Se refiere al alquiler más la variación de precios.

² Fondos de inversión en activos del mercado monetario.

³ Fondos de inversión mobiliaria.

Fuente: Banco de España y Asociación Hipotecaria Española (2005).

La adquisición de vivienda está motivada, en primer lugar, por la necesidad de un alojamiento, pero, en muchas otras ocasiones en esta decisión también hay otros motivos, como la inversión, debido a la rentabilidad atribuida a la misma. Si cualquier inversor tuviese que decidir entre las diferentes alternativas presentadas en la tabla I.25, lógicamente, elegiría la vivienda; ya que, es la que presenta, tanto en 2002 como en 2004, tasas de rentabilidad muy superiores a los FIAMM⁴², los FIM⁴³ o la deuda pública (a 5 ó 10 años).

También las diferencias con el IBEX-35 son notables, pues mientras que en 2002 la vivienda presentaba una rentabilidad del 21,1% dicho índice era negativo en un 28,1%; esta situación cambia en 2004, al situarse la rentabilidad de la vivienda en un 19,8% y el IBEX-35 situarse con valores positivos, un 17,4%; sin embargo, aunque este índice ha cambiado significativamente en estos dos últimos años, la vivienda no ha presentado oscilaciones tan bruscas, manteniéndose en torno al 20% en todo el período analizado. De este modo, las tasas de rentabilidad notablemente inferiores de los instrumentos financieros respecto a la vivienda han incidido favorablemente en el crecimiento de la inversión en esta última.

⁴² Son fondos de dinero que invierten exclusivamente en renta fija con un vencimiento inferior a 18 meses.

⁴³ Son vehículos de inversión colectiva que permiten al inversor individual beneficiarse de las ventajas de los grandes inversores, puesto que ofrecen la posibilidad de canalizar los ahorros hacia los principales mercados nacionales e internacionales de renta fija y variable.

- Factores determinantes de la demanda extranjera de vivienda. Entre los mismos podrían encuadrarse la renta real de los países emisores de turismo hacia España; los flujos turísticos y composición por nacionalidades y la tipología de alojamiento de los turistas extranjeros.

Tabla I.26. Inversión extranjera en inmuebles

	Tasa interanual	Ratios sobre PIB
2002	27,7	0,86
2003	16,7	0,95
2004 ¹	3,9	0,91

¹ Estos datos corresponden a la media de los nueve primeros meses de este año.

Fuente: Banco de España (2004).

El número de viviendas dispuestas por turistas extranjeros con residencia secundaria propia en España fue casi de dos millones en 2004, en torno al doble del número existente en 1997. No obstante, conforme a la tabla I.26, las tasas de variación interanual han mostrado una tendencia decreciente en los tres últimos años, pasando de un 27,7% en 2002 a un 4% en 2004. Sin embargo, la participación de esta inversión en el PIB muestra variaciones menos pronunciadas y de signo contrario; así, en 2003 aumenta respecto al año anterior, mientras que en 2004 presenta una recesión situándose en un 0,91.

Otro aspecto que también puede afectar a la demanda de vivienda por parte de la población extranjera es su tasa de actividad. Según datos aportados por el INE, ésta ha mostrado una evolución positiva en el período 2000-2004, pasando de un 67,5 a un 75,3. En cuanto a la tasa de paro de estos ciudadanos ha permanecido estable en torno al 15%. Por tanto, la evolución de la actividad de esta población extranjera en España resulta favorable a la demanda de vivienda.

Tabla I.27. Tasas de actividad y paro de los extranjeros en España

	Tasa actividad	Tasa paro
2000	67,5	15,4
2003	75,3	15,1

Fuente: INE (2005f).

Tras analizar los factores determinantes de la demanda de viviendas, nos centramos en las características generales de la demanda y oferta del mercado inmobiliario que las diferencian de otros mercados.

Al presentar la teoría de la segmentación del mercado inmobiliario ya hacíamos referencia a las dificultades de adaptación inherentes a la demanda inmobiliaria promovida por los siguientes aspectos:

- Una notable inercia locacional⁴⁴ derivada de factores psicológicos, económicos e institucionales. Entre los primeros puede citarse, por ejemplo, el apego al barrio o los esfuerzos realizados por conseguir una vivienda en propiedad; en los segundos, los elevados precios de la vivienda que dificultan su financiación; y, de los últimos, cabe destacar la anecdótica congelación de alquileres. Según datos aportados por la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, SEOPAN (2005), la opción del alquiler frente a la opción de compra resulta muy poco atractiva, dado que el coste del alquiler medio viene a situarse en torno al 90% del esfuerzo de compra y no genera ningún tipo de efecto riqueza en el arrendatario.
- Los inestimables costes en tiempo y dinero que supone la búsqueda de vivienda.

En cuanto a la oferta inmobiliaria, cabría indicar que es muy variada, dada la amplia gama de inmuebles que incluye. Habitualmente es clasificada teniendo en cuenta el carácter, público o privado, de la

⁴⁴ En el Informe mensual de la Caixa de noviembre de 2004 se resalta la resistencia de la movilidad geográfica como el principal obstáculo para abandonar la situación de desempleo, pues únicamente un 19,4% de los parados estaría dispuesto a un cambio de residencia para obtener un empleo (un 20,7% en el mismo periodo de 2003) (la Caixa; 2004: 47).

organización encargada de la misma. El primer grupo englobaría toda la oferta de obra civil, como son las obras hidráulicas, carreteras, equipamientos sociales, etc. La oferta inmobiliaria privada englobaría la edificación residencial (tanto viviendas de protección oficial como libres), la edificación no residencial y la rehabilitación y mantenimiento de la edificación. En general, la oferta inmobiliaria suele caracterizarse por los siguientes atributos:

- Una falta de adaptabilidad plena, ya que el stock edificado no se puede hacer y deshacer en función a las necesidades cambiantes de la demanda, en tanto que es necesaria una media de tres años para gestionar y realizar el bien inmueble; de aquí su permanencia. Asimismo, este hecho tiene como consecuencia la existencia de periodos de escasez de inmuebles unidos a importantes incrementos de precios⁴⁵ y otros en los que predomina la oferta sobre la demanda reduciéndose los precios.
- La forma de edificar sigue un proceso que raramente lleva a su variación y flexibilidad, no cambiando al ritmo de la demanda. Esto puede comprobarse en el mercado donde destaca la monotonía y pocos cambios en la oferta. Así, por ejemplo, aunque la demanda de viviendas unifamiliares es cada vez mayor, la oferta de éstas

⁴⁵ El precio de la vivienda comenzó su actual ciclo alcista en 1997 y hasta 2004, el incremento acumulado ha sido de un 149%. Según datos de la sociedad de tasación TINSA, el valor de tasación medio de la vivienda libre nueva en España al cierre del segundo trimestre de 2004 había alcanzado los 1.726,7 € por metro cuadrado construido, lo que suponía un incremento interanual del 16,05%. Con respecto a la vivienda libre usada, ésta se había situado en los 1.458,3 € por metro cuadrado construido con un incremento en doce meses del 18,85% (TINSA; 2004). La previsiones para 2005 son de aumento pero más ralentizado, entre el 7 y el 15%. El aumento del precio de la vivienda ha provocado que la demanda de activos inmobiliarios como forma de colocación de riqueza haya continuado una tendencia creciente dadas las rentabilidades tan atractivas que ha venido proporcionando respecto a otras colocaciones alternativas (fondos de inversión, planes de ahorro, etc.). No obstante, en el caso de los inmuebles se debe tener especial cuidado en la consideración de los datos medios; ya que hay poblaciones donde ha crecido mucho el precio de la vivienda y en otras donde no lo ha hecho al mismo nivel o incluso se han mantenido casi invariables aunque pertenecen a la misma provincia o a la misma Comunidad Autónoma. También hay que distinguir si se trata de primera vivienda, segunda residencia o inversión especulativa. Asimismo, tampoco es lo mismo la evolución experimentada por los distintos tipos de bienes inmuebles, por ejemplo, las viviendas y las naves industriales o las oficinas.

presenta dificultades motivadas por los elevados precios del suelo, la falta de previsión de planeamiento, etc.

- Puede ocurrir que aparezcan limitaciones artificiales en la oferta que impidan su equilibrio con la demanda. Ejemplos de esta situación son las restricciones debidas a prácticas especuladoras o monopolistas (limitación de la oferta a través del suelo o determinados tipos de viviendas) para mantener forzosamente precios elevados; u, obstáculos basados en la discriminación social bien de forma directa (impidiendo la entrada de determinados grupos sociales en ciertas áreas de mercado) o indirecta (por ejemplo, dificultando la obtención de hipotecas).

Todas estas características (elevada inelasticidad de la oferta, acusada rigidez de la demanda y prácticas monopolistas o restrictivas de carácter voluntario) llevan a considerar que el funcionamiento del mercado no es equilibrado, competitivo y unitario. Por sí solas, la oferta y la demanda de bienes inmuebles no garantizan la existencia de un mercado que cumpla estas propiedades; por una parte, es necesario que los demandantes conozcan la existencia de los ofertantes y viceversa; y, por otra, que dispongan información de las características y precios de los bienes. De aquí la importancia de la información, pero no debemos olvidar que ésta tiene un coste para quien la obtiene; por ello, en la mayor parte de los mercados, la información de la que dispone cada uno de los agentes es incompleta, lo que influye en la decisión de las personas⁴⁶.

En cuanto a la restricción de la información y su coste de obtención, Alcat (2004) considera que la existencia de numerosos mercados, en los que compiten productos no exactamente iguales, hace difícil al comprador obtener toda la información que necesita por sí mismo. La falta de información en los mercados inmobiliarios supone un aumento del riesgo de

⁴⁶ Según González-Alberto (2004), "la información relativa a la vivienda en España es limitada y costosa. En primer término, sólo disponen de ella aquellas compañías cuya actividad es precisamente la obtención de datos relativos al sector y cuyo volumen de negocio sea especialmente importante".

la promoción inmobiliaria sobre todo porque el proceso de gestión y construcción de los inmuebles es relativamente largo, requiere mucho capital y no es posible pararlo o retrasarlo sin consecuencias económicas negativas. Las consecuencias del aumento del riesgo son tanto los fracasos de algunas promociones como los grandes negocios que obtenidos por otras. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto sería deseable que la producción inmobiliaria fuese más estable, ya que podrían alcanzarse precios más bajos al disminuir el riesgo para el promotor y evitarse los costes económicos del exceso de producción y del despilfarro de grandes sumas en la construcción de productos inmobiliarios no requeridos por la demanda.

La falta de información acerca del precio máximo que están dispuestos a pagar los potenciales compradores y el precio mínimo al que lo están los potenciales vendedores constituye la base de la existencia de los estudios de prospección de mercado, de las campañas de comercialización, de los intermediarios, los asesores y de la existencia de procesos de negociación. El coste o la imposibilidad de obtener toda la información explica que existan simultáneamente diferentes precios para el mismo producto. Asimismo, la restricción en la obtención de toda la información afecta tanto a las decisiones de los potenciales compradores como a las de los vendedores.

En definitiva, de acuerdo con García Castillo (2000: 30-32), podemos definir el mercado inmobiliario como un mercado imperfecto, especulativo y subordinado, ya que:

- a) La competencia en este mercado es imperfecta ya que el suelo dispone de una localización concreta, única e irrepetible⁴⁷, además, los agentes⁴⁸ que participan en el mismo son numerosos y cada uno

⁴⁷ Como señala García Castillo (2000: 30), "o estamos en un lugar o estamos en otro, pero las dos posiciones son diferentes; podrán ser equivalentes de acuerdo con una serie más o menos grande de características, pero nunca serán la misma".

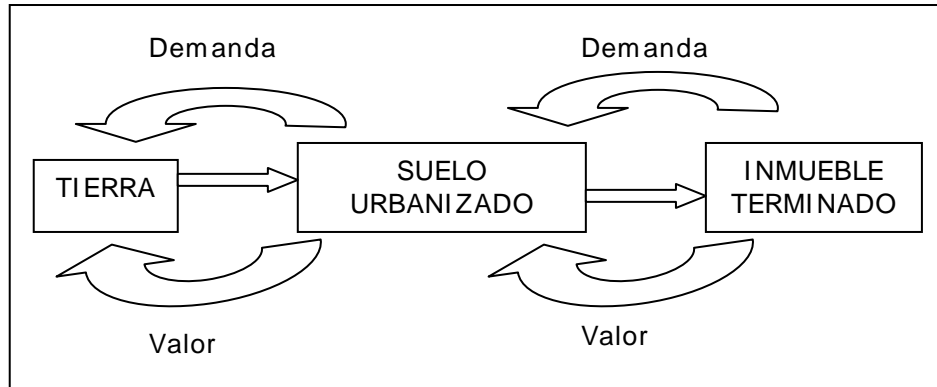
⁴⁸ Los agentes del mercado inmobiliario incluyen a los propietarios del suelo, los promotores inmobiliarios, los constructores, los usuarios, las entidades financieras y las administraciones públicas principalmente las municipales al corresponderle fijar la planificación urbanística.

de ellos posee un nivel de información diferente del mercado que deriva en un conocimiento distinto del mercado para cada uno de ellos. Al mismo tiempo, como manifestamos anteriormente, estos agentes muestran una cierta inercia locacional motivada, en cierta medida, por tratarse de una inversión costosa y prolongarse durante un largo lapso de tiempo.

- b) Es un mercado especulativo. De acuerdo con García Castillo (2000: 31), la definición del mercado inmobiliario como especulativo sería “aquél en el que se produce la apropiación privada de las plusvalías generadas por la ciudad en su crecimiento”; asimismo, considera que “son las grandes corporaciones inmobiliarias las que detentan las mayores bolsas de suelo sin edificar y, en este sentido, se puede hablar de mercado especulativo, ya que el suelo se desarrolla, no en función de lo más conveniente para el desarrollo urbano, sino condicionado por el mayor rendimiento económico de esas corporaciones”. Esta retención de suelo en condiciones de ser edificado en las ciudades está originando una situación de escasez del mismo, resultado de la naturaleza especulativa de esta actividad.
- c) El mercado del suelo es un mercado subordinado. Algunos autores como Richardson, Roca (1986) y García Castillo (2000) consideran que el valor del suelo depende del precio del producto inmobiliario terminado⁴⁹, de aquí la consideración de subordinación del mercado del suelo. La explicación a esta observación la encontramos en el gráfico I.14, que presenta tres etapas para la producción de un inmueble. En primer lugar, es necesario disponer de un terreno que deberá recibir la calificación de suelo apto para edificar conforme a las instrucciones dispuestas en el ordenamiento urbanístico; tras ello, solo restaría la construcción del inmueble previsto.

⁴⁹ Se puede tratar de viviendas, oficinas, locales comerciales, etc.

Gráfico I.14. Etapas en la producción de un inmueble



Fuente: Elaboración propia.

Mientras que el desarrollo de estas fases tiene lugar en el sentido descrito, la demanda de estos elementos lo hace a la inversa. El origen de todo el proceso está en la demanda del producto final, del inmueble terminado, que provoca una necesidad de suelo urbanizado que, a su vez, requiere de un cierto terreno motivando una cierta demanda de suelo. La secuencia de la demanda es seguida por el valor; de este modo, el valor de la tierra o suelo antes de su urbanización vendrá determinado, en gran medida, por los precios de mercado de los terrenos urbanizados que, a su vez, dependerán de los importes de venta de los productos inmobiliarios finales. Consecuentemente, el mercado de suelo es considerado un mercado subordinado.

Por tanto, el mercado inmobiliario es bastante complejo, segmentado habitualmente de acuerdo con la localización, con una demanda sometida a múltiples factores de diferente naturaleza y una oferta con dificultades de adaptación al prolongarse durante varios años la producción de los inmuebles. A todo ello cabe unir la competencia imperfecta que tiene lugar en el mismo y su carácter especulativo. Todas estas características lo alejan de un mercado organizado, activo y líquido en el que puede conocerse en cualquier momento el valor de un determinado inmueble.

I.3. LOS BIENES INMUEBLES

Tras analizar el sector inmobiliario y el mercado inmobiliario corresponde adentrarnos en el objeto básico de los mismos, el bien inmueble. A tal fin, procedemos a determinar el concepto y características relacionados con el mismo.

I.3.1. CONCEPTO DE BIEN INMUEBLE

Este tipo de bienes puede ser analizado desde muy diversos ámbitos, por lo que resulta difícil alcanzar una definición unánime entre todos ellos.

Desde una perspectiva legal, el Código civil emplea indistintamente los términos cosas y bienes⁵⁰. Hay diferentes criterios para su clasificación; entre ellos, Moreno; Bustos y Trujillo (2002: 127-134) mencionan los dos siguientes: por su titularidad y por sus cualidades. De acuerdo con su titularidad, cabe distinguir bienes de dominio público o de propiedad privada. El artículo 339 del Código civil considera bienes de dominio público los que pertenecen al Estado, destinados al uso común (caminos, playas, cementerios, etc.), y aquellos otros que correspondiendo privativamente al Estado están al servicio público o al fomento de la riqueza nacional (ferrocarriles, edificios, montes, murallas, fortalezas, etc.). Este conjunto de bienes no son objeto de comercio privado, siendo caracterizados por la Constitución como inembargables, imprescriptibles e inalienables; por lo tanto, no pueden constituir objeto de embargo, ni extinguirse, ni cabe la posibilidad de su enajenación.

Todos los demás bienes que posean el Estado, la Provincia y el Municipio que no están destinados al uso o servicio público serán de propiedad privada, así como aquéllos que pertenezcan a particulares, de forma individual o colectiva.

⁵⁰ Véanse artículos 333, 338, 1.721 y 1.936 del Código civil. Esta asimilación no tiene lugar en la doctrina, donde los bienes son considerados un concepto jurídico amplio que incluye también los inmateriales. O'Callaghan (2001: 385-386) comenta y presenta la jurisprudencia en relación a los conceptos de cosa y bien.

En razón de sus cualidades, suele distinguirse entre bienes inmuebles y muebles. Esta clasificación reviste una gran trascendencia desde el punto de vista del Derecho civil, ya que el régimen jurídico a aplicar es diferente según pertenezcan a una u otra categoría⁵¹. Concretamente, el Código civil establece en su artículo 333, que “todas las cosas que son o pueden ser objeto de apropiación se consideran como bienes muebles o inmuebles”. En general, recibe la consideración de bien mueble aquél que tiene la facultad de transportarse sin que se deteriore; en caso contrario, su calificación sería como bien inmueble⁵². El Código civil realiza una enumeración de los bienes inmuebles, clasificándolos, clásicamente, en las cuatro categorías siguientes (artículo 338):

- a) Inmuebles por naturaleza. Incluye el suelo y aquello que haya sido anexado a él de forma artificial o natural. Incorpora los edificios, caminos y construcciones de todo género adheridos al suelo, así como los árboles, plantas, minas, canteras y escoriales mientras estén unidos a la tierra o formen parte integrante de un inmueble⁵³; asimismo, todo lo que esté adjunto a un inmueble de una manera fija, no pudiendo separarse de éste sin quebrantamiento de la materia o deterioro del objeto, por ejemplo, las instalaciones de saneamiento o calefacción colocadas en un edificio. También tienen cabida en esta clasificación las fincas, porciones de terrenos, con unos límites específicos, naturales o artificiales. Es habitual distinguir entre fincas rústicas y urbanas. Aunque no hay unanimidad en cuanto a los criterios a emplear para su diferenciación, Moreno; Bustos y Trujillo (2002: 130) consideran

⁵¹ Díez-Picazo y Gullón (2002: 388-389) apuntan que el régimen jurídico a aplicar a los derechos que recaen sobre los diferentes bienes es distinto, llegando a tratarse la propiedad mobiliaria de una institución diversa de la propiedad inmobiliaria. Así, por ejemplo, los bienes inmuebles disponen de un Registro de la Propiedad mientras que los bienes muebles no poseen constancia registral.

⁵² En un principio, la distinción entre bienes muebles e inmuebles versaba sobre dos aspectos: la capacidad de desplazamiento de un lugar a otro y los criterios económicos. De acuerdo con los mismos, los bienes muebles podían trasladarse de un lugar a otro y su valor e importancia desde el punto de vista económico era inferior a la de los bienes inmuebles que permanecían fijos en el espacio. La situación actual discrepa de estas consideraciones; el criterio de facilidad de desplazamiento ha sido sustituido por el de facilidad de desplazamiento y el valor de los inmuebles no depende de sí mismos sino de su proximidad a centros de producción industrial, mercado o vías de comunicación (Díez-Picazo y Gullón; 2002: 389).

⁵³ Véanse apartados 1º, 2º, 3º y 8º del artículo 334 del Código Civil.

habituales los tres siguientes: situación, destino y construcción⁵⁴. En base al primero, la finca urbana estaría situada en el perímetro de la ciudad mientras que la rústica lo estaría en el campo. En referencia al destino, sería calificada como finca urbana aquella que se dedica a la vivienda o local de negocio y finca rústica la destinada al cultivo o la explotación agropecuaria. Por último, de acuerdo con la construcción, una finca urbana necesita estar edificada para destinarse a la vivienda, al comercio o la industria, en cambio la finca rústica no lo necesita, al ser dedicada al aprovechamiento forestal o agrícola.

- b) Inmuebles por destino. Representan bienes muebles que están puestos al servicio permanente de una cosa inmueble, aunque materialmente no están unidos a él, de modo que no existe una adherencia o inseparabilidad. O'Callaghan (2001: 388) los define como "cosas que, siendo muebles por naturaleza, están al servicio o son ajenas a un inmueble por naturaleza". Estos elementos muebles pueden estar colocados en el inmueble bien como adorno, caso de una estatua, manifestando el dueño el propósito de que la unión sea permanente; bien participando directamente en la explotación, una máquina; o para servicio del inmueble, como los abonos destinados al cultivo⁵⁵.
- c) Inmuebles por analogía. Son derechos que, por determinación legal, y al recaer sobre un inmueble, recibe esta última consideración. Estaríamos ante un caso de cierta peculiaridad pues, como indican Díez-Picazo y Gullón (2002: 391), "dado su carácter incorporal, en puridad no se puede hablar de ellos como bienes inmuebles o muebles. Lo único que ocurre es que se les asimila a los inmuebles a efectos de la aplicación de su régimen jurídico. Así, por ejemplo, para ceder el usufructo sobre una finca se necesita la misma capacidad que para enajenarla". El artículo 334 del Código civil, en su apartado 10º, atribuye la consideración de bienes inmuebles a las concesiones administrativas de obras públicas y

⁵⁴ No obstante, estos autores (2002: 131) consideran que "estos tres criterios no son absolutos ni hay que tenerlos en cuenta con exclusividad, sino armonizándolos unos con otros atendiendo a todas esas circunstancias reunidas".

⁵⁵ Véase artículo 334, apartados 4º, 5º, 6º, 7º y 9º, del Código civil.

las servidumbres, así como al resto de derechos reales⁵⁶ que recaigan sobre bienes inmuebles. De este modo, la hipoteca de una casa sería considerada un bien inmueble, al recaer sobre un elemento de dicha naturaleza, aunque la hipoteca en sí sea un derecho.

Por otra parte, si atendemos al Diccionario de la Lengua de la Real Academia Española los bienes inmuebles son “tierras, edificios, caminos, construcciones y minas, junto con los adornos o artefactos incorporados, así como los derechos a los cuales atribuye la ley esta consideración”. Se hace referencia tanto a la tierra o suelo, a los edificios o construcciones⁵⁷; a todo aquello incorporado para mejorarlos⁵⁸ e incluso los derechos que pueden recaer sobre los mismos. Esta definición, al igual que ocurre en la del Código civil, amplía la concepción habitual de bien inmueble centrada en el suelo y la construcción a los elementos incorporados en éstos y a los derechos reales que recaigan sobre ellos.

Desde el ámbito técnico de los ingenieros, arquitectos o tasadores también encontramos diferentes definiciones de este tipo de bienes. Pérez Lamas (1997) los define como “terrenos, edificios, construcciones u obras, instalaciones fijas y plantaciones, es decir, en general cualquier objeto material adherido al suelo o a los edificios de manera inseparable o con voluntad de permanencia, de tal modo que no pueda ser trasladado sin perder sus cualidades o sin merma de su valor”⁵⁹. Al igual que ocurriese en las anteriores definiciones, ésta también determina el concepto de bien inmueble mencionando los elementos que lo constituyen (terrenos, edificios, construcciones, etc.) y a todo lo incorporado a los mismos con carácter de permanencia; sin embargo, no son referenciados los derechos

⁵⁶ Posteriormente analizaremos el conjunto de derechos reales previstos por el Código civil.

⁵⁷ En el Diccionario de la Lengua de la Real Academia Española se diferencia el edificio de las construcciones. El edificio se refiere a la construcción fija, hecha con materiales resistentes, para habitación humana o para otros usos y la construcción es la acción y efecto de construir (fabricar, edificar, hacer de nueva planta una obra de arquitectura o ingeniería, un monumento o en general cualquier obra pública).

⁵⁸ Corresponde a los adornos indicados en la definición. Los artefactos pueden ser tanto máquinas como aparatos.

⁵⁹ Extraído de Fabra (2003: 95).

que pueden recaer sobre éstos, aspecto sí manifestado desde el ámbito del derecho civil y la Real Academia Española.

Aunque podría hacerse referencia a más definiciones de bien inmueble, consideramos que las citadas constituyen una muestra representativa que pone de relieve el contenido de los mismos, en general, tierra, edificios, construcciones y elementos incorporados a éstos con carácter permanente, a los que también cabe incluir los derechos que por ley recaigan sobre ellos.

A nuestro entender, los derechos constituidos sobre un bien inmueble deberían calificarse por analogía como bienes de esta naturaleza, recibiendo un tratamiento similar a éstos. En el capítulo siguiente trataremos esta cuestión, incidiendo en el tratamiento que tiene la propiedad inmobiliaria desde diferentes perspectivas: jurídica, económica y contable.

1.3.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES INMUEBLES

Tras delimitar, en cierta medida, el concepto de bien inmueble, es necesario conocer sus características dada la incidencia que éstas pueden tener en su valoración de mercado. En la tabla I.28 se muestran las características que suelen destacarse como más relevantes de este tipo de bienes.

Tabla I.28. Características principales de los bienes inmuebles

– Físicamente inmóviles.	– Importancia económica.
– Heterogeneidad.	– Identificabilidad.
– Duración en el tiempo.	– Vinculación a determinados derechos.
– Versatilidad.	

Fuente: Fabra (2003: 96-102) y Sánchez Pérez (2000: 26-27).

a) Físicamente inmóviles.

Cada bien inmueble tiene una localización concreta, marcada por unas coordenadas de latitud y longitud, que no puede compartirse por ningún otro y tampoco puede variarse. Esta es una característica propia de todos los bienes inmuebles, muy relevante desde el punto de vista

valorativo ya que la oferta y la demanda deben conocer el lugar específico del mismo y, además, solo podrá ser dispuesto en la ubicación concreta en que se encuentra. En base a lo dicho, es fácil entender por todos que no tendrá el mismo valor un edificio situado en la calle principal de la ciudad que si está localizado en un lugar alejado y aislado. No obstante, a pesar de la inmovilidad de los bienes inmuebles, aspectos externos como el crecimiento de las ciudades pueden hacer que ese inmueble situado en las afueras pase a formar parte del interior de la ciudad; asimismo, un lugar aislado puede dejar de serlo debido, por ejemplo, a la construcción de una carretera o la ampliación hasta esa zona de la línea de autobuses, hechos que indudablemente influirán de forma favorable en el valor del mismo.

b) Heterogeneidad.

Hay numerosos tipos de bienes inmuebles: solares rústicos y urbanos; viviendas en bloque compartido; viviendas unifamiliares; locales comerciales; oficinas; garajes; bienes de interés artístico y cultural; etc. Pero, no solo su tipología los hace diferentes, aspectos como su tamaño, su distribución, su orientación, los materiales empleados en su elaboración, su equipamiento o su acceso a vías de comunicación, pueden originar que dos inmuebles de la misma tipología sean desiguales.

Sin embargo, aún en el caso extremo de que su tipología y características coincidiesen, hay algo que, sin lugar a dudas, los va a diferenciar, su ubicación. Conforme a lo mencionado en la característica anterior, físicamente inmóviles, estos bienes no pueden compartir la misma situación geográfica; por ello no pueden encontrarse dos o más bienes inmuebles exactamente iguales y cada uno de ellos recibe la consideración de producto único. Esta característica de exclusividad

dificulta su sustitución por otro⁶⁰, por consiguiente, estamos ante un mercado no perfectamente competitivo.

En un mercado de competencia perfecta, “el precio del bien económico queda fijado por el juego de la concurrencia y donde cualquier comprador o vendedor puede conocer aquel precio con bastante exactitud, con sólo seguir el curso de las cotizaciones diarias” (Ballester y Rodríguez, 1999: 24).

La ausencia de un mercado de estas características en los bienes inmuebles dificultará su valoración al no disponer de precios de referencia de productos homogéneos⁶¹. Este hecho no suele ocurrir en los mercados financieros, donde los instrumentos negociados son agrupados en diferentes categorías, de forma que los elementos integrantes de cada una de ellas presentan características análogas. De este modo, para conocer el valor de un determinado título tan solo tiene que mirarse el valor que sus homólogos presentan en el mercado. Sin embargo, en el caso de los bienes inmuebles, para valorarlos en base a otros, estos últimos tienen que presentar características similares al que pretendemos valorar y sus valores deben ser homogeneizados⁶²; de este modo, la extrapolación de precios reviste un mayor grado de dificultad.

c) Duración en el tiempo.

Por lo general, los bienes inmuebles suelen permanecer invariables un prolongado periodo de tiempo; en el caso particular de los terrenos podría decirse que, en la mayoría de las ocasiones, su vida útil es ilimitada. De aquí que, desde el punto de vista empresarial, y, en concreto, desde la perspectiva contable, sean calificados como una inversión permanente, formando parte del inmovilizado de la misma. Sin

⁶⁰ La sustitución de un elemento por otro de iguales características no reviste problemas cuando estos son homogéneos; por ejemplo, ordenadores, vehículos, instrumentos financieros, materias primas, mercaderías, etc.

⁶¹ Además, las valoraciones de los inmuebles no se realizan con una continuidad constante en el tiempo como sí ocurre en otros productos, como las materias primas, los electrodomésticos, los automóviles o las acciones cotizadas en Bolsa. Esta discontinuidad incide en problemas de transparencia de precios.

⁶² Véase método de comparación en el capítulo cuatro.

embargo, como veremos posteriormente, habitualmente el valor que estos bienes inmuebles tienen al incorporarse a la empresa sufre variaciones posteriores motivadas por cambios en el mercado inmobiliario y por las pérdidas de carácter reversible e irreversible que experimente el mismo.

d) Versatilidad.

Un mismo bien inmueble puede destinarse a diferentes usos. Así, por ejemplo, en un terreno pueden construirse viviendas unifamiliares, pero también cabría la posibilidad de edificar en él una nave industrial o quizás un centro comercial. Igualmente, un edificio puede dedicarse en su totalidad a viviendas o a oficinas; del mismo modo, que podría ocurrir que ambas tipologías fueran compartidas. Por tanto, queda claro que un mismo bien inmueble puede dedicarse a distintas finalidades, siendo ésta una de las variables a considerar en la elección de la metodología valorativa a emplear⁶³ y, a su vez, en el valor obtenido para el inmueble.

e) Importancia económica.

Resulta sencillo entender que para los ciudadanos la adquisición de la vivienda supone un gran esfuerzo económico. Esta circunstancia también está presente en algunas empresas, sobre todo las que necesitan de amplios terrenos y construcciones para el desarrollo de su actividad. Según datos para el 2003 de la Central de Balances del Banco de España, el inmovilizado material bruto de las empresas no financieras españolas superaba el 56% del activo fijo total⁶⁴, aproximadamente el doble del porcentaje que representaba en 1999.

En cuanto a los importes de dotación a la amortización, tal y como aparece reflejado en la tabla I.29 representan un porcentaje importante

⁶³ Incidiremos en esta relación al presentar el proceso de valoración inmobiliaria en el capítulo cuatro.

⁶⁴ El anterior texto de la Norma Internacional de Contabilidad 16. *Inmovilizado material*, de 1998, se indicaba que el inmovilizado material representa un porcentaje importante de los activos totales de la empresa, por lo que su importe resulta significativo en el contexto de su posición financiera (párrafo 8).

del total inmovilizado material e inmaterial, situándose en un 80% en 1999 y casi en un 79% en 2004.

Tabla I.29. Activo inmovilizado de las empresas no financieras (1999 – 2003)

	1999		2003	
	(millones de €)	%	(millones de €)	%
Gastos amortizables	786	1.0	640	1.8
Inm. Inmaterial	3.062	3.8	3.522	9.8
Inm. Material	18.993	23.6	20.122	56.1
Inm. Financiero	55.262	68.6	9.944	27.7
Sin clasificar	2.505	3.1	1.657	4.6
Total Activo Fijo	80.608	100	35.885	100
Dotación amortización	17.640	80 ¹	18.606	78,7 ¹

¹ Dotación amortización/Inmovilizado material e inmaterial

Fuente: Central de Balances (Banco de España, 2004) y elaboración propia.

Para el caso concreto de las empresas inmobiliarias, la tabla I.30 presenta la relación del inmovilizado material respecto al total de activo para las mismas.

Tabla I.30. Inmovilizado material/Total activo en las empresas inmobiliarias (año 2002)

ACTIVIDAD	Nº DE EMPRESAS	CUARTILES		
		Primero ¹	Segundo ²	Tercero ³
701. Actividades inmobiliarias por cuenta propia.	5.691	0,87	15,88	60,18
702. Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia.	4.862	47,24	74,61	90,78
703. Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros	1.985	7,33	27,04	61,48
TOTAL⁴	12.538	7,08	44,82	80,74

¹ Primer cuartil: valor por encima del cual se encuentra el 75% de las empresas del agregado.

² Segundo cuartil o mediana: valor por encima del cual se encuentra el 50% de las empresas del agregado.

³ Tercer cuartil: valor por encima del cual se encuentra el 25% de las empresas del agregado.

⁴ Corresponde al conjunto de la Actividad 70. Actividades Inmobiliarias.

Fuente: Banco de España (2004).

Del total de empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria en el año 2002, en un 25% de las mismas el inmovilizado material superaba el 80,74% del total de activo y en la mitad de las empresas el inmovilizado material superaba el 45% del total del activo, por tanto, cifras nada desdeñables. Si tenemos en cuenta las diferentes actividades incluidas en la misma, según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, las empresas que presentan mayores porcentajes de inmovilizado material respecto al total de activo son las dedicadas al alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia, que ocupan un segundo lugar en cuanto a número de empresas, próximas al 40%. En un 75% de estas empresas, el inmovilizado material supera el 47,24% del total activo y un 25% está por encima del 90,78%. En el caso de las actividades inmobiliarias, por cuenta propia y por cuenta de terceros, dichos porcentajes son inferiores; en ambos casos, el 25% de las empresas el inmovilizado material representa más del 60% del total de activo. No obstante, las cifras recogidas en la tabla I.29 ponen de manifiesto la relevancia que este inmovilizado tiene en este tipo de empresas.

Cabe pensar que de este inmovilizado material, los terrenos y construcciones constituyan una de las masas más significativas⁶⁵ dada la actividad a la que se dedican estas empresas. Por tanto, la información de los bienes inmuebles, incluida su valoración, es de gran relevancia para todo el conjunto de usuarios, tanto del ámbito interno como externo, de la información empresarial.

f) Identificabilidad.

La localización particular de cada uno de los bienes inmuebles es lo que permite identificar perfectamente a cada uno de ellos. Del mismo modo, el carácter específico de esta ubicación hace posible su incorporación en los correspondientes Registros de la Administración Pública.

⁶⁵ No obstante, al no poder disponer de la parte del Inmovilizado material que corresponde a los bienes inmuebles, el significado de estos datos debe considerarse con cautela.

g) Vinculación a determinados derechos.

Es habitual que el bien inmueble sea dispuesto en propiedad⁶⁶; pero, también cabe la posibilidad de que éste sea objeto de otros derechos⁶⁷ como pueden ser, entre otros, el usufructo, el alquiler o la servidumbre. Cualquiera de estos derechos tiene cierta importancia económica y, a su vez, un determinado valor, por lo que también deberían ser objeto de valoración.

Por tanto, todo el conjunto de características de los bienes inmuebles comentadas (inmovilidad, heterogeneidad, permanencia en el tiempo, importancia económica, vinculación a derechos, etc.) son relevantes desde el punto de vista de su valoración, debiendo considerarse en la misma.

I.4. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA: PERSPECTIVA ECONÓMICA Y JURÍDICA

Lo visto hasta el momento pone de manifiesto algunos de los aspectos básicos relacionados con el sector inmobiliario, el mercado inmobiliario y los bienes inmuebles. Sin embargo, queda una cuestión pendiente, conocer la consideración que recibe la propiedad de estos bienes inmuebles, denominada comúnmente como propiedad inmobiliaria, desde las perspectivas jurídica, económica y contable.

Así pues, en este epígrafe determinamos la consideración de esta propiedad inmobiliaria desde el ámbito jurídico incidiendo en el concepto de propiedad como derecho real pleno y en los posibles derechos reales limitados que pueden recaer sobre los bienes inmuebles. A continuación, dada la relación presente entre el derecho y la economía, procedemos a analizar la propiedad de este tipo de bienes desde la perspectiva económica, lo que requerirá la presentación de los derechos de propiedad,

⁶⁶ En el siguiente capítulo será definida la propiedad como un derecho real pleno sobre el bien en el que recae.

⁶⁷ Son conocidos como derechos limitados y serán analizados en el capítulo siguiente.

al constituir la base del análisis económico del derecho; así como a los derechos de control relacionados con los mismos, al ser estos los que marquen el concepto de propiedad desde este ámbito. Por tanto, nos centramos en la perspectiva jurídica y económica de la propiedad inmobiliaria quedando la contable para el siguiente epígrafe.

1.4.1. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA JURÍDICA

Desde una perspectiva jurídica, el análisis del concepto de propiedad requiere la diferenciación entre derecho objetivo y subjetivo. En el primer caso, el derecho es considerado una norma; sin embargo, cuando es calificado de subjetivo, hace referencia al poder atribuido a una persona; de aquí que en este trabajo nos centremos en la segunda acepción.

1.4.1.1. CLASES DE DERECHOS

Los derechos subjetivos han sido objeto de varias clasificaciones, una de ellas, según Díez-Picazo y Gullón (2002: 408), ha sido la de diferenciar derechos subjetivos públicos y privados. Los primeros corresponden a los derechos de que es titular la persona frente al Estado o Administración Pública, mientras que los derechos subjetivos privados son divididos en tres categorías: de la personalidad, de familia y patrimoniales. Los derechos de la personalidad son los atribuidos a la persona sobre su propia esfera de la personalidad para defensa de los atributos y cualidades de la misma; por ejemplo, el derecho a la identidad, al nombre, a la intimidad, etc. Los derechos de familia corresponde a aquellos derechos atribuidos a la persona como consecuencia de la posición que ésta posee dentro de las relaciones de naturaleza familiar, como son los derechos entre los cónyuges o los derivados de la filiación. Por último, los derechos patrimoniales, que son los poderes destinados a realizar los fines económicos de la persona, incluyendo, entre otros, la propiedad, el usufructo o el arrendamiento.

De la tipología comentada, nos centramos en los derechos reales privados patrimoniales dada la relación que estos mantienen con nuestro objeto de estudio. Estos derechos recaen sobre los bienes del patrimonio y

son susceptibles de valoración económica. Además, de acuerdo con Lefebvre (2003: 11) pueden clasificarse en derechos reales y personales⁶⁸.

Albadalejo (1993: 35) define el derecho real como “una relación jurídica que confiere a su titular un poder directo y absoluto sobre la cosa que constituye el objeto del derecho”, lo que supone disponer de la posibilidad de actuar inmediatamente, de alguna forma, sobre la cosa. A ello, añaden Moreno, Bustos y Trujillo (2002: 381) que es inmediato, recae sobre una cosa del mundo exterior e impone a los demás el deber de respetarlo. Del mismo modo, Bona (2003: 82) manifiesta el carácter indivisible de este derecho de forma que corresponde a una única persona salvo en aquellos casos expresamente contemplados por la ley, conocidos como derechos reales limitados.

Conforme a las características mencionadas, cabe destacar el hecho de que los derechos reales puedan realizarse frente a cualquier persona o incluso al conjunto de la sociedad, sin requerir para ello de la intervención de un tercero; en este sentido, son calificados como absolutos. Esta posibilidad de realización les distingue de los derechos personales, que sí necesitan para su ejercicio de la intervención del sujeto con quien fue contratado; de aquí el carácter relativo de los mismos. La tabla I.31 resume algunas de las características que diferencian a las dos tipologías de derechos privados patrimoniales comentadas: derechos reales y derechos personales.

El objetivo de actuación de los derechos reales lo constituyen las cosas, por lo que para su realización no es requerida la actuación de otro sujeto. En este sentido, el titular de un derecho de esta naturaleza dispone de un poder directo sobre los bienes salvo por las restricciones que la ley puede establecer a las formas posibles de estos derechos.

⁶⁸ También conocidos como derechos de crédito.

Tabla I.31. Derechos reales versus derechos personales

CARACTERÍSTICAS	DERECHOS REALES	DERECHOS PERSONALES
Ejercicio	Sobre una cosa	Frente a una persona
Carácter	Absoluto	Relativo
Realización	No necesita intervención de otro sujeto	Necesita intervención de otro sujeto
Poder sobre los bienes	Directo	Indirecto
Tipología	Formas limitadas (por ley)	Amplia diversidad

Fuente: Elaboración propia.

A diferencia de los anteriores derechos, los derechos personales requieren para su ejecución la intervención de un sujeto, ya que su ejercicio se realiza frente a una persona. Por tanto, cabe la posibilidad de que estos derechos adopten múltiples formas, al disponer el titular de un bien de la “libertad para garantizar a otros sujetos intereses contractuales sobre éste de cualquier forma que estime conveniente” (Bona; 2003: 81). Por consiguiente, el titular de un derecho personal posee un poder de carácter indirecto sobre los bienes.

Continuando con la descripción de los derechos reales, cabe indicar su habitual clasificación en base a las facultades que éstos atribuyen sobre el bien que recaen, que los diferencia en plenos y limitados. Conforme a Lefebvre (2003: 11), el derecho real pleno, también conocido como derecho de propiedad o simplemente propiedad, recibe esta consideración al representar un poder total sobre el bien concreto. Por el contrario, estaremos ante un caso de derecho real limitado cuando el titular disponga de ciertos derechos reales en cosa ajena, de forma que tan solo le confieren ciertas posibilidades de las que proporciona un bien perteneciente a una persona distinta del titular del derecho limitado.

En este sentido, Moreno, Bustos y Trujillo (2002: 385) resaltan de los derechos reales limitados las siguientes características:

- a) Atribuyen al titular de un bien tan sólo parte de las posibilidades de goce que éste proporciona.
- b) Recaen en bienes que pertenecen a una tercera persona, de forma que tan sólo se tiene derecho a una parte de las aludidas posibilidades de goce del bien.
- c) Limitan lo que el propietario puede obtener de un bien, al conceder a otro sujeto parte de lo que puede percibirse del mismo.

Aunque estos derechos reales limitados podrían presentar multitud de contenidos diferentes; habitualmente, son clasificados en tres grupos atendiendo a las facultades que atribuyen: de goce, de garantía y de adquisición preferente, tal y como aparece recogido en la tabla I.32, junto a los derechos integrados en los mismos.

Tabla I.32. Los derechos reales limitados

DERECHOS REALES	TIPOLOGÍA
De goce	<ul style="list-style-type: none"> - Usufructo - Uso y habitación - Aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles - Servidumbres - Censos - Superficie
De garantía	<ul style="list-style-type: none"> - Prenda - Hipoteca - Hipoteca mobiliaria y la prenda sin desplazamiento de la posesión - Anticresis
De adquisición preferente	<ul style="list-style-type: none"> - Tanteo y retracto - Opción

Fuente: Elaboración propia.

- Derechos reales de goce. Caracterizados porque el titular de este derecho puede utilizar o aprovechar, total o parcialmente, un bien ajeno, disponiendo del goce, uso y disfrute, total o parcial del bien. Lasarte (1994: 235) considera que este componente posesorio es propio de esta tipología de derechos reales limitados, estando ausente en los demás. Cuanto mayor sea el contenido del derecho real de goce más restringida estará la facultad de gozar del mismo por el propietario. Son ejemplos típicos de este tipo de derechos reales limitados los siguientes:
- Derecho de usufructo. Conforme al artículo 467 del Código civil, “el usufructo da derecho a disfrutar los bienes ajenos con la obligación de conservar su forma y sustancia, a no ser que el título de su constitución o la ley autoricen otra cosa”. Seguidamente, el artículo 469 establece la posibilidad de que el objeto del usufructo sean los frutos que se obtengan del bien e incluso un derecho, siempre que éste no sea de carácter personal e intransmisible. Por tanto, puede revestir múltiples formas.

Este derecho real en virtud del cual una persona puede obtener tanto los frutos o rendimiento de una cosa ajena está caracterizado por dos notas fundamentales (Lasarte; 1994: 236): la temporalidad de ese derecho con una duración limitada y la restitución de la cosa usufructuada al propietario de la misma, transmitiéndole su goce y disfrute, una vez finalizado el período de usufructo.

- Derechos de uso y habitación. El artículo 524 del Código civil indica que “el uso da derecho a percibir de los frutos de la cosa ajena los que basten a las necesidades del usuario y de su familia, aunque ésta se aumente. La habitación da a quien tiene este derecho la facultad de ocupar en una casa ajena las piezas⁶⁹ necesarias para sí y para las personas de su familia”. Por tanto, estaríamos ante un usufructo circunscrito a unos frutos con unas características concretas

⁶⁹ Se trataría de estancias o habitaciones.

relacionadas con las necesidades del usuario y de su familia; no obstante, estos derechos tienen una escasa vigencia en la situación económica actual.

- Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles. Permite disfrutar a su titular, durante un período de tiempo y de forma reiterada, de un alojamiento vacacional por turno en un inmueble con servicios correspondientes.
- Servidumbres. El artículo 530 del Código civil las define como “un gravamen impuesto sobre un inmueble en beneficio de otro perteneciente a distinto dueño”. También pueden crearse servidumbres a favor de una o varias personas o de una comunidad. Se trata, por tanto, de un derecho al uso de un inmueble ajeno que favorecerá a otro inmueble, a una o más personas, como puede ser el derecho de paso, de luces, de aguas, de desagüe, etc⁷⁰.
- Censos. El artículo 1.604 del Código civil establece que “se constituye el censo cuando se sujetan algunos bienes inmuebles al pago de un canon o rédito anual en retribución de un capital que se recibe en dinero, o del dominio pleno o menos pleno que se transmite de los mismos bienes”.
- Derecho de superficie. El artículo 358 del Código civil establece un principio general, según el cual pertenecerá al dueño del suelo todo lo edificado, plantado o sembrado en el mismo así como las mejoras o reparaciones. No obstante, el derecho de superficie puede romper este principio, al menos de forma temporal, al permitir que una persona, el superficiario, para construir o plantar o para tener en suelo ajeno una edificación o plantación de su propiedad. Este sujeto podrá disfrutar de ello durante el plazo temporal determinado mediante el pago de un precio. Transcurrido el período de vigencia

⁷⁰ Más aspectos relacionados con las servidumbres pueden verse en los artículos 532 a 604 del Código civil.

del derecho deberá procederse a devolver tanto el suelo como lo plantado o edificado en el mismo⁷¹.

➤ Derechos reales de garantía. Permiten utilizar una cosa ajena como garantía del cumplimiento de una obligación, mediante la facultad que atribuyen de enajenarla, realizar su valor, en caso de que la obligación se incumpla; y, con lo obtenido de la venta, satisfacer el crédito pendiente. Lefebvre (2003: 26) señala como principal ventaja de las garantías reales que suponen la afección de un bien concreto para el pago y que otorgan al acreedor un derecho preferente al de otros acreedores. En relación con la misma, Lasarte (1994: 243) señala como características de estos derechos:

- Accesoriedad. Los derechos reales de garantía son constituidos para asegurar el cumplimiento de una obligación preexistente, de aquí, su carácter accesorio, pues sólo están vigentes mientras que la obligación principal subsiste.
- Indivisibilidad. Las garantías reales serán efectivas hasta que no tenga lugar el total cumplimiento de la obligación garantizada; por tanto, tal y como recoge el artículo 1.860 del Código civil, el cumplimiento parcial o la división de la obligación principal no conllevará la división del derecho real de garantía; de aquí su carácter de indivisibles.
- Facultades de realización del valor y de preferencia. Los derechos reales de garantía no conceden al titular de los mismos el goce o uso de la cosa, si no el derecho a la enajenación de la cosa objeto de la garantía en caso de ser incumplida la obligación principal así como la facultad de cobrar antes que otros acreedores.

⁷¹ Un tratamiento más extenso de este derecho de superficie puede consultarse en Lefebvre (2003: 23-25).

- Especialidad. Las facultades referidas en la nota anterior tan solo recaen de forma directa y especial sobre los bienes gravados no admitiéndose su extensión a la totalidad de los bienes del deudor.
- Reipersecutoriedad. Pone de manifiesto el carácter real del conjunto de facultades atribuidas al acreedor; quien podrá ejercitarlas, por tanto, frente a cualquiera otra persona, tercer adquirente o poseedor.

Los derechos reales regulados por el derecho de este país son:

- La prenda. Constituye una garantía real que recae sobre una cosa mueble que entrega el deudor al acreedor (o a un tercero), en garantía del cumplimiento de la obligación contraída; vencida la obligación y no satisfecha, puede el acreedor vender la cosa entregada en prenda, para, con su importe, hacer efectivo el crédito.
- La hipoteca⁷². Recae sobre bienes inmuebles que, permaneciendo en la posesión de su dueño (es decir, que no pasan a estar en posesión del acreedor), aseguran el cumplimiento de una obligación. Una vez vencida la obligación, y no pagada, el acreedor podrá satisfacer su crédito con el importe de la venta del bien inmueble que lo garantiza. En el artículo 1.876 del Código civil se dice que “la hipoteca sujeta directa o inmediatamente los bienes sobre los que se impone, cualquiera que sea su poseedor, al cumplimiento de la obligación para cuya seguridad fue constituida”.
- La hipoteca mobiliaria y la prenda sin desplazamiento de la posesión. En virtud de la Ley especial de Hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de 16 de diciembre de 1954, la

⁷² Un desarrollo más amplio de este derecho real de garantía puede verse en Lasarte (1994: 245-254).

hipoteca también podrá establecerse sobre muebles que sean fácilmente identificables. En concreto, el artículo 12 de la citada ley enumera taxativamente qué muebles pueden ser hipotecados, entre ellos, los establecimientos mercantiles, los automóviles, la maquinaria industrial, etc. Eso sí, si sobre estos bienes no hay ya una hipoteca, no están pignorados o embargados y su precio de adquisición se haya íntegramente satisfecho, excepto en el caso de que se constituya la hipoteca en garantía de plazo aplazado. El derecho real de prenda sin desplazamiento, se caracteriza porque no se desplaza la posesión de la cosa que garantiza la obligación, sino que ésta permanece en poder de su dueño en concepto de depósito.

- La anticresis. El artículo 1.881 del Código civil establece que por esta figura su titular (acreedor) tiene la facultad de poseer o percibir los frutos de un bien inmueble de su deudor como garantía del pago de una obligación, pudiendo, si ésta se incumple, promover su venta, aplicando su valor al pago de la deuda. Los frutos obtenidos han de aplicarse al pago de los intereses, si se deben, y después al del capital de la deuda.
- d) Derechos reales de adquisición preferente. Conceden a su titular la potestad de adquirir preferentemente el bien que el propietario pretende enajenar, siempre que pague el valor correspondiente, requiriéndose que la transacción sea a título oneroso. Lefebvre (2003: 27) señala que la doctrina no considera a estos derechos de adquisición como verdaderos derechos reales, pues no otorgan a su titular un poder directo e inmediato sobre la cosa; sin embargo, en su opinión si disponen de la consideración de reales dada la eficacia de los mismos frente a terceros.

Tienen la naturaleza de derechos reales de adquisición los siguientes:

- Derechos de tanteo y retracto. El tanteo es un derecho que concede la ley a su titular para adquirir una cosa con preferencia a

cualquier otra persona, siempre que esté dispuesto a dar el mismo precio que aquél. El retracto, por el contrario, atribuye a su titular exclusivamente la facultad de adquirir una cosa una vez que la enajenación ya ha sido realizada y por el mismo precio que el comprador ha pagado por ella.

- El derecho de opción. Atribuye a su titular la facultad de poder adquirir preferentemente una cosa, dentro de un plazo pactado con el concedente de la opción, y siempre que proceda a pagar el precio convenido.

Por tanto, este conjunto de derechos reales limitados no otorgan una propiedad plena sobre el bien pero sí atribuyen cierta potestad en relación con él. De aquí que si una empresa es titular de alguno de estos derechos, a nuestro entender, sería apropiado su reflejo en el patrimonio de la empresa. Igualmente, también debería quedar reflejado en éste sí un tercero posee algún derecho limitado sobre algún bien inmueble de la empresa como hipoteca, servidumbre, usufructo, etc. De este modo, la valoración de estos derechos resultará básica al objeto de su revelación en la información económico-financiera de la empresa.

1.4.1.2. LA PROPIEDAD COMO DERECHO REAL PLENO

El artículo 348 del Código civil define la propiedad como “el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas en las leyes”. En el caso de que sean varios los sujetos de un derecho de propiedad estamos ante una copropiedad. Cada copropietario dispone de una cuota asemejada a la porción abstracta del bien que correspondería a su titular⁷³.

Otro caso particular de propiedad recogida en el Código civil relacionada con los inmuebles es la propiedad horizontal⁷⁴. El artículo 396

⁷³ No conociéndose la cuantía de cada una de las cuotas se considerarán iguales. Más aspectos de la copropiedad pueden consultarse en los artículos 392 a 406 del Código civil.

⁷⁴ La propiedad horizontal está regulada en la Ley de 6 de abril de 1999 de Reforma de la del 21 de julio de 1960 sobre Propiedad Horizontal.

de este texto hace alusión a ella, indicando que “los diferentes pisos o locales de un edificio o las partes de ellos susceptibles de aprovechamiento independiente por tener salida propia a un elemento común de aquél o a una vía pública podrán ser objeto de propiedad separada, que llevará inherente un derecho de copropiedad sobre los elementos comunes del edificio, que son todos los necesarios para su adecuado uso y disfrute, tales como el suelo, vuelo, cimentaciones, cubiertas, ascensores, conducciones y canalizaciones para el suministro de agua, gas o electricidad, antenas colectivas, etc. Las partes en copropiedad no son en ningún caso susceptibles de división y sólo podrán ser enajenadas, gravadas o embargadas juntamente con la parte determinada privativa de la que son anejo inseparable. En caso de enajenación de un piso o local, los dueños de los demás, por este solo título, no tendrán derecho de tanteo ni de retracto. Esta forma de propiedad se rige por las disposiciones legales especiales y, en lo que las mismas permitan, por la voluntad de los interesados”.

El artículo 353 del Código civil establece que “la propiedad de los bienes da derecho por accesión a todo lo que ellos producen, o se les une o incorpora, natural o artificialmente”. En consecuencia, todo lo producido por un inmueble corresponde a su propietario, excepto cuando otro titular tenga otro derecho sobre él preferente al suyo. Valga como ejemplo el caso habitual del propietario de un piso que decide alquilarlo. Lo obtenido de este alquiler le corresponderá salvo que tuviese lugar la situación comentada anteriormente, en la que otro titular tuviese un derecho preferente en relación con lo obtenido del arrendamiento del inmueble.

También, en base al artículo 353 del Código civil, las mejoras o reparaciones realizadas sobre los bienes inmuebles pertenecerán al propietario⁷⁵. Así pues, es importante conocer el significado atribuido por el Código civil a los conceptos de gasto y mejora. En base a este texto, Moreno, Bustos y Trujillo (2002: 137) entienden por gasto, el desembolso de una suma de dinero o de energía en una cosa sin tener en cuenta que haya o no beneficio. Podrían interpretarse como “aquellos de mantenimiento

⁷⁵ Con sujeción a lo dispuesto en los artículos 359 a 374 del Código civil.

y que se llevan a cabo para conservar la cosa en su integridad; se han de hacer diríamos forzosamente, para que la cosa no desaparezca”. En el caso de que la actuación sobre un bien tenga como fin aumentar su utilidad o proporcionarle algún tipo de ventaja, se trataría de una mejora, “se hacen sobre la cosa sin ser necesarios, ni para su conservación, y a su vez éstos pueden ser de dos clases: útiles, hacen que la cosa aumente de valor y puede hacerla más productiva; y, de puro lujo o de recreo: no se justifican, es como un adorno en la cosa, la embellece y se les califica de suntuarios”.

Encontramos en esta consideración jurídica de los conceptos de gasto y mejora cierta similitud con lo que se entiende por los mismos en el ámbito contable. Adelantándonos a lo indicado en el capítulo tres de este trabajo sobre los desembolsos posteriores en el Plan General de Contabilidad, los gastos relacionados con la reparación y conservación del inmueble son reconocidos como gasto en el resultado del ejercicio en que tienen lugar; en cuanto a las mejoras realizadas en un bien, siempre que supongan un aumento de su capacidad productiva, una mejora sustancial de su productividad o un alargamiento de su vida útil estimada, serán incorporadas como mayor valor del bien; en caso contrario, serán consideradas como gasto. Asimismo, esta consideración contable de mejora corresponde a lo indicado en primer lugar desde el ámbito jurídico donde se hacía mención expresa al aumento de valor de la cosa.

En cualquier caso, desde el ámbito jurídico, el derecho real pleno sobre un bien, su propiedad, asigna al titular de este derecho, todo lo que genere el bien, así como todas las mejoras, cambios o alteraciones que, de forma natural o artificial, tengan lugar en el mismo.

Por otra parte, al igual que ocurre con otros términos, el concepto de propiedad, en su acepción de derecho real pleno, puede variar según el ámbito territorial. Desde un punto de vista general, cabe diferenciar dos ámbitos: el continental y el anglosajón. En el primero de ellos estarían encuadrados los países que otorgan preferencia al derecho escrito⁷⁶, por lo

⁷⁶ Siguen la herencia jurídica romana.

que son conocidos como países de la ley civil, entre los que podemos citar España, Francia o Alemania. En cuanto al ámbito anglosajón, fundamentalmente, Reino Unido y Estados Unidos, la característica de su derecho es estar basado en la jurisprudencia, de aquí que reciban la consideración de países de ley común.

La diferencia en el concepto de propiedad entre ambos ámbitos se sitúa en la distinción de los derechos privados en derechos reales y personales. Mientras que en los países de ley civil, el concepto de propiedad se centra en el objeto, de aquí su afinidad con el concepto de derecho real, los países de ley común dirigen su atención al sujeto, atribuyendo consecuentemente a la propiedad un carácter más personal y, por tanto, más próxima a los derechos personales.

Dicha dicotomía conduce a diferencias en la concepción de propietario. “Mientras que en el primer enfoque es propietario aquel sujeto que retiene todas las facultades inherentes a un objeto, no admitiéndose excepciones a esta regla básica, salvo en aquellos casos expresamente tasados por la ley (derechos reales limitados) el enfoque personal de la propiedad la concibe como un mero derecho a una faceta determinada y particular sobre un objeto, pudiendo, por tanto, bajo este enfoque, considerarse propietario a aquel individuo que detente cualquier privilegio sobre un elemento determinado” (Bona; 2003: 83).

Si, como hemos visto, el ordenamiento civil de nuestro país relaciona la propiedad con los derechos reales, nos encontramos ante cierta similitud de España con la perspectiva de los países de ley civil. Frente a esta situación, cabría plantearse si la adopción de las normas internacionales de información financiera o, en su caso, las normas internacionales de valoración basadas en derechos personales, pueden requerir cambios en el ámbito normativo contable y valorativo.

1.4.2. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DESDE UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA

Dada la relación existente entre el derecho y la economía, tras la presentación de la propiedad desde una perspectiva jurídica, procedemos al análisis de la propiedad desde la perspectiva económica, lo que nos permitirá en el siguiente epígrafe analizar la incidencia que ambas perspectivas han tenido en el ámbito contable.

La publicación por Ronald Coase en 1960 del artículo “El problema del coste social”⁷⁷ ha sido considerado el inicio del movimiento doctrinal en el que se interrelaciona el derecho y la economía, tratándose del surgimiento de una disciplina centrada en el análisis del derecho desde una perspectiva económica. De acuerdo con Cabrillo (1990), dado que las normas no son iguales, el interés científico del análisis económico del derecho reside en estudiar cómo unas normas pueden conseguir mayor eficiencia en el sistema económico que otras, creando incentivos para que los sujetos económicos tengan una determinada actuación. A lo anterior cabe añadir que las normas pueden reducir los costes de transacción⁷⁸ en muchas actividades económicas, permitiendo al legislador considerar si las normas jurídicas favorecen o dificultan la marcha de la economía, atribuyendo desde este punto mucha importancia a las normas como instrumento para que los sujetos económicos hagan el mejor uso de los recursos productivos.

Cámara (1993: 246) coincide en determinar que el análisis económico permite “explicar la razón de ser –los efectos y consecuencias-

⁷⁷ Título original “The Problem of Social Cost” publicado en *The Journal of Law and Economics*, vol. III, octubre, 1960. La versión en castellano se encuentra disponible en *Hacienda Pública Española*, nº 68, 1981, pp. 245-274.

⁷⁸ Los costes de transacción son definidos como los costes asociados a la utilización de un determinado mecanismo asignativo, ya sea el mercado, la empresa o el Estado. Albi; González-Paramo y López (1997: 27) indican que “los costes de transacción dependen de los atributos o naturaleza de las transacciones, así como de la forma (contractual) específica en la que la transacción se organiza”. Son diversas las tipologías de costes de transacción, aquí haremos solo referencia a dos de ellas. En base a las fases de la transacción (Salas; 1987) se distinguen: los costes de información (identificación y contacto entre las partes), los costes de negociación (alcanzar acuerdos e incorporarlos en cláusulas contractuales, y los costes de garantía (asegurar el cumplimiento y proteger a las partes frente al incumplimiento). Atendiendo al tipo de decisión organizativa se diferencian: costes de coordinación (poner en mutuo conocimiento a las partes, reunir las, negociar los precios y otros detalles de la transacción) y los costes de motivación (incentivar a las partes para realizar transacciones beneficiosas mutuamente).

del sistema jurídico y realizar una evaluación de esos efectos y consecuencias, para ver si es más adecuado que otras posibles alternativas”.

Los fundamentos de dicho análisis económico del derecho tienen su base en la teoría de los derechos de propiedad⁷⁹. Schwartz y Carbajo (1981: 221) “durante los siglos XVIII y XIX, los grandes tratadistas económicos prestaron alguna atención a las relaciones entre el sistema de derechos de propiedad vigente en una sociedad y la eficacia de sus sistema distributivo. ...Sólo a partir de 1960 ha renacido el interés de los economistas por los aspectos económicos de los derechos de propiedad y la mutua influencia entre el mercado y las instituciones legales de las sociedades humanas, y este interés se ha extendido ahora a todos los aspectos del Derecho, de tal forma que puede hablarse ahora de la existencia de una «teoría económica del Derecho»”.

1.4.2.1. LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

Es importante que realicemos una breve descripción de los derechos de propiedad ya que su posesión y valoración incidirán en el patrimonio de la empresa.

No hay una unanimidad en cuanto al concepto de derechos de propiedad⁸⁰, son múltiples las definiciones que se pueden encontrar de los mismos. Así, McKean (1981: 332) emplea el término derechos de propiedad “en un sentido amplio que incluye los derechos efectivos de una persona a hacer cosas y sus títulos efectivos sobre los rendimientos (positivos o negativos) como resultado de sus acciones”. Cámara (1993: 249-250) considera que, en la literatura económica, normalmente, se entiende por derecho de propiedad “los que pretenden configurar un derecho sobre todos

⁷⁹ Suelen considerarse predecesores del análisis de derechos de propiedad a Knight (1924) y Von Misess (1943); sin embargo, el tema queda paralizado hasta la publicación del artículo de Coase que supone el comienzo del desarrollo de la corriente moderna de los derechos de propiedad, que luego ha sido seguida por Alchian, Demsetz, Manne, Alessi, Cheung, Posner, Furubotn y Pejovich, entre otros.

⁸⁰ También se les conocen como derechos de actuación o apropiación. En inglés, *property rights*.

los recursos escasos, sobre todo lo que tenga valor”. Por tanto, estos derechos son los que “definen las conductas permitidas y prohibidas en la utilización de los recursos, hay que entenderlos como posibilidades de comportamiento y competencias que corresponden al titular y que han de soportar los demás”.

Por tanto, los derechos de propiedad son un instrumento propio de la sociedad, de forma que su contenido y significado viene señalado por las expectativas que puede formarse una persona y mantener razonablemente en sus tratos con otras. El conjunto de estas posibles expectativas se recoge en las leyes, costumbres y usos de la sociedad (Demsetz; 1981: 286). El titular de un derecho de propiedad dispone del consentimiento de los demás miembros de la sociedad para actuar de un modo concreto; de aquí que pueda prever lo que puede esperar en sus relaciones con otras personas (Cámara; 1993: 250).

Furubotn y Pejovich (1974)⁸¹ inciden en lo señalado anteriormente, entendiendo que los derechos de propiedad se refieren a las relaciones entre el hombre y las cosas, por lo que su asignación marcará las normas de comportamiento en cuanto a la utilización de los bienes en el conjunto de las relaciones económicas y sociales de los individuos.

De este modo, aunque en el lenguaje ordinario solemos decir que una empresa posee un edificio, un terreno, etc. “lo que se posee son derechos a usar recursos, incluyendo el cuerpo y la mente del ser humano, y esos derechos están circunscritos siempre, frecuentemente por la prohibición de ciertas acciones” (Alchian y Demsetz; 1981: 319). Poseer tierra equivale al derecho a utilizarla, a apropiarse de la renta obtenida con su explotación, a cambiar su forma, a transferirla, etc. Por tanto, no se posee el recurso en sí, sino un bloque o una porción de derechos a usarlo (Cámara; 1993: 250).

Para Furubotn y Pejovich (1972: 1140) el derecho de propiedad sobre un bien o un activo queda constituido por la suma de los tres componentes

⁸¹ Extraído de Cámara (1993: 250).

siguientes: derecho a utilizarlo, derecho a disponer de sus rendimientos y derecho a cambiar su forma o sustancia. Sin embargo, Schwartz y Carbajo (1981: 226) indican que “los economistas de lengua inglesa hablan de *property rights*: una expresión que incluyera desde la propiedad inmobiliaria hasta el derecho de voto, pasando por las servidumbres, los derechos de uso, las concesiones administrativas de uso exclusivo y especial, la posesión, los créditos, las patentes”.

Los derechos de propiedad no son invariables, al contrario, es habitual que tengan lugar diferencias entre los derechos ya que puede existir un derecho particular a un uso en una sociedad que antes no existía o que no está presente en otras sociedades (Alchian y Demsetz; 1981: 319). Asimismo, la nueva corriente doctrinal sobre los derechos de propiedad amplía la categorización de tales derechos, añadiendo a los derechos de uso, los derechos a los rendimientos, los derechos de exclusión y los derechos de disposición. La posesión de diferentes derechos de propiedad sobre un elemento estará asociada con la propiedad del mismo (Bona; 2003: 93).

Estas breves referencias nos permiten comprobar la dificultad de encontrar una definición clara de derechos de propiedad, ello ha llevado a Cámara (1993: 252) a una suprainstitución jurídica dentro de la que puede incluirse cualquier tipo de derecho que expresa una relación entre personas y su disposición a recursos económicos.

Lo que sí está disponible en los diferentes conceptos de derechos de propiedad es la característica básica de estos derechos, la no posesión del recurso en sí, sino una serie de derechos sobre el mismo, que son aprobados por los demás sujetos. Las apreciaciones equivocadas de los derechos de propiedad han provocado, según Coase (1981: 273), un concepto defectuoso de un factor de producción “suele contemplarse como entidad física que la empresa adquiere y usa (una hectárea de terreno, una tonelada de fertilizante) en lugar de cómo derecho a llevar a cabo ciertas acciones (físicas). Podemos decir que una persona posee un terreno y lo

utiliza como factor de producción, pero lo que en realidad ostenta el titular es el derecho a llevar a efecto una lista limitada de acciones”. Esto llevaría a plantearse la determinación del valor de un bien, en base al bien como tal o considerando el derecho que permite realizar determinadas acciones sobre el mismo. Asimismo, deja entrever cierta correspondencia de esta concepción económica de la propiedad con la vigente en los países de ley común desde una perspectiva jurídica, ya que ambas están centradas en la capacidad del sujeto de fijar diferentes derechos sobre un elemento, aprobados y realizados frente a terceros.

En cuanto a la titularidad de los derechos de propiedad puede revestir diferentes formas. Demsetz (1981: 291) considera como formas ideales de propiedad los siguientes: comunal, pública y privada.

La propiedad comunal se caracteriza por ser un derecho susceptible de ser ejercitado por todos los miembros de la comunidad, nadie puede quedar excluido. El uso por parte de un sujeto no reduce la cantidad disponible del mismo para otras, todos los usuarios tienen la posibilidad de disponer de la misma cantidad, por ejemplo una carretera pública o un parque.

En la propiedad pública el Estado posee la potestad para poder excluir de un derecho a cualquier sujeto siempre que se rija por procedimientos aceptados políticamente para determinar quién no puede utilizar los bienes de propiedad pública.

Por otra parte, la capacidad de excluir a los demás miembros de una comunidad de los derechos de los que un sujeto es titular constituye la propiedad privada. Ello no implica que el titular pueda usar sus bienes de cualquier forma que desee sino que deberá hacerlo respetando las limitaciones fijadas en la ley.

A todo lo anterior cabe añadir otro aspecto relacionado con los derechos de propiedad, se trata del método de asignar a determinados individuos la capacidad de seleccionar, respecto a bienes concretos,

cualquier uso deseado de todo el conjunto de opciones posibles no prohibidas conocido como sistema de derechos de propiedad (Martín; 1999: 186 y Alchian; 1981: 326).

Las características que permiten orientarnos sobre la eficiencia de un sistema de derechos de propiedad son: la universalidad, exclusividad y transferibilidad (Cámara; 1993: 252).

a) Universalidad.

Hace referencia a que todo recurso debe ser poseído por alguien, excepto aquellos que, por su abundancia, pueden consumirse en la cantidad deseada sin que otros queden afectados por ello, ya que también pueden utilizar todo lo que quieran de ese bien.

b) Exclusividad.

Corresponde a la posibilidad de evitar que otros consuman un determinado bien económico. A medida que aumentan los titulares de una determinada propiedad, la exclusividad es atenuada. Así, en los casos de participación de derechos, aparece la denominada *dilución* de los mismos, siendo mayor cuanto más personas tengan las mismas posibilidades de actuación en el uso de un bien, y total en el caso de titularidad de bienes comunales. Cámara (1993: 252) resalta la incidencia directa que en el valor de mercado de un determinado recurso tiene el carácter exclusivo de un derecho sobre el mismo. Por ejemplo, si el derecho a usar un inmueble es compartido por varios titulares, el valor es inferior al caso en que correspondiese a uno solo de ellos. A mayor exclusividad, mayor será su valor con respecto a terceros.

No obstante, como señala Pejovich (1981: 297) el carácter exclusivo de un derecho no quiere decir que se trata de un derecho sin limitaciones. El sentido de la exclusividad de los derechos de propiedad hace referencia a que sólo está limitado por las

restricciones expresamente recogidas en la legislación. Por tanto, la publicación de normativas que modifiquen los derechos de actuación pueden alterar significativamente el valor de los bienes afectados por los mismos.

c) Posibilidad de transferir o enajenar su propiedad.

Esta característica permite realizar contratos según las condiciones que el interesado juzgue más convenientes. Posibilita la plena transferibilidad, la posible transmisión, por medio de intercambios voluntarios o transacciones⁸², de aquellas personas que los valoran menos –de los usos menos eficientes- a los que los valoran más –los usos más eficientes-. Las actividades económicas permitirán el intercambio de esos permisos o facultades sobre los bienes o servicios que integran el “bloque” de derecho de propiedad, y su valor dependerá del bloque de derechos de propiedad transmitidos en una transacción” (Furubotn y Pejovich; 1974)⁸³.

Esta posibilidad de transferencia de los derechos facilita que los mismos puedan repartirse y reasignarse según una base temporal. Por ejemplo, en el caso de un arrendamiento de un inmueble, su dueño transmitirá durante un periodo de tiempo los derechos de uso del mismo, que volverá a recuperar una vez finalizado el contrato de arrendamiento.

De este modo, las transacciones en el mercado permitirán modificar la delimitación que en un momento anterior hubiese de los derechos de propiedad en aras a conseguir un mayor valor de la producción. Esta reordenación tendrá lugar siempre que las transacciones no supongan un coste. Esta última suposición fue establecida por Coase en su primer trabajo según el cual, la atribución de los derechos de propiedad era indiferente

⁸² Desde una perspectiva general, se define una transacción como “un intercambio contractual del derecho a utilizar bienes, servicios o activos entre agentes económicos distintos” (Albi, González-Paramo y López; 1997: 27).

⁸³ Extraído de Cámara (1993: 250).

para que el mercado alcanzara el óptimo de equilibrio cuando se cumplieran las siguientes condiciones:

- a) Que los derechos de propiedad estuviesen bien definidos;
- b) que los costes de transacción⁸⁴ fueran nulos; y
- c) que las transferencias de renta realizadas con motivo de la transacción no cambiasen la estructura de la demanda.

Tiempo más tarde, será el propio Coase (1981: 254) quien considere poco realista la suposición de que las transacciones en el mercado no originan costes. Para efectuar una transacción en el mercado es necesario suministrar información acerca de los derechos que pretenden intercambiarse, hay que informar de las condiciones establecidas, es necesario negociar para llegar a un acuerdo, etc., en definitiva, un conjunto de operaciones que en muchas ocasiones son demasiado costosas y por ello la transacción no son ejecutadas. Tan sólo tendrá lugar la reordenación de los derechos cuando el aumento en el valor de la producción conseguido supere a los costes que entraña la transacción.

Schwartz y Carbajo (1981: 232) resaltan la conveniencia de que el sistema de derechos de propiedad sea universal y las ventajas de mejorar constantemente el funcionamiento de los mercados para reducir costes de transacción. Plantea a la sociedad el problema, no de corregir los derechos del mercado directamente, sino de mejorar su funcionamiento, rectificando los defectos del meta-mercado⁸⁵, redefiniendo los derechos de propiedad, a medida que cambian las condiciones técnicas de la oferta o los gustos en la demanda, y también con la atribución de los derechos de propiedad a quienes van a emplearlos más productivamente cuando el mercado no pueda llegar a un óptimo espontáneamente porque los costes de transacción son muy altos.

⁸⁴ Son definidos por Bona (2003: 90) como "los diversos costes que es necesario soportar para hacer respetar los derechos de propiedad por otra persona".

⁸⁵ Con la expresión de meta-mercado quiere designarse el mundo institucional en el que son definidos y atribuidos los derechos de propiedad, que luego serán objeto de contratos entre personas físicas o jurídicas en el mercado.

Por tanto, uno de los aspectos clave de la teoría económica de los derechos de propiedad ha sido la disposición de los derechos residuales de decisión y control, en base a los cuales los individuos tienen el derecho de adoptar cualquier decisión relativa al uso asignado a los recursos, no estando ésta controlada explícitamente por ley o asignada a terceros mediante un contrato. Este derecho de control es el que marca el concepto de propiedad desde una perspectiva económica, es decir, el control que tiene el individuo sobre el uso asignado a ese bien.

El énfasis de los economistas en la importancia del control sobre un bien tiene una doble implicación con lo visto sobre la perspectiva jurídica de la propiedad en el epígrafe anterior. Por una parte, aparecen divergencias con el concepto jurídico de propiedad relacionado con los derechos reales, perspectiva de los países de ley civil, donde la propiedad estaba centrada en la posesión de un derecho sobre un bien; por otro lado, observamos una similitud de esta perspectiva económica de propiedad con la jurídica centrada en los derechos personales, propia de los países de ley común, ya que en ésta la propiedad constituye el derecho del sujeto para realizar cualquier actuación sobre un bien frente a otros individuos siempre que esté permitido.

I.5. LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN CONTABILIDAD: RECONOCIMIENTO COMO ACTIVO

Tras determinar el concepto de propiedad inmobiliaria desde la perspectiva jurídica y económica nos disponemos a concretar su reconocimiento en el área contable. En este sentido, nos centraremos en especificar las condiciones para reconocer este tipo de propiedad en el activo de la empresa, aspecto que unido a su valoración incidirán en la información económico-financiera elaborada por la entidad. De aquí que tanto el reconocimiento como la valoración resulten básicos desde el punto de vista contable.

Para ello, dada la incidencia que está teniendo en España la normativa internacional debido al proceso de armonización contable europea, comenzaremos este epígrafe con un breve recorrido por dicho proceso de armonización internacional y su incidencia en Europa y España; tras lo cual, analizaremos la definición y el reconocimiento de la propiedad inmobiliaria como activo de la empresa en el ámbito del IASB y en España, comparación que permitirá identificar las posibles diferencias entre ellos.

1.5.1. EL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE

En los últimos tiempos estamos siendo testigos de un entorno socioeconómico en constante cambio. La globalización de la economía y la internacionalización de los mercados financieros y de las actividades de las empresas son algunos de los rasgos de este entorno. Los sistemas contables de las empresas, como sistemas de información, no pueden ser ajenos a este escenario. Por ello, diferentes organismos se han pronunciado acerca de la necesidad de elaborar unas normas internacionales de contabilidad ajustadas a la nueva situación, debiendo aplicarse por todas las empresas, al objeto de alcanzar una información más homogénea y, por consiguiente, comparable.

En este sentido, es necesario profundizar en los procesos de armonización contable por parte de los diferentes emisores de normas de información financiera para alcanzar una situación más favorable en aras a conseguir que la información económica de las empresas sea transparente y entendible para los usuarios de la misma, independientemente de su país de origen. Esta situación también redundará en una mejora de la competitividad de las empresas.

La adopción de un único conjunto de normas internacionales en todos los países beneficiará, indudablemente, al funcionamiento de los mercados financieros⁸⁶. Hasta este momento, las empresas que cotizan en mercados

⁸⁶ Constituye uno de los ámbitos donde la información suministrada por las empresas es sumamente valorada y donde enfatizan la importancia de unos datos contables fiables, relevantes y comparables. Martínez Conesa y Ortiz han presentado varios trabajos (2003 y

de otros países tienen que elaborar información de acuerdo a la normativa de su país de origen y, también, conforme a las normas correspondientes al mercado o mercados en que cotiza. La comparación entre ambos tipos de información es realizada mediante unos estados de conciliación⁸⁷, cuya elaboración supone un incremento de los costes informativos de la empresa, a lo que cabe añadir otra circunstancia, no de menor importancia, como es la posible aparición de diferencias en magnitudes y ratios económico-financieros⁸⁸.

A nivel internacional, se ha apoyado las normas emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB)⁸⁹ denominadas International Financial Reporting Standard (IFRS) traducidas como Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)⁹⁰. Tal y como indica Deloitte (2003: 3), la actividad del IASB, puede resumirse en la elaboración, con interés general, de un cuerpo único de normas contables de alta calidad, asequibles y prácticas que favorezcan la transparencia y comparabilidad de los estados financieros.

De acuerdo con Gonzalo Angulo (2000a: 4), la adopción de estas normas ha recibido tradicionalmente el apoyo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y las Naciones Unidas. No

2004) y también Ortiz (2003) acerca de especificar cuáles son los factores que más inciden en la diversidad del análisis financiero en el ámbito internacional y europeo, lo que dificulta la realización del mismo. Los principales factores, por orden de relevancia, son: efecto país (naturaleza de la regulación, nivel de competencia, sistema financiero, situación macroeconómica, entorno legal de la compañía, etc.); efecto sector (fase cíclica en que se encuentra, evolución en el precio de las existencias o grado de exposición a las variaciones de los tipos de cambio, etc.) y efecto normativa (diferencias en las prácticas contables en el ámbito internacional, y la elección que, entre aquellas permitidas, realice la empresa).

⁸⁷ Unos de los estados de conciliación más conocidos son los denominados 20-F que tienen que confeccionar las empresas extranjeras que elaboran su información siguiendo normas internacionales o las normas de su país si deciden cotizar en una bolsa de Estados Unidos donde la información tiene que seguir los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (US GAAP) de este país.

⁸⁸ Véase García-Olmedo (2003: 3-7); Amat (2003: 46) y Fernández (2003).

⁸⁹ Esta es la denominación que presenta a partir del 1 de abril de 2001 a partir del cambio de estructura de funcionamiento ya que antes era International Accounting Standard Committee (IASC).

⁹⁰ Antes del cambio de estructura, estas normas eran conocidas como International Accounting Standard (IAS) traducidas como Normas Internacionales de Contabilidad. A pesar del cambio de nomenclatura, todas las Normas Internacionales de Contabilidad e Interpretaciones de las mismas aprobadas por el antiguo IASC, siguen siendo aplicables, a menos que posteriormente sean modificadas o, en su caso, eliminadas por el IASB incluyéndose en la denominación NIIF.

obstante, en los últimos tiempos este se ha visto reforzado, de un modo notable, por parte del Banco Mundial, el Consejo Coordinador de la Metodología Contable en la Confederación de Estados Independientes (CEI), la Organización Internacional de Comisiones de Bolsas de Valores (IOSCO) y la Unión Europea (EU).

La Securities and Exchange Comisión (SEC)⁹¹ que, en un primer momento, mostró una postura reacia a las NIIF parece estar suavizando su posición como muestra el hecho de que votase, el 14 de marzo de 2004, propuestas de modificaciones al modelo 20-F⁹² que afectarían a los emisores extranjeros que cambiaran su base contable a las NIIF, permitiendo a las empresas aplicar estas normas por primera vez en cualquier ejercicio que comenzara, como muy tarde, el 1 de enero de 2007 incluyendo tan sólo estados financieros auditados de dos ejercicios, con los correspondientes desgloses⁹³.

También, el IASB mantiene relaciones con el Financial Accounting Standard Board (FASB) al objeto de conseguir un desarrollo del sistema contable internacional. Esta intención, junto con las acciones a realizar para participar en el desarrollo del sistema contable internacional, fueron presentados en el informe *International Accounting Standards: A vision of the future*⁹⁴. A este informe le han sucedido una serie de actuaciones en aras de alcanzar esta armonización contable internacional y en conseguir la convergencia entre las NIIF y los US GAAP⁹⁵, estando fijado el logro de este

⁹¹ Traducida al español como Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos.

⁹² IASPLUS Spain Normas Internacionales de Contabilidad (2004c).

⁹³ De acuerdo con la SEC, el propósito de esta propuesta es reducir la carga a la que se enfrentan las empresas extranjeras a la hora de adoptar las NIIF por primera vez, a la vez que conseguir mejorar la calidad de los desgloses financieros que presenten a los inversores. Estas propuestas van dirigidas particularmente a los emisores extranjeros con sede en la Unión Europea que tendrán que adoptar las NIIF en sus estados financieros de 2005 y también van encaminadas a animar a otras empresas extranjeras a que cambien su sistema contable de forma voluntaria a las NIIF.

⁹⁴ El contenido de este informe puede consultarse en Yebra (2002: 33-35).

⁹⁵ En 2002, el IASB y el FASB firman el *Acuerdo de Norwalk* por el que se comprometen a trabajar juntos en el desarrollo de unas normas contables comunes de alta calidad que puedan ser empleadas por empresas nacionales e internacionales. A corto plazo, su objetivo se centraba en eliminar las diferencias entre los US GAAP y las NIIF. En agosto de 2003 se presentó un análisis comparativo entre las NIIF y los US GAAP en el que evidenciaban mayores diferencias en las NIIF 1, 2, 8, 11, 16, 17, 36 y 40, principalmente, en activos fijos. Este estudio puede consultarse en <http://www.iasplus.com/usa/ifrsus.htm>

objetivo para el 2007. Todo ello requerirá de proyectos conjuntos y de coordinación de programas de trabajo, de modo que ambos organismos hagan converger sus normas en base a soluciones de alta calidad.

Este acuerdo entre el IASB y el FASB ha sido bien recibido por la SEC y la UE. Concretamente, la SEC ha indicado que, si estos dos organismos hacen suficientes progresos en la convergencia de sus normas y si el progreso también es suficiente en relación a una estructura efectiva para interpretar y ejecutar las normas, esta organización podría considerar permitir a las empresas externas a Estados Unidos, pero que cotizan en sus mercados, que elaboren la información usando NIIF sin tener que presentar estados de conciliación con los US GAAP.

La Unión Europea al objeto de conseguir una información financiera comparable entre las empresas de los diferentes países ha adoptado las normas emitidas por el IASB. La tabla I.37 recoge las actuaciones más significativas en relación a la consecución de este proceso de reforma contable en la Unión Europea⁹⁶.

Conforme a la Comunicación de la Comisión Europea de 13 de junio, el calendario y ámbito de aplicación de las NIIF sería el presentado en la tabla I.33.

Actualmente, tan solo las sociedades que cotizan en mercados financieros regulados tendrán que presentar sus cuentas consolidadas de acuerdo con las NIC; por tanto, se pone claramente de manifiesto una mayor preocupación de la Unión Europea por la comparación de la información de las empresas que cotizan. Así, para las empresas que pretendan efectuar una oferta pública inicial se amplía el plazo hasta 2007 y se deja potestad a los Estados miembros a la hora de decidir si requerir o permitir estas normas a las empresas que no cotizan. Esta última opción

⁹⁶ La Comisión Europea preocupada también por la armonización a nivel internacional mediante las NIIF, ha solicitado al Comité de Reguladores de Valores Europeos (Committee of European Securities Regulators, CESR) la realización de un trabajo de evaluación de la equivalencia de estas normas con los principios de contabilidad generalmente aceptados de EEUU, Japón y Canadá. El resultado tendrá que estar antes de finales de junio de 2005.

deberá ser estudiada ampliamente ya que puede incidir negativamente en la comparación de la información de sociedades que cotizan y otras que no lo hacen.

Tabla I.33. Calendario y aplicación de las NIIF

TIPO DE SOCIEDAD	APLICACIÓN NIIF
Cuentas consolidadas de sociedades admitidas a cotización en mercados regulados	A partir de 2005
Sociedades que no cotizan y pretendan efectuar un prospecto de oferta pública de conformidad con la Directiva sobre admisión a cotización	A partir de 2007
Sociedades que no cotizan en bolsa	Opción a los Estados miembros de requerirlas o permitir las
Cuentas individuales	Normativa nacional

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las cuentas individuales la Comisión considera que la aplicación de las NIC podría resultar inoportuna o inválida teniendo en cuenta los requisitos reguladores y fiscales nacionales. Sin embargo, reconoce que “en la medida de lo posible, los Estados miembros deberían fomentar el uso de las NIC, o incluso exigirlo, también para las cuentas individuales. Así se facilitaría más adelante la preparación de cuentas consolidadas”⁹⁷. Es de suponer que dicha posibilidad otorgada a los Estados incidirá negativamente en la comparabilidad de las empresas no obligadas a seguir NIIF, siempre y cuando las decisiones de estos no coincidan, lo que parece ser previsible.

La propuesta del Reglamento (CE) nº 1606/2002, en febrero de 2001, concretaba la estructura del mecanismo de aceptación de las NIIF en Europa para que puedan ser aplicadas por las sociedades que corresponda. Este mecanismo está integrado por dos niveles, el técnico formado por el European Financial Advisory Group (EFRAG) y el político constituido por Accounting Regulatory Committee (ARC).

⁹⁷ Párrafo 17 de la Comunicación.

El EFRAG⁹⁸ consiste en un organismo privado promovido por organizaciones europeas de usuarios y de la profesión contable, elaboradores y empresas, recibiendo el apoyo de reguladores nacionales y la Comisión. Está integrado por dos grupos, el Comité Supervisor de la Contabilidad⁹⁹ y el Grupo Técnico de Expertos¹⁰⁰. Al EFRAG le corresponde al EFRAG dar consejo a la Comisión acerca de la adopción de las NIIF y de los cambios en las Directivas para evitar discrepancias entre ambas normativas, además, deberá desempeñar una labor proactiva para identificar los aspectos que mejorarán la información financiera en el marco europeo y participar activamente en el proceso desde la incorporación de un nuevo proyecto en la agenda del IASB, o incluso antes sugiriendo la conveniencia de abordar un determinado tema¹⁰¹. Por otra parte, la Comisión consultará al nivel político, al ARC, sobre los aspectos aconsejados por el EFRAG.

Todo este proceso de reforma contable en Europa ha tenido su incidencia en España. Según Gonzalo Angulo (2002: 54), la adopción de las NIIF a nivel español vino motivada tanto por el proceso de armonización contable que estaba teniendo lugar como por el hecho de que el Plan General de Contabilidad no daba respuesta a operaciones empresariales, habituales en nuestros días, como las combinaciones de negocios o los instrumentos financieros, estando en una posición rezagada respecto a Europa y el mundo.

⁹⁸ El EFRAG fue constituido el 20 de marzo de 2001 estando tres meses más tarde realizada la designación de sus miembros.

⁹⁹ Accounting Supervisory Board (ASB) integrado por 23 personas de distintos países europeos.

¹⁰⁰ Technical Expert Group (TEG) formado por 10 miembros de distintos países y de diferente orientación profesional (miembros de organismos reguladores, profesionales de reconocido prestigio y académicos). Cabe destacar la participación como único miembro académico de D^a. Begoña Giner Inchausti.

¹⁰¹ Para ampliar esta información o conocer otros aspectos como los textos íntegros de sus comentarios a los Proyectos de NIIF, consúltese la página web del EFRAG en la siguiente dirección: <http://www.efrag.org>. Por otra parte, cabe citar el trabajo que está realizando el Comité de Reguladores de Valores Europeos (Committee of European Securities Regulators, CESR) en relación a la emisión de normas y recomendaciones acerca del cumplimiento y aplicación de las normas sobre información financiera. Véase al respecto, <http://www.cesr-eu.org>

Esta posición favorable a las NIIF motivó que en marzo de 2000, el ICAC publicase un estudio del nivel de comparabilidad entre la normativa vigente en España y la emitida por el IASB¹⁰², del que, en líneas generales, se desprende un balance positivo en relación con nuestra situación normativa contable¹⁰³. No obstante, como indica Giner (2003: 13), la adopción de las NIIF puede afectar especialmente a algunos sectores, como son las sociedades concesionarias de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje, que disponen de un plan sectorial que no tiene un equivalente en las normas internacionales. Sin embargo, la fijación de un modelo contable único, sin normas específicas constituye para Gonzalo Angulo (2002: 10-12) una de las ventajas de adoptar en España un modelo basado en las NIIF. Otras ventajas son: constituyen el camino hacia la contabilidad europea, ponen énfasis en la información que necesitan los mercados financieros, solucionan algunos de los problemas graves de la contabilidad española, proporcionan mecanismos de evolución sincronizados con el resto del mundo y no es un gran cambio, aunque sea un paso necesario.

No obstante, el 16 de marzo de 2001, el Ministerio de Economía comunicaba la orden por la que se constituía una Comisión de Expertos con el objeto de elaborar un informe en el que se diese a conocer la opinión de los usuarios y preparadores de la información económico financiera, profesionales, académicos y restantes interesados en el proceso de emisión de normas contables acerca de las consecuencias y el alcance que debe

¹⁰² Este estudio está publicado en el Boletín Oficial del ICAC, nº 41. Un año anterior se publicó por AECA un estudio comparativo, en este caso, de las normas contables del IASB y AECA; concretamente, se trata de Giner, B.; Mora, A.; y Arce, M. (1999): *Análisis comparado de la normativa contable de AECA y el IASC*, AECA, Madrid. En éste las discrepancias más importantes se centran en los siguientes aspectos: permuta de inmovilizado, arrendamiento financiero, gastos amortizables, diferencias de cambio, resultados extraordinarios y cuadro de financiación. Además, la normativa del IASB es más exigente en cuanto a la cantidad de información a divulgar en la memoria y regula aspectos no tenidos en cuenta en la normativa (por ejemplo, NIC 14: Información segmentada, NIC 33: Beneficio por acción), a lo que hay que unir que el IASB no ha emitido normas sectoriales.

¹⁰³ López Combarros, J.L. establece en el prólogo del Libro Blanco que este balance se debe fundamentalmente a la influencia que sobre la base de las Directivas contables ha ejercido en la labor normalizadora desarrollada por el ICAC, los pronunciamientos emitidos por esa Organización internacional.

tener en nuestro país el contenido del Reglamento (CE) 1606/2002¹⁰⁴ y, por tanto, cuáles deben ser las actuaciones a seguir para conseguir una reforma adecuada.

El resultado fue presentado en Madrid el 26 de junio de 2002, bajo el título de “Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma”, conocido también como “Libro blanco para la reforma de la contabilidad en España”¹⁰⁵.

Consiste en un amplio informe que especifica la situación de la normativa española frente a las NIIF y recomienda las acciones a realizar para alcanzar la convergencia. Huerta (2003: 26-27) realiza un conjunto de críticas a la reforma propuesta en este informe centradas, básicamente, en cómo la aplicación de valores de mercado va en contra del principio de prudencia e inciden desfavorablemente en la información suministrada por las empresas en sus estados financieros. Asimismo, Cea (2000: 8-17) realiza un análisis comparativo para un conjunto de elementos entre las normas del IASB y la normativa española, proponiendo cambios en algunas de ellas, pero manteniendo aquellas prácticas en las que la normativa nacional sea superior¹⁰⁶.

El Libro Blanco concluye con una serie de recomendaciones, algunas de las cuáles ya han sido llevadas a efecto con la publicación de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, que incluye modificaciones en el ámbito de la contabilidad y la auditoría de cuentas. En concreto, modifica la Ley 19/1988, de 12 de julio,

¹⁰⁴ En esta fecha, a nivel europeo, ya estaban realizadas las propuestas de la Directiva 2001/65/CE y del Reglamento (CE) nº 1606/2002.

¹⁰⁵ Su publicación ha sido realizada por el ICAC y puede consultarse en la siguiente dirección: http://www.mineco.es/ICAC/Libro_Blanco.pdf. En un total de catorce capítulos, pone de manifiesto cuáles son los aspectos más relevantes de la incorporación de las NIIF a la normativa española, principalmente, en relación a los problemas de medición, valoración y revelación de información. Analiza la contabilidad de las pequeñas empresas y la información financiera de las empresas que cotizan en Bolsa y estudia la relación de la contabilidad con el ámbito fiscal y el modo en que tiene que realizarse la emisión de normas y las instituciones encargadas de reforzar la eficacia de las mismas. También tiene en cuenta las repercusiones que esta reforma contable tendrá en otros ámbitos como la contabilidad pública, la contabilidad de las entidades no lucrativas y la Contabilidad Nacional.

¹⁰⁶ En Cea (2002: 158-171) pueden consultarse comentarios de este autor acerca de las notorias insuficiencias y deficiencias que ha observado en la adaptación del modelo del IASB.

de Auditoría de Cuentas; la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada; el Código de Comercio y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Los principales cambios están relacionados con: Comités de Auditoría, normativa de supervisión de las entidades de crédito, régimen simplificado de la contabilidad¹⁰⁷, concepto de grupo e inclusión del valor razonable para los instrumentos financieros.

De acuerdo con la reforma del Código de Comercio, al objeto de la incorporación del valor razonable a los instrumentos financieros, resulta esencial la elaboración de un reglamento que especifique todos los aspectos más controvertidos de este criterio como son su determinación y el registro de sus variaciones.

De acuerdo con el Reglamento (CE) 1606/2002, las NIIF resultarán de aplicación a las cuentas consolidadas de los grupos españoles que coticen en Bolsa a partir del 1 de enero de 2005, tal y como queda recogido en la tabla I.34. Los grupos que no cotizan podrán a partir de esa misma fecha decidir si optan por las NIIF o siguen con las normas españolas. Las sociedades individuales, coticen o no, seguirán las normas contables españolas. No obstante, está iniciándose actuaciones desde el ICAC dirigidas a modificar la normativa contable española para su adaptación a las NIIF, para ponerla en práctica en 2007¹⁰⁸.

Tabla I.34. Aplicación de las NIIF en España

		COTIZAN	NO COTIZAN
GRUPOS	Ctas consolidadas	NIIF (a partir de 1-1-05)	Opción entre NIIF ¹ o normativa española (a partir de 1-1-05)
	Ctas individuales	Normativa española	
SOCIEDADES INDIVIDUALES		Normativa española	Normativa española

¹ Si optan por las NIIF deberán continuar aplicándolas en el futuro.

Fuente: Elaboración propia.

¹⁰⁷ Real Decreto 296/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el régimen simplificado de la contabilidad. BOE nº 50 de 27 de febrero de 2004.

¹⁰⁸ El ICAC ha creado una Comisión para la adaptación del Plan General de Contabilidad a las NIIF de la que es miembro el profesor Enrique Corona Romero.

A todo lo anterior cabe añadir que en las últimas décadas, los cambios incesantes en el entorno han motivado la aparición de nuevas necesidades de información por parte de los agentes, para sus procesos de decisión, que no son satisfechas por los actuales estados financieros. De acuerdo con Fernández-Pirla Martínez (2001b: 144) la contabilidad tiene que cambiar, de acuerdo con la demanda de la sociedad, de modo que la información suministrada sea veraz, clara, amplia, rápida y transparente. Pues, como indica García Martínez (2001) el desarrollo de los mercados financieros ha sido muy rápido mientras que las normas contables no cambian al mismo nivel. En este sentido, Rojo (2001: 74-75), recoge una serie de críticas que los analistas realizan acerca de las carencias de los datos contables para adoptar decisiones, poniendo de relieve que el balance volvería a ser el elemento de referencia en la determinación del resultado en la medida que en éste reflejase sus elementos a valores de mercado e incluyese los activos intangibles¹⁰⁹.

Las operaciones de las empresas con instrumentos financieros están aumentando rápidamente, sobre todo en el ámbito anglosajón, donde la búsqueda de un tratamiento contable adecuado ha llevado, según Pulido (2000a: 271), a invertir la prioridad que tenía el resultado sobre el balance, por lo que este último ha pasado a desempeñar un primer lugar en el ámbito informativo de la empresa.

Los profesionales de los mercados financieros son unos de los usuarios de la información contable, pero son otros muchos los que requieren de la misma para su toma de decisiones. Pues bien, al objeto de conseguir que la información contable elaborada por las empresas resulte útil para la toma de decisiones de los diferentes usuarios, el IASB publicó en 1989 el *Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros*¹¹⁰.

¹⁰⁹ En Larrán (2002) pueden consultarse determinados estudios empíricos sobre los efectos de la divulgación de determinada información el mercado.

¹¹⁰ Este documento sigue las líneas del marco conceptual del FASB que entre 1978 y 1985 emitió sus primeros seis documentos. En 1999, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) emitía un *Marco conceptual para la información financiera* siguiendo, en cierta medida, las líneas del IASB.

Con carácter general, el marco conceptual establece los fundamentos teórico-conceptuales, sustento racional de las normas contables, a tener presentes en la preparación y presentación de la información financiera. Pretende servir de ayuda a los órganos encargados de la emisión de normas contables, a los agentes que elaboran los estados financieros, a los auditores y a los usuarios, que verán facilitada la interpretación de la información suministrada, que emplean en la toma de decisiones. Asimismo, el marco conceptual adopta un itinerario lógico-deductivo en el que, de forma secuencial, son tratados los siguientes aspectos:

- características del entorno en que se desenvuelve la información financiera, prestando especial atención, dentro del mismo, a los usuarios de la misma y a sus necesidades de información;
- la definición de los objetivos de la información financiera, en congruencia con las necesidades de sus usuarios;
- el establecimiento de requisitos o características cualitativas, necesarios para asegurar que la información financiera cumpla sus objetivos;
- la formulación de las hipótesis básicas, como normas fundamentales de funcionamiento del sistema contable destinado a la elaboración de información financiera con propósitos externos;
- características cualitativas de los estados financieros;
- la definición de los elementos básicos de los estados financieros, criterios de reconocimiento y valoración de los mismos;
- conceptos relacionados con el mantenimiento del capital.

Por tanto, el punto de partida del proceso de elaboración y presentación de la información financiera comienza con la determinación de los usuarios de la misma y de las necesidades de estos que marcará el resto de aspectos a considerar en la confección de los estados informativos de la empresa. Algunos de los factores a considerar aparecen recogidos en la tabla I.35.

Tabla I.35. Aspectos en el marco conceptual del IASB¹¹¹

MARCO CONCEPTUAL DEL IASB	
Hipótesis fundamentales	Base de acumulación (devengo) Negocio en marcha
Características cualitativas de la información financiera	Comprensibilidad Relevancia Fiabilidad Comparabilidad
Reconocimiento de elementos en los estados financieros	Probable entrada o salida de cualquier beneficio económico asociado al elemento Su costo o valor puede ser medido con fiabilidad
Criterios de valoración	Coste histórico Coste corriente Valor realizable Valor presente

Fuente: Elaboración propia.

El marco conceptual del IASB considera que la información financiera para ser útil a los usuarios debe presentar las siguientes cuatro características cualitativas: comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad. Estos atributos “deberán orientar la elaboración y aplicación de normas contables, así como la elección entre posibles alternativas en la aplicación de diferentes criterios o métodos a la solución de casos concretos”¹¹².

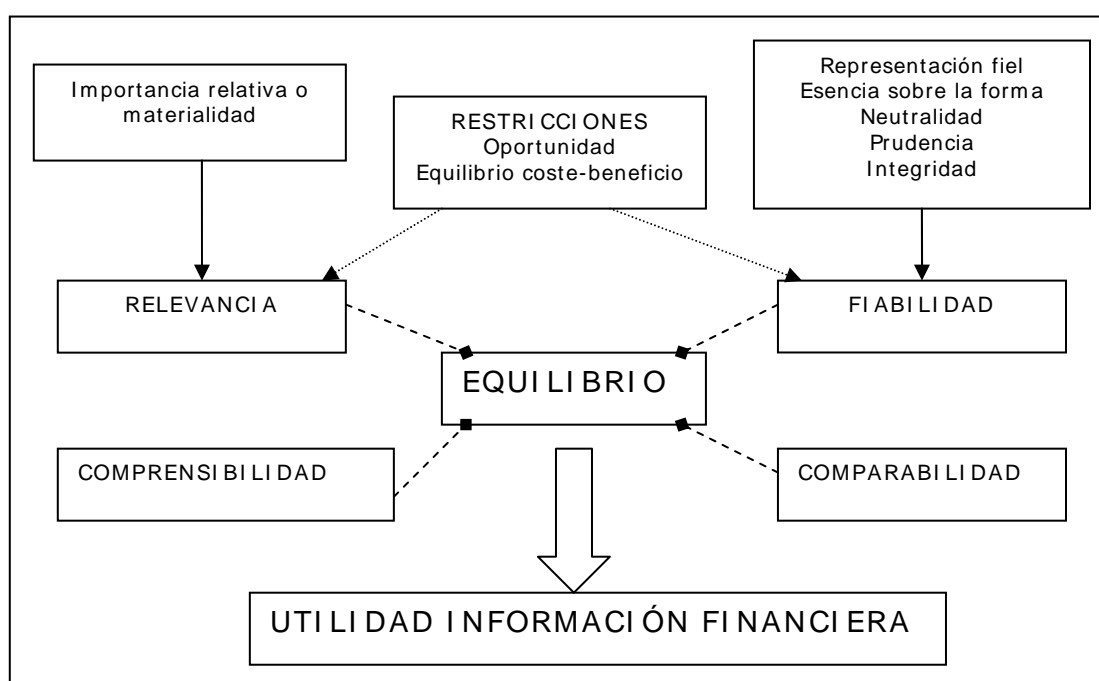
El IASB considera en su marco conceptual dos hipótesis fundamentales para la elaboración de la información financiera, devengo y empresa en funcionamiento (párrafos 22 y 23). Éstas incidirán en la información elaborada, principalmente, en aquellos casos en que sean posibles tratamientos alternativos. De acuerdo con el devengo, el reconocimiento de los efectos de las transacciones y demás sucesos tendrá lugar cuando se produzca la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan con independencia del momento en que tenga lugar la

¹¹¹ El desarrollo realizado por el IASC de estos factores puede verse en IASC (1989: 56-80).

¹¹² Párrafo 79 del marco conceptual de AECA.

corriente financiera derivada de ellos. Por otra parte, para la elaboración de la información financiera tendrá que considerarse que la empresa está en funcionamiento y que lo seguirá haciendo en un futuro previsible, lo que tiene una consecuencia inmediata y es que la aplicación de las reglas contables no puede estar dirigida a calcular el valor liquidativo del patrimonio¹¹³.

Gráfico I.15. Características cualitativas de la información financiera en el marco conceptual del IASB



Fuente: Elaboración propia.

La información suministrada en los estados financieros tiene que ser fácilmente comprensible para los usuarios (párrafo 25). Además, será relevante cuando influya en la toma de decisiones de los usuarios, pudiendo emplearla en la evaluación de sucesos pasados, presentes o futuros o para confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente (párrafos 26-

¹¹³ Gonzalo y Gabás (1985: 103) indican que el principio de gestión continuada está relacionado con el mantenimiento del coste histórico. Sin embargo, ellos consideran que dicho criterio puede mantenerse con independencia de esta hipótesis de continuidad de la empresa, incluso desde un punto de vista lógico, los valores con base presente o futura resultan más compatibles con esta hipótesis de mantenimiento de la actividad de la empresa.

28). Asimismo, debe tratarse de una información fiable, es decir, estando libre de error material y sesgo o prejuicio, y pudiendo los usuarios confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente (párrafos 31-32). Por último, los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo y con los de otras empresas diferentes (párrafos 39-42).

Las características de relevancia y fiabilidad a su vez están influidas por otras tal y como aparece en el gráfico I.15. Concretamente, la relevancia de la información está afectada por la importancia relativa o materialidad de la misma. Según el marco conceptual del IASB, párrafo 30, “la información tiene importancia relativa, o es material, cuando su omisión o presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas de los usuarios, tomadas a partir de los estados financieros”. En cuanto a la fiabilidad se ve afectada por las siguientes variables (párrafos 33 a 38):

- Representación fiel. La fiabilidad de la información dependerá de que esta represente fielmente las transacciones y demás sucesos que pretende representar, o que de una forma razonable puede esperarse que muestre.
- La esencia sobre la forma. Una información fiel requiere la contabilización de las transacciones y demás sucesos conforme a su esencia y realidad económica, y no meramente según su forma legal.
- Neutralidad. Un usuario considerará una información fiable cuando esta sea neutral, es decir, libre de sesgo o prejuicio.
- Prudencia. Para conseguir que la información elaborada por la empresa sea fiable es necesario que en las estimaciones requeridas para su elaboración en condiciones de incertidumbre, se haya considerado un cierto grado de precaución, de tal manera que los activos o los ingresos no sean sobrevalorados, y que las obligaciones o los gastos no sean infravaloradas.

- Integridad. Una información fiable requiere ser completa siempre dentro de los límites de la importancia relativa y el coste que supone la elaboración de la misma.

Sin embargo, el alcanzar una información relevante y fiable presenta unas restricciones, concretamente, son la oportunidad y el equilibrio entre coste y beneficio. La elaboración de una información altamente fiable puede retrasar demasiado su publicación suponiendo una pérdida de relevancia de la misma; en caso contrario, la presentación rápida de información podría beneficiar a la relevancia pero perjudicar a su fiabilidad. Por eso debe conseguirse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad teniendo en cuenta la mejor satisfacción de las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, marcada por su oportunidad. A lo anterior cabe añadir también que los beneficios derivados de la información no superen los costes relacionados con su elaboración.

Por último, indicar en relación a estas características cualitativas comentadas, que el marco conceptual del IASB establece en su párrafo 45, la necesidad de conseguir, en la práctica, un equilibrio o contrapeso entre características cualitativas. En este sentido, los preparadores de los estados financieros tendrán que conseguir una información comprensible, relevante, fiable y comparable.

Tras determinar las características cualitativas de la información financiera pasamos a centrarnos en un elemento básico de la misma, los activos. De acuerdo con el IASB, párrafo 49, un activo consiste en “un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”. Esta definición permite extraer como características fundamentales del activo las siguientes:

- Generador de beneficios económicos futuros. El activo posee un potencial para contribuir directa o indirectamente a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la empresa (párrafo

53)¹¹⁴. Además, la empresa debe poseer el control sobre este activo, restringiendo el acceso a terceras personas a tales beneficios.

- Proceda de transacciones u hechos ocurridos en el pasado ya sea adquisición, donación, producción, intercambio, etc. (párrafo 58). Las transacciones o sucesos por los que se espera obtener un activo que vayan a realizarse en el futuro, no darán lugar por sí mismos a activos; por ejemplo, la intención de comprar un edificio no generará un activo hasta su materialización en un contrato mercantil.

Junto con los anteriores aspectos, hay otros que suelen atribuirse a los activos aunque no son necesarios para su consideración como tal. Se trata de:

- Tangibilidad. Habitualmente el concepto de activo es asimilado con el de elemento tangible, así ocurre con los edificios, la maquinaria, las mercaderías, las materias primas, el dinero, etc. Sin embargo, la tangibilidad no es esencial para la existencia del activo (párrafo 56); así las patentes y los derechos de autor, a pesar de su intangibilidad recibirán la consideración de activos cuando se espere que generen beneficios económicos futuros para la empresa y además sean controlados por ella.
- No es necesario el control legal sobre los mismos. Aunque el control de los beneficios económicos producidos por un activo está unido habitualmente con la posesión de determinados derechos legales, esto no siempre tiene que ser así. Una partida determinada podría cumplir la definición de activo aunque no se tenga control legal sobre ella (párrafo 57). Al determinar la existencia o no de un activo, la exigibilidad legal de un derecho sobre el elemento no es una condición necesaria para la existencia de control puesto que éste no es imprescindible para que la entidad pueda ejercer el control sobre

¹¹⁴ El párrafo 55 recoge algunas de las vías por las que los beneficios pueden llevar a la empresa: utilizados aisladamente o en combinación con otros activos, de su intercambio por otros activos, utilizado para satisfacer un pasivo o distribuido a los propietarios de la empresa.

los citados beneficios económicos. Esto pone de manifiesto que el ámbito contable es más acorde con el significado económico de propiedad relacionado con el control. Por ejemplo, el contrato de arrendamiento de arrendamiento sobre unos terrenos recibirá la consideración de activo cuando la empresa controle los beneficios económicos a obtener de ellos (párrafo 57). Entendemos en este último caso que cuando el marco conceptual hace referencia al concepto de derecho de propiedad se refiere a la propiedad¹¹⁵, entendiéndola como derecho pleno; ya que, como hemos visto anteriormente, los derechos de propiedad incluyen un amplio conjunto de derechos como puede ser el uso, opción en la que tendría cabida el ejemplo incluido del arrendamiento financiero.

- No se requiere haber efectuado un desembolso (párrafo 59).

El que un elemento cumpla con la definición de activo no es suficiente para su reconocimiento en el balance, para ello es necesario que cumpla también con los siguientes criterios (párrafo 82):

- a) Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y
- b) la partida tenga un coste o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Vuelve a incidirse en el potencial de generar beneficios económicos futuros, que constituye una de las condiciones básicas para su calificación como activo. No obstante, aparece el término de probabilidad, ya que las características del entorno en el que actúa la empresa inciden en el grado de incertidumbre de las estimaciones de beneficios económicos futuros pues resulta muy difícil una certeza absoluta.

Asimismo, el reconocimiento del activo en el balance requiere de una fiabilidad en de la valoración del mismo. Dicho aspecto está sumamente

¹¹⁵ Entendiéndola como derecho pleno.

relacionado con el proceso de valoración a realizar por la empresa. En muchas ocasiones, dicho coste o valor requiere de estimaciones, pero siempre que éstas sean razonables, y no menoscaben su fiabilidad, se procederá a su reconocimiento en balance (párrafo 86). En el caso de que el activo cumpliera con la definición de activo pero no con las condiciones para su reconocimiento, puede incluirse información del mismo en notas, cuadros u otro material informativo dentro de los estados de la empresa; sobre todo cuando esta información sea considerada relevante para que los usuarios de los estados financieros puedan evaluar la situación financiera, los resultados y los flujos de fondos de una empresa (párrafo 88). Nos encontramos aquí con la búsqueda de un equilibrio entre las características de fiabilidad y relevancia de la información financiera.

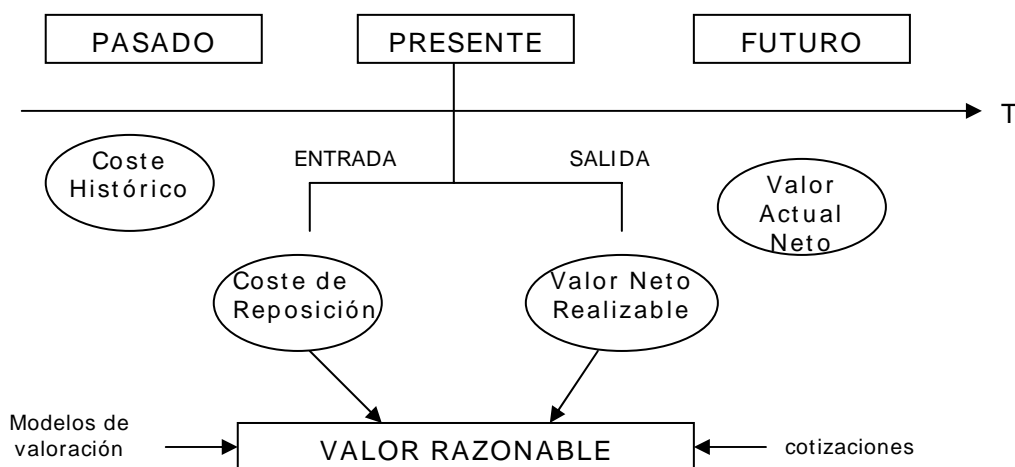
El reconocimiento de un activo en el balance requiere de su valoración. El marco conceptual del IASB establece cuatro criterios de valoración: coste histórico, coste corriente, valor realizable y valor presente. En el párrafo 100, define estos criterios de la siguiente manera:

- a) Coste histórico. Importe de efectivo y otras partidas pagadas, o valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición.
- b) Coste corriente. Importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente.
- c) Valor realizable. Importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidos, en el momento presente, por la venta no forzada de los mismos.
- d) Valor presente. Importe procedente del descuento de las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación.

Habitualmente, han sido varios los criterios empleados para la valoración de los diferentes elementos de los estados financieros, eligiendo aquel que consiguiera una información más relevante y fiable. El marco conceptual de AECA justifica la variedad de modelos de valoración, párrafo 300, en que “un único criterio valorativo aplicado a la totalidad de los elementos de los estados financieros no satisface íntegramente todos los objetivos posibles ni es capaz de alcanzar niveles máximos de utilidad. Es necesario, por tanto, la utilización simultánea de diferentes criterios de valoración teniendo en cuenta en cada caso la naturaleza y el papel que cada elemento de los estados financieros desempeña en la situación y actividad de la entidad económica”.

A estos cuatro criterios habituales, las NIIF han introducido uno nuevo, el valor razonable, un criterio basado en las condiciones presentes de las partidas, tal y como aparece en el gráfico I.16, y que será determinado en base a un mercado organizado o aplicando ciertos modelos de valoración. Todo ello lo veremos en más profundidad en el siguiente capítulo de este trabajo al centrarnos en la valoración de la propiedad inmobiliaria.

Gráfico I.16. El valor razonable en el marco conceptual del IASB



Fuente: Gonzalo Angulo (2004: 10).

Así pues, la adopción de las NIIF supone un cambio en la finalidad de la contabilidad como principal sistema de información. A tal efecto, Aldama (2005)¹¹⁶ entiende que la orientación de las NIIF a un modelo contable anglosajón, predeterminado por la perspectiva ordenadora del derecho del mercado de capitales y dirigido preferentemente a la protección de los inversores a través de la información, asigna como función principal del balance suministrar a los inversores información útil para la adopción de decisiones económicas racionales en el mercado. Esta configuración del balance resulta bastante distinta a la del modelo europeo continental orientado preferentemente a la tutela de los acreedores mediante la protección del capital a través del balance. Consecuentemente, la relevancia, fiabilidad y comparabilidad pasan a constituirse en las exigencias cualitativas fundamentales de la información contable quedando la prudencia relegada a un segundo plano. Tal como indica Martínez Churiaque (2004: 106), “si éstas revelan información para tomar decisiones sobre el pasado, la prudencia es esencial, pero si éstas contienen información para evaluar decisiones futuras lo que hay que procurar es que incorporen todos los datos que expliquen de la mejor manera posible los elementos y fenómenos que están en condiciones de generar (o no) valor para el accionista en el futuro”.

Asimismo, Aldama (2005) considera la sustitución del coste histórico por el valor razonable como criterio de valoración el cambio fundamental en la configuración del balance. Por tanto, es fundamental la disposición de un documento que recoja indicaciones expresas de la determinación del valor razonable¹¹⁷.

¹¹⁶ Extraído de Gondra (2005) y correspondiente a una entrevista realizada a Enrique Aldama, presidente de la comisión Aldama sobre buen Gobierno publicada en El País, el 10 de abril de 2005.

¹¹⁷ Recordemos que la reforma del Código de Comercio por la Ley 62/2003 recogía la necesidad de desarrollar reglamentariamente este y otros aspectos relacionados con el valor razonable de los instrumentos financieros.

1.5.2. DEFINICIÓN Y RECONOCIMIENTO DE LOS BIENES INMUEBLES EN LAS NORMAS DEL IASB Y EN ESPAÑA

Tras presentar, a grandes rasgos, el proceso de armonización contable internacional, europeo y en España, así como el marco conceptual del IASB sustento de las NIIF elaboradas posteriormente, nos centramos en los bienes inmuebles, concretamente, en la definición y reconocimiento de estos tanto en el ámbito del IASB como en España al objeto de presentar las posibles divergencias existentes en los mismos.

1.5.2.1. EN LAS NORMAS DEL IASB

A nivel internacional, el IASB ha diferenciado el tratamiento contable de los inmuebles dependiendo del uso al que ha sido destinado, diferenciando cuatro grupos:

- a) Cuando están destinados a ser usados en la actividad de la empresa, para propósitos administrativos, para ser arrendados o están siendo construidos o desarrollados para destinarse en el futuro a propiedades de inversión, se consideran inmovilizado material quedando sujetos a la NIC¹¹⁸ 16. Inmovilizado material¹¹⁹.
- b) Si los tiene la empresa para obtener rentas y/o experimentar revalorizaciones, tienen el carácter de propiedades de inversión, quedando sujetas a lo establecido en la NIC 40. Propiedades de inversión¹²⁰.

¹¹⁸ A pesar de que, como se ha indicado en este capítulo, en el apartado dedicado al proceso de armonización contable, a partir de 2001, con la transformación del IASC en IASB las normas contables internacionales pasan a denominarse NIIF, nosotros hemos optado por referirnos a las mismas con las siglas NIC ya que la primera publicación de estas normas fue realizada por el IASC.

¹¹⁹ Desde la aprobación de la NIC 16 en marzo de 1982 bajo el título de “Contabilización del Inmovilizado Material” ha sufrido varias revisiones y modificaciones siendo revisada, por última vez en 2003 y cuya traducción al español ha sido incluida en el Reglamento (CE) N° 2238/2004 de 29 de diciembre publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 31 de diciembre de 2004. Esta Norma será aplicada en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

¹²⁰ Esta Norma fue publicada por el IASC en el año 2000 con la denominación de “Propiedades de inversión”; posteriormente sufrió cambios hasta que en 2003 fue mejorada por el IASB, estando disponible el nuevo texto, en traducción al español, en el Reglamento (CE) N° 2238/2004 de 29 de diciembre publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el

- c) Cuando la empresa mantenga ese inmueble para ser vendido le será de aplicación lo dispuesto en la NIIF 5. *Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas*¹²¹.
- d) En cuanto a los inmuebles poseídos para destinarlos a su venta en el curso ordinario de la actividad de la empresa, reciben la calificación de existencias resultándoles de aplicación lo dispuesto en la NIC 2. Existencias¹²². Dentro de las mismas cabe indicar un caso particular, los inmuebles que están siendo construidos o mejorados por cuenta de terceras personas, para su venta posterior, los cuáles no reciben la consideración de existencias si no que son incluidos en la NIC 11. Contratos de construcción.

El gráfico I.17 contiene un árbol de decisión para facilitar a la empresa la elección de la norma que tiene que aplicar a los diferentes inmuebles que integran su patrimonio¹²³.

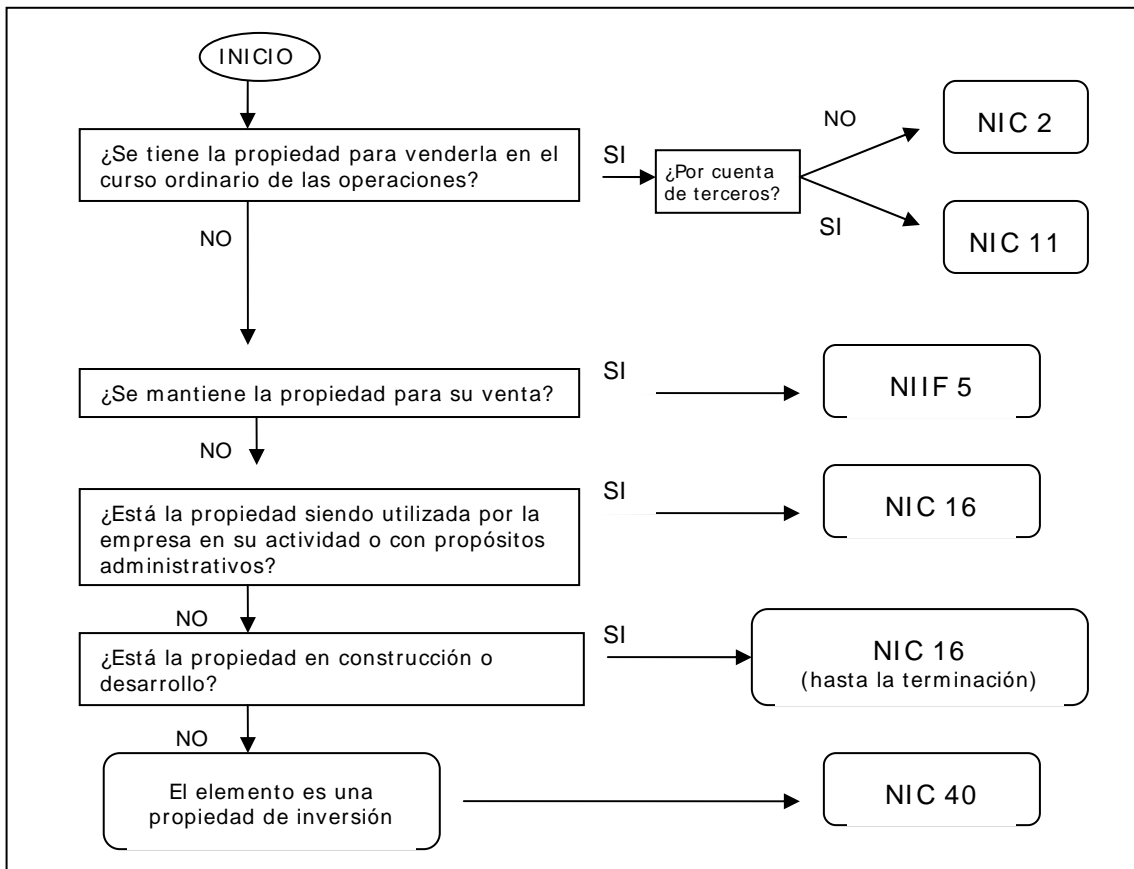
31 de diciembre de 2004. Esta Norma se aplicará en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

¹²¹ Esta norma fue publicada por el IASB en el año 2004, y sustituye a la NIC 35. *Explotaciones en interrupción definitiva*; alcanza una convergencia sustancial con los requisitos del FASB Statement N° 144. *Accounting for the impairment or disposal of long-lived assets*. El texto traducido al español se presenta en el Reglamento (CE) N° 2236/2004 de 29 de diciembre publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 31 de diciembre de 2004 y será de aplicación a los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

¹²² Su primer texto fue aprobado en octubre de 1975, bajo el título “Valoración y presentación de las existencias”. A partir de ese momento ha experimentado una serie de modificaciones, siendo revisada por última vez en 2003, e incluyéndose la traducción al español de este último texto en el Reglamento (CE) N° 2238/2004 de 29 de diciembre publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 31 de diciembre de 2004. Será de aplicación a los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005.

¹²³ En la elaboración de este árbol de decisión se ha tenido en cuenta el que figuraba en el Apéndice A del texto de la NIC 40, publicada por el IASB en el año 2000, englobando las novedades incorporadas por los textos mejorados de estas normas, que han incluido en el Reglamento (CE) N° 2238/2004, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 31 de diciembre de 2004.

Gráfico I.17. Normas Internacionales a aplicar a los bienes inmuebles dependiendo de su uso



Fuente: Elaboración propia.

1.5.2.1.1. NIC 16. Inmovilizado Material

Esta Norma define al inmovilizado material como “los activos tangibles que posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios; para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y se esperar usar durante más de un ejercicio” (párrafo 6). Destacan como características básicas del inmovilizado material las siguientes:

- Su carácter tangible, es decir, naturaleza real, corpóreos, que se pueden tocar;

- van a permanecer en la empresa un espacio temporal superior al ejercicio; y
- su uso en la empresa está relacionado con la participación en la actividad productiva de la misma, finalidades administrativas o arrendamiento a un tercero;

De acuerdo con esta definición, resulta necesario hacer referencia a un activo para hablar de un inmovilizado material. Recordemos que en el marco conceptual para calificar un recurso como activo se requiere de un control de éste por parte de la empresa, lo que no implica necesariamente la propiedad legal del mismo, por lo que el término “posesión” al que hace referencia la NIC 16 no cabría entenderlo en su acepción jurídica, sino como un mero término para indicar que son dispuestos por la empresa, o lo que es lo mismo, que tiene su control frente a terceras personas. Sin embargo, este control económico pone en evidencia la presencia del significado económico de la propiedad comentado al principio de este capítulo. Tampoco el resto de condiciones fijadas en el concepto de inmovilizado material revelan ninguna consideración del aspecto jurídico de la propiedad inmobiliaria.

Esta NIC 16 será aplicada en la contabilización de los elementos de inmovilizado material, excepto cuando otra Norma Internacional de Contabilidad exija o permita un tratamiento contable diferente (párrafo 2). En relación a este último aspecto, tenemos que hacer referencia a lo dispuesto por la NIC 17. *Arrendamientos*, que en base al grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario, clasifican los arrendamientos¹²⁴ en financieros y operativos. Cuando transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad estaremos ante un arrendamiento financiero; en caso contrario, se tratará de un arrendamiento operativo. En base a esta clasificación y a las posturas adoptadas por la empresa

¹²⁴ Define un arrendamiento como “un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo determinado” (párrafo 4).

(arrendadora o arrendataria), las normas a seguir en la contabilización del arrendamiento son las indicadas en la tabla I.36.

Tabla I.36. Normas a aplicar en los diferentes tipos de arrendamientos

	Arrendatario	Arrendador
Arrendamiento financiero	NIC 40 NIC 16	NIC 17
Arrendamiento operativo	NIC 17 NIC 40	NIC 40

Fuente: Elaboración propia.

Así, está recogida la posibilidad de aplicar la NIC 16 a aquellos inmuebles dispuestos mediante un arrendamiento financiero y sean destinados a alguna de las finalidades contempladas para los inmovilizados materiales. La figura de arrendatario en un arrendamiento financiero de un inmueble no supone la propiedad legal de este bien pero de acuerdo con la naturaleza de este arrendamiento han sido transferidos sustancialmente todos los riesgos y beneficios, es decir, dispone de un control sobre el mismo y admite su consideración como inmovilizado material.

Además, la NIC 16 exceptúa de su ámbito de actuación (párrafo 3):

- El inmovilizado material clasificado como mantenido para la venta de acuerdo con la NIIF 5. *Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas*. De acuerdo con esta Norma, la empresa procederá a clasificar un activo no corriente como mantenido para la venta, si su importe en libros se recuperará fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado (párrafo 6).
- Activos biológicos relacionados con la actividad agrícola.

- Las inversiones en derechos mineros, exploración y extracción de minerales, petróleo, gas natural u otros recursos no renovables similares¹²⁵.

Sin embargo, hay un supuesto que a pesar de no cumplir con algunas de las características incluidas en la definición de inmovilizado material, también le resulta de aplicación la NIC 16. Se trata de los inmuebles que están siendo construidos por la empresa con la finalidad de ser destinados a inmuebles de inversión. Durante el periodo de construcción recibirá la consideración de inmovilizado material, una vez concluido este proceso, pasarán a considerarse inversiones inmobiliarias siéndoles de aplicación lo dispuesto en la NIC 40.

Por último, indicar que el reconocimiento de estos inmuebles se realizará cuando se cumplan las condiciones fijadas para el mismo en el marco conceptual del IASB:

- Proporcione, probablemente, beneficios económicos futuros a la empresa¹²⁶; y
- la valoración de su coste¹²⁷ pueda realizarse con suficiente fiabilidad.

1.5.2.1.2. NIC 40. Inversiones Inmobiliarias

Los inmuebles de inversión son definidos por esta norma como “inmuebles (terrenos o un edificio, en su totalidad o en parte, o ambos) que se tienen (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para obtener rentas, plusvalías o ambas”. En este caso no hay referencia al concepto de activo, sino al de inmueble, entendiendo como tal, tanto terrenos como edificios incluso una

¹²⁵ No obstante, sí resulta de aplicación la NIC 16 a los elementos individuales del inmovilizado material que estén relacionados con estas actividades pero que pueden separarse de las mismas.

¹²⁶ Pricewaterhousecoopers (2002: 120) indican que esta condición, normalmente, suele cumplirse cuando han sido traspasados a la empresa los riesgos y ventajas ligadas al activo.

¹²⁷ De acuerdo con esta Norma el coste es definido como “el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes pagados, o bien el valor razonable de la contraprestación entregada, para comprar un activo en el momento de su adquisición o construcción por parte de la empresa” (párrafo 6).

parte de los mismos. Entiende que la empresa debe disponer de ellos sin especificar el carácter legal de la propiedad, así incluso es recogida explícitamente la posibilidad de que la empresa disponga de los mismos mediante un arrendamiento financiero. Aunque no se utilice expresamente el término activo, en esta definición está implícito el control que la empresa debe tener sobre ese inmueble, en concordancia con lo fijado por el marco conceptual del IASB para considerar un recurso como activo y, por tanto, la perspectiva económica de propiedad aparece reflejada en esta definición de inversión inmobiliaria.

Para que un inmueble de las características anteriores sea calificado como inversión inmobiliaria es necesario que el mismo genere a la empresa rentas, plusvalías o ambas, es decir, genere flujos de efectivo que son en gran medida independientes de los procedentes de otros activos poseídos por la entidad¹²⁸ (párrafo 7). Así, cabe citar como ejemplos de inversiones inmobiliarias (párrafo 8) los siguientes:

- El terreno que se tiene para obtener plusvalías a largo plazo y no para venderse en el corto plazo, dentro del curso ordinario de las actividades del negocio.
- Un terreno que se tiene para un uso futuro no determinado.
- Un edificio alquilado a través de uno o más arrendamientos operativos.
- Un edificio que esté desocupado y se tiene para ser arrendado a través de uno o más arrendamientos operativos.

Asimismo, la NIC 40 excluye de su ámbito de aplicación una serie de inmuebles indicando, en cada caso, la norma que les resulta de aplicación (párrafo 9), en concreto los siguientes:

¹²⁸ Esta circunstancia no tiene lugar en los inmuebles utilizados por la empresa en la producción de bienes y servicios o para fines administrativos, ya que, en este caso los flujos de efectivo generados no son atribuibles solamente a los inmuebles, sino a otros activos utilizados en la producción o en el proceso de prestación de servicios (párrafo 7).

- Inmuebles con el propósito de venderlos en el curso normal de las actividades del negocio o bien que se encuentran en proceso de construcción o desarrollo (NIC 2).
- Inmuebles que están siendo construidos o mejorados por cuenta de terceras personas (NIC 11).
- Inmuebles ocupados por el dueño entre los que se encuentran aquéllos que no lo están ahora pero sí serán ocupados en un futuro, los que se tienen para realizar en ellos construcciones o desarrollos futuros y luego ser ocupados por el dueño, los inmuebles ocupados por los empleados¹²⁹ o los que ocupa la empresa en este momento en espera de desprenderse de ellos (NIC 16).
- Inmuebles que están siendo construidos o mejorados para su uso futuro como inversiones inmobiliarias o aquéllos que siendo ya de inversión están siendo en estos momentos mejorados para ser destinados nuevamente en el futuro a inversión (NIC 16).
- Las propiedades arrendadas a otra entidad en régimen de arrendamiento financiero (NIC 17).

Aunque no constituye una relación exhaustiva de todos los casos posibles tanto de inversiones inmobiliarias como no, estos ejemplos conforman una guía de gran ayuda para las empresas cuando tengan que clasificar un bien inmueble y determinar la norma que le resulta de aplicación. No obstante, hay situaciones donde la decisión se torna más difícil, como las siguientes:

- a) Cuando un inmueble está formado por diferentes partes y cada una de ellas está destinada simultáneamente a finalidades distintas; una, ocupada por el dueño, y la otra, destinada a generar rentas y/o plusvalías. En esta situación, la empresa tendrá que decidir si ambas partes pueden ser enajenadas por separado, en cuyo caso el

¹²⁹ Es indiferente que los empleados paguen rentas por la disposición de estos inmuebles.

tratamiento contable de cada una de ellas sería diferenciado; inmovilizado material la primera de ellas, e inversión inmobiliaria, la segunda. Si dicha desagregación no fuera posible, se calificará como inversión cuando una porción insignificante sea ocupada por el dueño (párrafo 10).

- b) Una empresa que tiene un inmueble para obtener rentas pero ofrece una serie de servicios a los arrendatarios del mismo, por ejemplo, los servicios de limpieza o vigilancia que la empresa proporciona a sus ocupantes. Si dichos servicios son insignificantes, el inmueble será tratado como propiedad de inversión. Sin embargo, cuando estos servicios sean significativos se considerará inmovilizado material¹³⁰ (párrafo 11).

En ambos casos se hace referencia al concepto significativo, pero el IASB no aporta ninguna aclaración sobre este concepto, remitiéndose a requerir un juicio de valor por parte de la empresa a la hora de calificar un bien inmueble como inversión, debiendo ser ésta la que determine los criterios a seguir cuando ésta resulte difícil. Nos aparece aquí un nuevo motivo de discrepancia en la información elaborada por las empresas en contra del objetivo de homogeneidad pretendido.

1.5.2.1.3. NIIF 5. Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas

Esta Norma define¹³¹ un activo no corriente como aquel activo que no satisface la definición de activo corriente recibiendo esta última consideración el activo que cumpla alguno de los siguientes criterios:

- se espere realizar, o se pretenda vender o consumir, en el transcurso del ciclo normal de explotación de la entidad;

¹³⁰ La NIC 40 pone como ejemplo una empresa que tiene y gestiona un hotel. Dado que los servicios proporcionados a los huéspedes son un componente significativo, será calificada como inmovilizado material.

¹³¹ En el Apéndice A de esta Norma están recogidas las definiciones de los diferentes términos.

- sea mantenido fundamentalmente con fines de negociación;
- espere realizarse dentro del periodo de los doce meses posteriores a la fecha del balance; o
- corresponda a efectivo u otro medio equivalente al efectivo, salvo que su utilización esté restringida y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un periodo mínimo de doce meses después de la fecha del balance.

De este modo, la empresa procederá a clasificar un activo no monetario como mantenido para la venta cuando la recuperación de su importe en libros se realice fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado (párrafo 6). Esta clasificación podrá realizarse, bien en el momento inicial, justo cuando es recibido por la empresa, aunque también puede ocurrir que el inmueble inicialmente haya recibido una calificación distinta, por ejemplo, inmovilizado material o inversión inmobiliaria, y en un momento posterior cumpla con las condiciones para ser considerado como mantenido para la venta, debiendo proceder la empresa a su reclasificación.

La clasificación de un activo como mantenido para la venta requiere que el mismo esté disponible, en sus condiciones actuales, para su venta en los términos usuales y habituales. Además, cabe añadir que la venta debe ser altamente probable (párrafo 7). A los efectos de esta Norma la probabilidad de la venta de un activo no corriente es alta cuando tengan lugar las siguientes situaciones¹³² (párrafo 8):

- exista un compromiso por parte de la dirección para la venta del activo,

¹³² En los casos de adquisición del activo no corriente con propósitos de su posterior enajenación, el párrafo 11 de esta Norma prevé su clasificación como activo no corriente mantenido para la venta cuando en la fecha de adquisición cumpla con el requisito de un año para su realización o sea altamente probable que cualquier otro requisito fijado en los párrafos 7 y 8 sea cumplido durante un corto periodo, habitualmente tres meses, de la adquisición.

- haya comenzado una actuación activa para encontrar un comprador y completar el plan,
- la venta del activo debe negociarse a un precio razonable relacionado con el valor razonable actual del activo,
- esperar el reconocimiento completo de la venta en el año siguiente a la fecha de clasificación, y
- las acciones exigidas para completar el plan deben indicar que son improbables cambios significativos en el plan o que el mismo vaya a ser retirado.

Aunque esta Norma establece como condición para considerar una venta altamente probable el que sea reconocida en el año siguiente a su calificación, en el párrafo 9 están previstos hechos y circunstancias que podrían ampliar este periodo siempre que ello esté motivado por hechos o circunstancias fuera del control de la entidad y siempre que las existan evidencias suficientes de la entidad en relación a su compromiso con el plan para la venta del activo. En el concepto de transacciones de venta también tienen cabida las permutas de activos no corrientes por otros activos de esta misma naturaleza cuando éstas tengan carácter comercial conforme a la NIC 16¹³³.

Sin embargo, no recibirá la consideración de mantenido para la venta aquel activo no corriente que vaya a ser abandonado, comprendiendo tanto los casos en que dichos activos van a utilizarse hasta el final de su vida económica o aquellos otros destinados a su cierre definitivo, en lugar de ser vendidos (párrafo 13). Igualmente, tampoco tendrán cabida en esta clasificación aquellos activos no corrientes que temporalmente vayan a estar fuera de uso (párrafos 14).

¹³³ Esta situación será recogida en el siguiente capítulo.

En cuanto a la definición y reconocimiento de activo, esta Norma vuelve a incidir en los comentarios realizados para las NIC 16 y NIC 40 por lo que remitimos a las mismas.

1.5.2.1.4. NIC 2. Existencias

Esta norma define a las existencias como los activos que (párrafo 6):

- son poseídos para su venta en el curso normal de la explotación;
- están en proceso de producción para su posterior venta; o
- se trata de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

En este sentido, conforme a esta definición, recibirían la calificación de existencias aquellos inmuebles que forman parte de la actividad habitual de la explotación, estaríamos ante el caso de las empresas inmobiliarias. No obstante, también indica que recibirán la consideración de existencias aquellos bienes comprados y almacenados para revender, poniendo como ejemplo de los mismos, los terrenos y otras inversiones inmobiliarias dispuestas para su venta a terceros (párrafo 8). Estamos, por tanto, ante unos bienes inmuebles mantenidos por la empresa, básicamente, con fines de negociación, de aquí que sean considerados como activos corrientes no resultándoles de aplicación la NIIF 5.

Asimismo, desde nuestro punto de vista cabría realizar una puntualización acerca de la utilización del término inversión inmobiliaria en esta NIC 2 ya que esta denominación podría derivar en algún tipo de confusión con la NIC 40 dedicada a las inversiones inmobiliarias, pues, un mismo concepto está haciendo referencia a aspectos diferentes, mientras que en la NIC 2, corresponde a los inmuebles, diferentes de los terrenos, adquiridos para su posterior venta, la NIC 40 define este tipo de inversión como los inmuebles poseídos por la empresa para generar rentas, plusvalías o ambas. Consecuentemente, en el contexto de las NIIF deberá ponerse

especial atención al sentido con el que es empleado el término inversión inmobiliaria.

Aunque esta NIC 2 resulta de aplicación para todas las existencias hay excepciones, concretamente, las siguientes (párrafo 2):

- las obras en curso, provenientes de contratos de construcción, así como los contratos de servicio directamente relacionados, ya que a estos elementos les resulta de aplicación las NIC 11. *Contratos de construcción*;
- los instrumentos financieros; y
- los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Por último, indicar que, al igual que en las normas anteriores, también en la definición de las existencias vuelve a incidirse en el concepto de activo y de posesión, no haciéndose referencia a aspectos jurídicos de la propiedad.

1.5.2.2. EN ESPAÑA

Al igual que hemos hecho a nivel internacional, estudiaremos el tratamiento de los bienes inmuebles realizado por las normas contables españolas, en concreto, el Plan General de Contabilidad y la Adaptación de éste a las Empresas Inmobiliarias.

1.5.2.2.1. El Plan General de Contabilidad

El Plan General de Contabilidad admite que los bienes inmuebles sean reconocidos como inmovilizado o existencias dependiendo de la finalidad de estos en la empresa. Reciben la primera consideración los bienes inmuebles que están destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa, concretamente, en el inmovilizado material. Esta masa patrimonial está formada por todos los elementos tangibles, muebles o inmuebles, cuya finalidad es emplearlos, de manera continuada, en fines

administrativos o en la producción de bienes o prestación de servicios. El Plan General de Contabilidad tiene previstas unas cuentas concretas y diferenciadas para los terrenos y las construcciones.

Si una empresa arrienda uno de sus inmuebles, sin que ello constituya su actividad principal, el inmueble será contabilizado en el inmovilizado material. También recibirán esta consideración los inmuebles que están en construcción o adaptación, con la diferencia de que en este caso su registro contable será en cuentas diferentes como un inmovilizado en curso.

En el inmovilizado material únicamente tienen cabida los bienes inmuebles de los que la empresa dispone de un total control, es decir, su propiedad, o como indicamos desde un punto de vista jurídico, un derecho real pleno. Tan solo es admisible la contabilización de derechos cuando estos sean susceptibles de valoración económica, en cuyo caso, deberá proceder a contabilizarlos como inmovilizado inmaterial. En este ámbito, el Plan General de Contabilidad, reconoce la contabilización de los derechos que una empresa tiene sobre un bien inmueble, propiedad de un tercero, para el que sea realizado un contrato de arrendamiento financiero.

La Resolución de 21 de enero de 1992, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial dedica su norma 8ª al arrendamiento financiero. Lo define como “un contrato por el cual una empresa puede disponer de la utilización de un bien a cambio de unas cuotas periódicas, incluyéndose necesariamente en dicho contrato la posibilidad de que al finalizar el mismo pueda ejercitarse la opción de compra del bien utilizado”.

En el tratamiento contable de las operaciones de leasing ha resultado un tema controvertido tal y como aparece recogido en la introducción del Plan General de Contabilidad al señalar que “en el plano de la información contable la doctrina aparece dividida en cuanto a la contabilización por el usuario de los bienes en régimen de arrendamiento financiero. Con un criterio predominantemente económico, algunos círculos profesionales

estiman que los derechos sobre el activo deben figurar en el balance de la empresa arrendataria. Quienes así opinan se apoyan en que, con su criterio, la información contable es más realista por expresar la capacidad que tiene la unidad económica para producir bienes o servicios. Otros círculos profesionales piensan de modo distinto. Según tales círculos, en las operaciones de arrendamiento financiero, hasta tanto se ejercite en su caso la opción de compra por el arrendatario, no existe transmisión de dominio, sino únicamente transmisión del uso de los bienes objeto del contrato. La propiedad, pues, de estos bienes continúa siendo de la empresa arrendadora, en cuyo balance figurarán incluidos los mismos”¹³⁴.

El Plan General de Contabilidad en un intento de compatibilizar ambas posturas, ordena en su Norma de Valoración 5ª. *Normas particulares sobre inmovilizado inmaterial*, letra f, que “cuando por las condiciones económicas del arrendamiento financiero no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra, el arrendatario deberá registrar la operación en los términos establecidos en el párrafo siguiente” en el que establece la contabilización de los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero como activos inmateriales por el valor al contado del bien.

Por tanto, este contrato permite disponer a la empresa de unos derechos sobre el bien, que serán contabilizados como activos inmateriales cuando no haya dudas razonables de que va a ejercitarse la opción de compra. De acuerdo con la Resolución de 21 de enero de 1992 “se considerará que por las condiciones económicas del contrato no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra, entre otros, en los siguientes casos:

¹³⁴ García-Olmedo (2001: 25) pone de manifiesto estas posturas encontradas indicando como los diversos borradores previos al Plan General de Contabilidad de 1990 actualmente en vigor, consideraban adecuada la contabilización de los derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero como un elemento del inmovilizado material, postura con la que coincidía AECA. Sin embargo, diversas instituciones, entre ellas la Asociación Española de Leasing, mantenían que el arrendatario no es el propietario jurídico del bien cedido y por tanto no podía lucir en su activo dicho bien, aunque admitían la posibilidad de reconocer en el balance el derecho de uso sobre el bien cedido.

- Cuando en el momento de firmar el contrato el precio de la opción de compra sea menor que el valor residual que se estima tendrá el bien en la fecha fijada para el ejercicio de la misma.
- Cuando el precio de la opción de compra, en el momento de firmar el contrato, sea insignificante o simbólico en relación al importe total del contrato de arrendamiento financiero”¹³⁵.

De acuerdo con la situación descrita, la contabilización de un inmueble o los derechos sobre el mismo como inmovilizado material e inmaterial, requiere de su propiedad o de que no haya dudas razonables del ejercicio de la opción de compra en el futuro, respectivamente. De aquí la relación con la perspectiva jurídica de la propiedad centrada en los derechos reales, acorde con los países de ley civil como es España, aunque, a diferencia del ámbito internacional, el Plan General de Contabilidad no haga referencia al control de los rendimientos futuros esperados del inmueble como una de las condiciones para su definición como activo. No obstante, la propiedad del inmueble supone que la empresa tiene el control de lo que ésta genere y la capacidad para decidir acerca de su uso, destino, etc., de forma que la concepción económica de propiedad quedaría encuadrada en la misma.

Asimismo, cabe resaltar también el hecho de que en la información a incluir en la memoria acerca del inmovilizado material la empresa tenga que informar de los bienes afectos a garantías y reversión y de cualquier otra circunstancia de carácter sustantivo que afecte a bienes del inmovilizado material tal como: arrendamientos, seguros, litigios, embargos y situaciones análogas. Estas circunstancias afectarán al valor de estos bienes de aquí que sea necesario que la empresa suministre información de los mismos.

¹³⁵ Aunque esta Resolución del ICAC también indicaba que “cuando durante el período de vigencia del contrato de arrendamiento financiero se comprometa formalmente o se garantice el ejercicio de la opción de compra, se procederá a registrar contablemente el bien objeto del mismo como si se tratara de una compraventa con pago aplazado”. Este párrafo fue derogado por la Sentencia del Tribunal Supremo de 27 de Octubre de 1997. Así, aunque haya un compromiso formal del ejercicio de la opción de compra, la contabilización de la operación de leasing no será modificada.

*1.5.2.2.2. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias*¹³⁶

Estas normas son de aplicación obligatoria para todas las empresas promotoras inmobiliarias, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, que actúan sobre los bienes inmuebles, transformándolos para mejorar sus características y capacidades físicas y ofrecerlos en el mercado para la satisfacción de las necesidades de alojamiento y sustentación de actividades de la sociedad.

Las referidas normas mantienen la estructura del Plan General de Contabilidad, las cinco partes ya conocidas, siendo adaptado el contenido de algunas de ellas a las características de las empresas inmobiliarias. Asimismo, los aspectos que no han sido modificados por estas normas de adaptación quedarán sujetos a lo previsto en el Plan General de Contabilidad y en las Resoluciones dictadas por el ICAC.

Al igual que en el Plan General de Contabilidad, atendiendo a sus características, los bienes inmuebles serán clasificados en inmovilizado y existencias. Así pues, los terrenos y construcciones propiedad de la empresa y destinados de forma duradera a la actividad de la empresa serán reconocidos en el inmovilizado material de la empresa; mientras que los inmuebles dispuestos por la empresa procedentes de un arrendamiento financiero recibirán el tratamiento contable de inmovilizado inmaterial de acuerdo con las condiciones indicadas anteriormente en el Plan General de Contabilidad.

En el caso de que los bienes inmuebles sean dispuestos por la empresa para su venta en el curso ordinario de su actividad, son considerados existencias, no podemos olvidar que los inmuebles son la actividad habitual de las empresas inmobiliarias, por ello, esta Adaptación

¹³⁶ Estas normas fueron aprobadas por Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 28 de diciembre de 1994 (B.O.E. de 4 de enero de 1995; corrección de errores en B.O.E. de 19 de enero de 1995 y B.O.E. de 17 de febrero de 1995). Esta norma deroga la Orden del Ministerio de Hacienda de 1 de julio de 1980 por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias.

define las existencias como cualquier edificación¹³⁷, terrenos o solares adquiridos por la empresa para su posterior venta, así como, cualquier edificio que tenga la empresa en fase de construcción, o mejora.

Salvo por las diferencias motivadas por las características de la actividad principal de las empresas inmobiliarias, la filosofía vigente sobre el reconocimiento de los inmuebles en el activo de la empresa en esta Adaptación corresponde con la del Plan General de Contabilidad, la propiedad de los mismos; por ello, nos remitimos a los comentarios realizados anteriormente sobre este particular.

Esta perspectiva contable recogida en el Plan General de Contabilidad y en su Adaptación a las empresas inmobiliarias difiere de la vigente a nivel internacional. En las primeras se incide en la propiedad del inmueble como característica básica para su reconocimiento en el activo, mientras que las normas del IASB centran su atención en el control de los beneficios económicos futuros generados por el inmueble. Estamos ante concepciones diferentes, la primera está más relacionada con la perspectiva jurídica de la propiedad y la segunda con la perspectiva económica de la misma. En ambas se recogen los derechos sobre los inmuebles derivados de los contratos de arrendamiento financiero, pero qué ocurre con los otros derechos que puedan definirse sobre un bien, según veíamos al principio de este capítulo, tanto desde la perspectiva jurídica como económica, los derechos que podían configurarse sobre un bien eran múltiples, sencillamente, parece quedar fuera del reconocimiento contable a pesar del valor que éstos puedan tener para la empresa.

¹³⁷ Incluye todo tipo de edificaciones: viviendas, residenciales colectivos, industriales, para usos terciarios, recreativos y culturales, para explotaciones agrarias y ganaderas, para la venta en multipropiedad, aquellos que han sido adquiridos por cobro de créditos, etc. La definición de estos inmuebles puede consultarse en el anexo de la cuarta parte de esta Adaptación, tras el modelo de memoria normal.

Tabla I.37. Clasificación de los bienes inmuebles por el IASB, el PGC y la APGCI

Destino o uso del bien inmueble		NIIF	PGC	APGCI
Actividad empresa forma duradera	Propiedad de la empresa	Inmovilizado Material	Inmovilizado Material	Inmovilizado Material
	Arrendamiento financiero	Inmovilizado Material	Inmovilizado Inmaterial	Inmovilizado Inmaterial
Obtención de rentas o plusvalías		Propiedad de inversión	No está previsto	No está previsto
Mantenidos para su venta		Activos no corrientes mantenidos para su venta	No está previsto	No está previsto
Actividad		Existencias	No se reconoce	Existencias

Fuente: Elaboración propia.

También hay diferencias notables en la clasificación que desde estos ámbitos se realiza de los bienes inmuebles. Como se pone de manifiesto en la tabla I.37, en el ámbito del IASB los bienes inmuebles pueden ser calificados en inmovilizado material (NIC 16), inversión inmobiliaria (NIC 40), activos no corrientes mantenidos para su venta (NIIF 5) y existencias (NIC 2). Por el contrario, el Plan General de Contabilidad tan sólo prevé su reconocimiento en el inmovilizado material y en caso de arrendamiento financiero en el inmaterial; a la anterior calificación se añade en la Adaptación del Plan General de Contabilidad la de existencias.

Si las empresas y la normativa españolas deben adaptarse a las normas del IASB, queda claro que serán necesarios esfuerzos de convergencia notables en relación a los bienes inmuebles, ya que, la filosofía vigente en la definición y reconocimiento como activos es diferente en ambos casos. Estas son aún más notables en la calificación que estas normas realizan de los bienes inmuebles, siendo más amplia y abarcando mayor número de situaciones en el caso del IASB. En nuestra opinión, al objeto de suministrar una información más acorde con la realidad de la

empresa que, indudable, redundará favorablemente en el proceso de toma de decisiones por los usuarios, resulta más relevante la información suministrada conforme a las normas del IASB, al presentar una mejor correspondencia de las finalidades previstas para los inmuebles con la realidad empresarial.

Tabla I.37. Actuaciones de la Unión Europea para la armonización contable

ACTUACIÓN	ASPECTOS RELEVANTES
Comunicación Comisión Europea, 14 noviembre 1995, "Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional"	<p><u>Pone de manifiesto:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios en el entorno originan nuevas situaciones contables no resueltas en normativa europea y nacional. - Diferentes interpretaciones por los diferentes países de ciertos principios de las Directivas. - Empresas cotizan en mercados financieros internacionales tienen que realizar estados de conciliación (mayor coste y confusión). - Necesidad de una información contable homogénea a nivel internacional <p><u>Propuesta:</u> Adopción de un marco más flexible para responder a nuevas situaciones¹³⁸.</p> <p><u>Actuaciones:</u> Estudios de conformidad de las NIC y las Directivas europeas¹³⁹.</p>
Comunicación de la Comisión Europea al Consejo y al Parlamento Europeo, 13 de junio de 2000, "La estrategia de la Unión Europea en materia de información financiera: el camino a seguir"	<p><u>Punto de partida:</u> En el Consejo Europeo de Lisboa, marzo de 2000, se indica que el crecimiento y el empleo de la Unión Europea depende de un mercado de capitales eficaz y competitivo que, a su vez, requiere de información financiera comparable de las empresas.</p> <p><u>Objetivo:</u> Información financiera comparable.</p> <p><u>Actuaciones:</u> Calendario y ámbito de aplicación de las NIC.</p>
Directiva 2001/ 65/ CE del Parlamento Europeo y del Consejo...	<p><u>Pone de manifiesto:</u> La búsqueda de la coherencia entre las normas internacionales y las Directivas europeas requiere una modificación de estas últimas en relación a la valoración de ciertos activos y pasivos financieros.</p> <p><u>Actuaciones:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Se inserta en la Directiva 78/660/CEE una sección 7 bis dedicada a la valoración de

¹³⁸ Se hará sin menoscabo de la seguridad jurídica y el respeto al derecho comunitario. Además, de acuerdo con el texto de la Comunicación presentado a la Comisión para su aprobación, la propuesta no consistía tanto en modificar las Directivas existentes, sino en mejorar la situación actual mediante la incorporación de la Unión Europea a los trabajos realizados por el IASC y la IOSCO, con vistas a una mayor armonización internacional de las normas contables".

¹³⁹ Ponen de manifiesto diferencias desde un punto de vista práctico que sin ser de gran magnitud si pueden derivar en conflictos.

	instrumentos financiera a valor razonable (fair value) ¹⁴⁰ . - Admite que los Estados miembros autoricen o impongan a sus sociedades valorar los instrumentos financieros a valor razonable.
Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad	<u>Pone de manifiesto:</u> - Consejo de Lisboa puso de relieve la necesidad de acelerar la realización del mercado interior de los servicios financieros. - Directivas europeas no garantizan información contable transparente y comparable para lograr un mercado integrado de capitales eficaz, fluido y eficiente. <u>Objetivo:</u> Conseguir un mercado de capitales eficaz, fluido y eficiente. <u>Actuaciones:</u> Obligar a elaborar conforme a las NIC adoptadas, a partir del 1 de enero de 2005, las cuentas consolidadas de las sociedades con cotización oficial.
Directiva 2003/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2003...	<u>Origen:</u> Conseguir una armonización contable requiere nuevas actuaciones. <u>Actuación:</u> Autorizar a los Estados miembros para realizar ciertas actuaciones que mejoren la comparabilidad de la información, relacionadas con: - Incluir nuevos estados o modificar la presentación de los actuales - Admisión de revalorizaciones del inmovilizado ¹⁴¹ . - Mejoras en los informes anual y consolidado de gestión ¹⁴² . - Modificaciones en los informes de auditoría para conseguir mayor coherencia ¹⁴³ .
Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la	Teniendo en cuenta los requisitos fijados en el Reglamento (CE) nº 1606/2002 para la

¹⁴⁰ Se especifican aspectos relacionados con la aplicación de este nuevo criterio valorativo: ámbito de aplicación, forma de cálculo, tratamiento contable de las variaciones de valor e información a suministrar en la memoria.

¹⁴¹ Aplicar valor razonable a activos distintos a los instrumentos financieros cuando los Estados lo exijan o permitan.

¹⁴² Deben presentar una imagen fiel de la evolución del negocio, de la situación de la empresa y de los resultados obtenidos; lo que debe complementarse con una descripción de los principales riesgos e incertidumbres a los que se enfrenta. Para facilitar la comprensión de estos aspectos se incluirán indicadores fundamentales de carácter financiero y, cuando se estime oportuno, también, de naturaleza no financiera. Asimismo, debe considerarse la presentación de información sobre cuestiones medioambientales y sociales.

¹⁴³ Los cambios se centran en el formato y contenido de estos informes de auditoría que repercutirán en una mejora de su comparabilidad y de su comprensión por parte de los usuarios de la información financiera.

Comisión de 29 de septiembre de 2003...	adopción de las normas internacionales de contabilidad, se aprueba adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad existentes a 14 de septiembre de 2002, a excepción de la NIC 32, la NIC 39 y las interpretaciones relacionadas con ellas ¹⁴⁴ .
Reglamento (CE) nº 707/2004 de la Comisión de 6 de abril de 2004...	<u>Objeto:</u> Facilitar la transición a las NIC/NIIF <u>Actuación:</u> Reemplazar la SIC 8 “Aplicación, por primera vez, de las NIC como base de contabilización”, por la NIIF 1 “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera” ¹⁴⁵ .
Reglamento (CE) nº 2086/2004 de la Comisión de 19 de noviembre de 2004...	Inserta el texto de la NIC 39. <i>Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración</i> (a excepción de las disposiciones sobre la aplicación de la opción del valor razonable y de ciertas disposiciones relativas a la contabilidad de coberturas).
Reglamento (CE) nº 2236/2004 de la Comisión de 29 de diciembre...	Contiene el texto de las siguientes normas: <ul style="list-style-type: none"> - NIIF 3. Combinaciones de negocios - NIIF 4. Contratos de seguro - NIIF 5. Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas - NIC 36. Deterioro del valor de los activos¹⁴⁶ - NIC 38. Activos intangibles¹⁴⁷
Reglamento (CE) nº 2237/2004 de la Comisión de 29 de diciembre...	Incorpora el texto de: <ul style="list-style-type: none"> - NIC 32. Instrumentos financieros: presentación e información a revelar - Interpretación CINIIF 1. Cambios en pasivos existentes por desmantelamiento, restauración y similares
Reglamento (CE) nº 2238/2004 de la	Las Normas Internacionales de Contabilidad números 1, 2, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 27, 28, 31,

¹⁴⁴ En total, se adoptaron 32 Normas Internacionales de Contabilidad y 28 Interpretaciones.

¹⁴⁵ La aplicación de esta NIIF 1 conducirá a que los estados financieros elaborados aplicando las NIIF presenten información de alta calidad, transparente y comparable, no excediendo el coste a los beneficios que ésta reporta a sus usuarios.

¹⁴⁶ Sustituye a la anterior NIC 36. *Deterioro del valor de los activos* aprobada en 1998.

¹⁴⁷ Sustituye a la anterior NIC 38. *Activos intangibles* aprobada en 1998.

Capítulo I. La propiedad inmobiliaria y su mercado

Comisión de 29 de diciembre...	33 y 40 se sustituyen por el texto que figura en el anexo del presente Reglamento.
Reglamento (CE) nº 211/2005 de la Comisión de 4 de febrero de 2005...	Incluye en el anexo del Reglamento (CE) nº 1725/2003 el texto de la NIIF 2. Pagos basados en acciones.

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO II

LA VALORACIÓN CONTABLE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

Iniciábamos el capítulo anterior determinando la consideración de la propiedad inmobiliaria desde las perspectivas jurídica y económica, a continuación analizamos la incidencia que éstas han podido tener en la definición y reconocimiento de los bienes inmuebles desde el ámbito contable. Unido al reconocimiento de los bienes inmuebles está su valoración, por ello, este tercer capítulo lo dedicamos a la valoración de la propiedad inmobiliaria desde una perspectiva contable.

En primer lugar, mostraremos los aspectos básicos de la valoración, concretamente, el origen del valor de los bienes, la importancia de la valoración en contabilidad y los postulados básicos de valoración, que favorecerán la comprensión del resto del capítulo centrado en presentar los criterios de valoración previstos para la propiedad inmobiliaria desde el ámbito del IASB y España, determinando las posibles desviaciones entre los mismos. Las normas del IASB prevén además del tradicional coste histórico la aplicación del valor razonable, un valor actual basado en el mercado, por lo que finaliza el capítulo presentando un estudio comparativo de ambos criterios.

La aplicación del valor razonable a los estados contables de la empresa requiere de su determinación para lo cual el IASB establece unas líneas de actuación basadas en los métodos empleados para valorar los bienes inmuebles desde el ámbito profesional; por ello, en el siguiente capítulo nos centraremos en presentar la valoración inmobiliaria profesional.

II.1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA VALORACIÓN

Antes de centrarnos en los aspectos concretos de la valoración contable de la propiedad inmobiliaria es necesario introducir algunos aspectos básicos de la misma que nos facilitarán la comprensión de este tema tan complejo. Dada la amplitud de bibliografía acerca de la valoración, aquí tan sólo pretendemos hacer referencia a los conceptos fundamentales como son las principales teorías acerca del valor de los bienes. Tras lo cual nos centraremos en la valoración contable fijando su importancia y los postulados principales de la misma.

II.1.1. ORIGEN DEL VALOR DE LOS BIENES. LAS TEORÍAS DEL VALOR

La determinación del origen del valor, así como su evolución, ha constituido un tema de estudio principalmente abordado por la economía. Muestra de ello la tenemos en la expresión que recoge García Cuellar (1978: 771) “en realidad la explicación del valor de los bienes constituye el problema esencial de la economía”¹.

A continuación se expondrán las doctrinas económicas que han realizado las aportaciones más notables respecto al “valor”, concretamente, se hará referencia a las siguientes escuelas: clásica, marxista y neoclásica. En cada una de ellas se destacarán las figuras más relevantes, indicando sus aportaciones en relación a nuestro tema de estudio. Aunque Karl Marx es considerado un autor clásico, se ha optado, al igual que han hecho otros

¹ En Cuervo, A. (1978) *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Pirámide, Madrid, p. 771, extraído de Vito, F. (1950): *Economía Política*, Ed. Claridad, Madrid, p. 120.

autores², por dedicar un epígrafe específico a la escuela marxista, dadas las divergencias que presenta respecto a las ideas básicas sobre la economía.

Previo al inicio del análisis de estas escuelas, se hará una breve referencia a la fisiocracia, doctrina anterior a los clásicos. Se inició en Francia en el siglo XVIII, desarrollándose durante, aproximadamente, unas dos décadas, desde 1757, cuando aparecen Quesnay y Mirabeau, hasta 1776, año en que se publica la obra más conocida de Adam Smith, *The Wealth of Nations*³.

En los autores fisiócratas se han encontrado algunas consideraciones en torno al valor. Es el caso de Petty, Locke, Cantillon o Temple, quienes en sus obras ya contemplan la relación del valor con el trabajo que, como se verá posteriormente, será asumida y desarrollada por los clásicos.

No tenían clara la diferencia entre valor de uso y valor de cambio, centrándose solo en el primero de ellos. Se consideraba que únicamente la agricultura generaba valor, pues fácilmente se observaba que el valor de uso consumido era inferior al valor de uso producido; esta diferencia constituía el excedente. El trabajo era considerado el único creador de excedente.

Quesnay indica cómo se forman, circulan o se distribuyen los valores originados en la economía⁴. Al igual que el resto de fisiócratas, considera a la agricultura⁵ como la actividad principal creadora de valor, mientras que el comercio y la industria son improductivas⁶ ya que no crean valor, tan solo se dedican a transformar los valores procedentes de la agricultura.

Le Trosne es el fisiócrata que muestra una mayor dedicación a los temas relacionados con el valor, fijando como factores explicativos la

² Algunas de las obras en las que Marx es presentado de forma separada del resto de autores clásicos son Denis (1970); Barber (1974); Roll (1974); y James (1974).

³ Su traducción al español corresponde con *La riqueza de las naciones*.

⁴ Esta exposición está recogida en su obra *Tableau économique* publicada en 1758.

⁵ También admite que la minería y, en general, todas aquellas que pueden ser consideradas como industrias extractivas podrán considerarse asimismo como generadoras de valor.

⁶ Dicha consideración está motivada por su incapacidad para crear valor, de aquí que llegue a referirse a ellas como actividades "estériles".

utilidad, la escasez, la competencia o los gastos de producción, de forma similar a como ya se había hecho anteriormente.

En definitiva, a pesar de observarse en los mismos una falta de precisión en relación al concepto de valor, los fisiócratas iniciaron un movimiento de ideas acerca de la relación del valor con el trabajo, cuyo desarrollo será realizado por los clásicos.

II.1.1.1. LA ESCUELA CLÁSICA

No es fácil determinar sus fechas de inicio y fin; no obstante, suele situarse entre la publicación por Smith, en 1776, de su obra *La riqueza de las naciones* y mediados del siglo XIX, donde comienzan a modificarse las ideas de los clásicos. Aunque el largo plazo constituye su centro de atención, también estudiarán cuestiones del corto plazo, como la relación entre el precio y valor debido a la relación que éste tiene con otros temas más amplios, como el crecimiento o la distribución.

II.2.1.1.1. Adam Smith (1723-1790)

Mostró un especial interés por la determinación del crecimiento económico desde una perspectiva a largo plazo, siendo un defensor del liberalismo económico, desarrollando, de una forma coherente, las ventajas que correspondían a una situación de libre producción y consumo, por lo que la intervención del Estado debía situarse en posiciones mínimas en las actividades de producción, distribución y consumo de los bienes⁷.

En referencia al valor⁸, Smith consigue clarificarlo, al diferenciar dos conceptos del mismo: el valor en uso y el valor en cambio⁹. Ambos términos hacen referencia a aspectos distintos; mientras que el primero de ellos estará determinado por la utilidad que represente ese bien u objeto para la

⁷ A diferencia de los fisiócratas, Smith considera que la industria y el consumo son actividades productivas y, por tanto, generadoras de valor.

⁸ Smith distinguió los conceptos de valor y riqueza; mientras que el primero está en relación con la cantidad de trabajo que se emplea en su producción, es decir, de su dificultad, la riqueza será determinado por el grado en que puede disfrutar de aquellas cosas necesarias, convenientes y agradables para la vida.

⁹ Supone una continuación de la doctrina de Aristóteles, quien ya manifestó la presencia de estos dos valores.

persona que la adquiriera; el segundo, está relacionado con la posibilidad que da la posesión de ese objeto de comprar otros bienes¹⁰. Así, observa que para un bien concreto ambos valores no tienen por qué coincidir, es decir, bienes con gran valor en uso tienen bajo, o incluso nulo, valor en cambio y viceversa. Para ilustrar esta observación adopta como ejemplos el agua y los diamantes. El agua es un bien de gran utilidad para el hombre de lo que se deriva que su valor en uso sea significativo; sin embargo, su valor en cambio es mínimo o nulo ya que apenas si se puede comprar nada con ella. La situación opuesta a ésta la tendríamos para los diamantes; tienen un valor en uso bajo debido a los niveles mínimos de utilidad que representan para el hombre y, por el contrario, su valor en cambio es importante dada la posibilidad que representan de poder intercambiarse por cantidades importantes de otros bienes.

La anterior paradoja supondrá el punto de partida a la teorización de los economistas de finales del siglo XIX, que desarrollarán la doctrina de la utilidad marginal.

A pesar de que este autor considerara la existencia de un valor en uso, para él el determinante del valor económico¹¹ era el valor de cambio. Se refirió al valor de cambio como el valor de las cosas o su precio natural. La no consideración del valor de uso en la determinación del valor de los bienes ha supuesto su caracterización como teoría objetiva.

Smith partía de la base de que el valor podía ser medido a través del trabajo necesario para su fabricación, hecho fácilmente demostrable en la situación hipotética de una sociedad que se encontrase en un estado

¹⁰ Denis (1970: 163) recoge el siguiente texto extraído de Smith, A. (1843): *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, traducción francesa, París, I, p. 35.

“Hay que observar –dice– que la palabra “valor” tiene dos significados diferentes: a veces significa la utilidad de un objeto particular y, otras, la facultad que da la posesión de este objeto para poder comprar otras mercancías. Se puede llamar al primero, valor en uso y al segundo, valor en cambio. Hay cosas que tienen un gran valor en uso y tienen, sin embargo, poco o ningún valor en cambio; y al contrario, las que tienen un gran valor en cambio no tienen a menudo casi ningún valor en uso.

No hay nada más útil que el agua, pero con ella apenas se puede comprar nada. Por el contrario, un diamante, que apenas tiene valor en cuanto al uso, podrá ser fácilmente cambiado por muchas otras mercancías”.

¹¹ Smith asignó una gran importancia al mercado como regulador de la división del trabajo, lo que requería, entre otros aspectos, explicar cómo se determinaba el valor económico.

primitivo¹². Los problemas los encontró en las sociedades normales en las que la propiedad de la tierra corresponde a particulares y se han producido importantes acumulaciones de capital. En estos casos, el desarrollo del proceso productivo requiere, además del trabajo, la participación de otros dos factores productivos, ampliamente conocidos, la tierra y el capital.

En estas sociedades, el valor ya no era determinado por el trabajo directo, el correspondiente al factor trabajo; de aquí que la solución dada por Smith consistiese en convertir los factores productivos, tierra y capital, en unidades de trabajo, lo que le llevó a indicar que en esta situación el valor era medido a través de un nuevo concepto que denominó trabajo ordenado. Sería necesario expresar la retribución de los propietarios de la tierra y del capital¹³ en unidades de trabajo, a las que se añadiría las unidades del factor trabajo, obteniéndose así el valor de los bienes o, lo que es lo mismo, su precio natural.

Smith consideró que la relación fijada así entre los precios naturales de las mercancías y los costes en trabajo no era exacta, ya que el beneficio, que recibe el dueño del capital que realiza una aportación de éste, no corresponde a una retribución de un trabajo, al igual que tampoco lo supone la renta que recibe el dueño de la tierra, pues éste no es quien la trabaja. Este hecho le llevó a abandonar su planteamiento inicial y considerar una correspondencia entre el valor de un elemento y el trabajo que se puede comprar con él¹⁴.

En el ámbito de los precios, Smith indicó que los bienes, además de un precio natural, tienen un precio de mercado; ambos normalmente coinciden, pero en las situaciones en que no es así, intervendrán las fuerzas de la competencia para hacerlos converger¹⁵.

¹² Se entiende que este estado corresponde a una sociedad en la que todavía no está presente la propiedad privada ni la acumulación de capital.

¹³ Estas remuneraciones se refieren a la renta y los beneficios, respectivamente.

¹⁴ Esto muestra como indica Denis (1970: 165) que "si una hora de trabajo se paga a 10 francos, un objeto que vale 100 francos permite comprar 10 horas de trabajo", algo que resulta evidente, pero no de gran interés.

¹⁵ Con estas consideraciones este autor se acercaba a lo que los economistas posteriores han denominado equilibrio.

Para una determinación adecuada del valor de los bienes, este autor propone un proceso integrado por tres etapas. Inicialmente, se tiene que establecer la medida que puede ser considerada como real del bien; a continuación, se identifican los componentes del valor, y se finaliza con un análisis que determina los factores que tienen alguna influencia en que el precio natural y el precio de mercado no coincidan. Posteriormente, cuando se haga referencia en este trabajo al proceso de valoración, se comprobará que estas fases son tenidas en cuenta en el mismo.

A pesar de sus dificultades y soluciones, es clara la importancia asignada por este autor al trabajo como unidad de medida del valor de los bienes, así como moneda con la que se realiza el pago de su adquisición. Por ello resulta necesario hacer algunas referencias al valor del trabajo. Smith entendía que se trataba de un valor invariable¹⁶; de este modo, cuando con una misma cantidad de trabajo se compraban diferentes cantidades de bienes, este hecho se debía a cambios en el valor de los elementos y no en el del trabajo.

La relación entre la distinta cantidad de trabajo necesario para adquirir los diferentes bienes es lo que proporciona una regla para su intercambio. De aquí que el valor relativo del trabajo se determine en base a la cantidad relativa de bienes que éste produce, siendo independiente de la cantidad de bienes que el trabajador recibe por su participación en el proceso productivo.

En conclusión, podemos decir que Smith establece el trabajo como la base para la explicación y medida del valor en cambio de las cosas, que constituye el valor o precio natural de los bienes. Esta relación entre el valor y el trabajo pasa a considerarse el fundamento de la ciencia económica.

Para finalizar este apartado dedicado a Smith, haremos referencia a otros autores de su época que no compartían su idea de que el valor de

¹⁶ Ricardo (2003: 39) expone cómo Smith considera el valor del trabajo invariable y por ello constituye “el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar”.

cambio de los bienes era el fundamento de su valor. Nos referiremos a Condillac y a Jean-Baptiste Say. Para el primero de ellos, los aspectos determinantes del valor son la utilidad y la escasez. De este modo, en la asignación de un valor a un bien será necesario observar tanto la satisfacción que éste supone a las necesidades del individuo como la cantidad que hay disponible del mismo. Cuanto mayor sea la utilidad reportada por ese elemento al sujeto, mayor será el valor asignado; asimismo, este se verá incrementado si se trata de un bien escaso, que difícilmente puede ser adquirido, al suponer un aumento de la necesidad. En caso contrario, en que el bien se encuentre en abundancia, y partiendo de la misma utilidad, el valor asignado será menor.

Además, añade Condillac, la incidencia que tiene en el valor otro aspecto subjetivo, como es la apreciación que realiza el sujeto de la necesidad de los bienes. Considera que cuando un sujeto estima que un bien es necesario para él, muestra una mayor preocupación por conseguir la fijación de valores más justos; por el contrario, cuando dicho bien es percibido como superfluo, la estimación de su valor se realiza con una menor precisión, lo que implica, según este autor, un incremento del valor asignado. Esta aportación no está libre de crítica ya que, normalmente, según establece Denis (1970: 182) “quien quiera que haya observado un poco la realidad económica admitirá que esta explicación es totalmente fantasiosa. Puesto que es bien conocido, por el contrario, que los compradores de los productos de lujo a menudo se preocupan más de obtener los bienes al mínimo precio que los compradores de los productos corrientes”.

A pesar de los aspectos que se pueden refutar a Condillac, es importante hacer referencia a su aportación ya que pone de manifiesto la incidencia en el valor de los bienes de aspectos subjetivos, como es la utilidad o la estimación que de la misma realiza el individuo.

Por su parte, Jean-Baptiste Say, a pesar de considerarse un seguidor de Adam Smith, supone una ruptura con su teoría. Coincide con él en

considerar la participación en el proceso productivo de otros dos factores, además del trabajo, a los que denomina capital y agentes naturales¹⁷. La remuneración de cada uno de estos factores, conocida como salario, beneficio y alquiler respectivamente, se fijará por separado y su suma será la que determinará el valor de los bienes. De este modo, el trabajo deja de ser la expresión del capital y de la tierra, lo que supuso una ruptura con la idea básica de Smith, que también será seguida por Ricardo, de que el valor de un bien es determinado por la cantidad de trabajo empleado para producirlo.

II.1.1.1.2. David Ricardo (1772-1823)

Es la otra gran figura de la economía clásica, siendo su principal aportación la teoría del valor y la distribución. El trabajo constituye el pilar básico de toda su teoría, tal y como pone de manifiesto Barber (1974: 75)¹⁸ en la siguiente expresión: “en todos los países, y en todos los tiempos, los beneficios dependen de la cantidad de trabajo necesaria para obtener los bienes de subsistencia para los trabajadores, sobre esa tierra o con ese capital que no producen rentas”.

Aunque coincide con Smith en considerar la presencia de los dos valores, valor en cambio y valor en uso, varía la interpretación que hace de los mismos. Considera necesaria la presencia de un valor en uso o utilidad¹⁹ en un bien para que éste tenga un valor en cambio; no obstante, en la cuantificación de este último no incidiría el primero.

Inicialmente, Ricardo presentó un modelo simplificado, en el que la economía estaba basada en el trigo, con el que analizaría los mecanismos de distribución en términos reales, sin considerar la valoración. Sin embargo, cuando amplía su horizonte más allá de la agricultura, observa

¹⁷ De éstos sólo considerará la tierra, al ser el único que no puede obtenerse de forma gratuita.

¹⁸ Extraído de *Ricardo a Malthus, 31 de agosto de 1823*, en Sraffa, P. (ed) (1952): *The Works and correspondence of David Ricardo*, Cambridge University Press, vol. 9, p. 382.

¹⁹ Aunque Ricardo asemejaba los conceptos de valor en uso y utilidad, posteriormente, en este trabajo, se expondrá que ambos conceptos no son idénticos.

que aumenta la heterogeneidad de los bienes, siendo necesario expresarlos, todos ellos, mediante una misma unidad.

Adopta el trabajo como ese denominador común, ya que este factor estaba presente en todos los procesos productivos. Respecto a los otros factores, tierra y capital, establece que la renta de la tierra era nula, por lo que no sería considerada en la determinación del valor. En lo referente al capital, sería traducido en trabajo incorporado al bien producido en función de la utilización requerida de la maquinaria. En consecuencia “el valor de un bien podía expresarse, entonces, en términos de los inputs del factor trabajo (aplicado tanto directa como indirectamente por medio del incorporado en las máquinas) necesario para su producción” (Barber; 1974: 80).

Así, a diferencia de Smith, independientemente del tipo de sociedad en que nos encontrásemos, el precio natural o normal de las mercancías sería establecido en función de la cantidad de trabajo que se hubiera incorporado a la misma²⁰, tanto sea aportada por el trabajador como por los elementos de capital que participen en su producción. La abundancia o la escasez no son considerados factores influyentes en la medida del valor.

Esta idea también es considerada en la clasificación que realiza de los bienes en dos grupos, económicos y no económicos. Se considerarán bienes económicos aquéllos cuya cantidad puede ser incrementada si se aumenta el trabajo y proceden de procesos de producción repetibles; su valor es determinado por el trabajo. El resto de bienes, no económicos²¹, no pueden aumentar su cantidad aunque se incremente el trabajo, dependiendo su valor de la escasez o de la riqueza y preferencias de quienes desean adquirirlos. Centra su estudio en los bienes económicos porque entiende

²⁰ La comprobación de que el valor depende del costo en trabajo de las mercancías es realizada en base a las variaciones en los precios. De este modo, si para la fabricación de un elemento se ha fijado una determinada cantidad de trabajo que constituye su valor, si aumenta el trabajo necesario para su elaboración ello supondrá un incremento de su valor y, por tanto, un mayor precio, situación que se invertirá cuando lo que ocurra es que la cantidad de trabajo necesaria para la obtención de ese bien sufra una disminución.

²¹ Se trata de algunas estatuas o pinturas excepcionales, libros o monedas raras, vino de una calidad peculiar, que sólo pueden ser elaborados con uvas cultivadas en una tierra especial, de oferta muy limitada.

que son primordiales para la sociedad y representan la mayoría de los bienes existentes, mientras que los no económicos suponen una pequeña parte de la totalidad de los bienes y su importancia, desde el punto de vista económico, es baja.

En su obra *On the principles of political economy, and taxation*, publicada en Londres en 1817²², realiza un trabajo importante de caracterización del valor. Dedicó su primer capítulo por completo a este tema, tratando diferentes aspectos del mismo en las siete secciones en que se estructura. A continuación realizamos una exposición breve de las aportaciones realizadas en cada sección en base a Ricardo (2003: 35-61).

Sección I: El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.

Ricardo establece en esta primera sección la distinción, ya comentada, entre valor en uso y valor en cambio, siendo un requisito indispensable para que un bien posea un valor en cambio que éste sea útil, capaz de satisfacer necesidades humanas. Una vez cumplida esta circunstancia, se determinará su valor de cambio, con independencia de su grado de utilidad. Partiendo de que los bienes poseen utilidad, es necesario distinguir dos clases: los bienes no económicos, cuyo valor de cambio está relacionado con su escasez, y los bienes económicos, en cuyo caso dicho valor está determinado por la cantidad de trabajo que su obtención requiere.

No coincidía con Smith, como desarrollará en la sección VI, con la idea de que el valor del trabajo es invariable; sin embargo, mostraba su conformidad en cuanto a considerar que el valor relativo del trabajo es determinado por la cantidad relativa de bienes que el trabajo produce y no

²² Ésta fue su primera edición; no obstante, nosotros hemos trabajado con la traducción al español realizada por De la Nuez, P. y Rodríguez Braun, C. en 2003.

por las cantidades que de éstos se le entregan al trabajador en concepto de remuneración del trabajo aportado.

Sección II: Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes.

Es fácil encontrar en este texto una preocupación, central de Ricardo, por el valor relativo de los bienes frente a su valor absoluto. Establece que será determinado, básicamente, a partir de la cantidad relativa de trabajo, sin obviar otros aspectos como la calidad de ese trabajo o su dificultad.

Sección III: El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.

Dado que en el desarrollo de la actividad productiva, además de trabajo también se requiere la participación de otros elementos de capital (edificios, herramientas, máquinas, etc.)²³, es necesario que su participación sea considerada, junto al trabajo invertido, en la determinación del valor de cambio de las mercancías obtenidas en el mismo.

Sección IV: El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y otras formas de capital fijo.

Como ya se vio en la sección anterior, la incorporación de elementos del inmovilizado, a los que él se refiere como maquinaria u otra forma de capital fijo, a la realización de la actividad productiva incidirá en la determinación del valor relativo de los bienes. Ricardo clasifica el capital en

²³ Si no consideramos la aplicación de elementos de capital en la actividad productiva, una reducción del trabajo necesario para su realización supondrá una reducción del valor relativo de la mercancía obtenida.

fijo y circulante²⁴, en base al periodo en que se consume y, por tanto, la frecuencia con que es necesaria su reposición.

Tanto el empleo de distintas cantidades de capital, como la diferente proporción entre el fijo y el circulante, o incluso en el caso de que las cantidades de capital fijo y circulante sean iguales entre dos fabricantes, pero difiera la duración de los mismos, ello incidiría en el valor relativo de los bienes, que, conforme a la ley que él había establecido, dependía del trabajo, de modo que sólo variaba el valor de los bienes si se modificaba la cantidad de trabajo empleado en su elaboración. Asimismo, expone mediante ejemplos cómo cuando en la producción intervienen elementos de capital, el valor relativo de los bienes puede verse alterado por cambios en los salarios. Concretamente, en el caso de que en la producción de un bien se emplee capital fijo, en cuanto mayor sea su cantidad, un alza en los salarios repercutirá en una mayor reducción de su valor²⁵. Ya en tiempos de Ricardo se expone la incidencia que tiene el empleo de capital en el coste de producción, que se reduce respecto al de otro bien en el que la cantidad de capital sea menor.

Sección V: El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea.

En esta sección, Ricardo realiza una exposición bastante amplia, apoyándose en ejemplos, de la incidencia que tienen las variaciones de precios en el valor de los bienes según la proporción de capital fijo y

²⁴ En las propias palabras de Ricardo (2003: 48), “hay que tener en cuenta que no es una división esencial y que la línea demarcatoria no puede ser trazada con precisión”.

²⁵ Concretamente, expone Ricardo (2003: 49), “si los hombres no empleasen maquinaria en la producción sino solamente trabajo, y transcurriese para todos el mismo tiempo hasta que los artículos estuviesen en disposición de ser vendidos, el valor de cambio de éstos sería precisamente proporcional a la cantidad de trabajo empleada. Si empleasen capital fijo del mismo valor y de la misma duración, también el valor de los productos se obtendría del mismo modo y variarían con la mayor o menor cantidad de trabajo empleado para su producción. Pero aunque mercancías producidas en circunstancias semejantes no varíen unas con respecto a las demás por ninguna otra causa que el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, si se las compara con aquellas que no sean producidas con la misma cantidad proporcional de capital fijo, variarían por la otra causa que he mencionado antes, es decir, un alza en los salarios, aunque no fuese empleado un trabajo mayor o menor en la producción de ninguna de ellas”.

circulante o la duración de éste. Así, una subida de los salarios provocará que el valor de las mercancías producidas experimente una reducción mayor en los casos en que el capital fijo predomine en mayor medida respecto al circulante. Igualmente, el valor se reducirá, en mayor medida, cuando en bienes en los que se emplee capital de mayor duración. Por tanto, en el caso de la utilización de capital en la producción se observa una relación inversa en el valor relativo de los bienes y los salarios.

Sección VI: Sobre una medida invariable del valor.

La explicación del valor de los bienes mediante el trabajo también comienza a presentar dificultades cuando se amplía el ámbito temporal, pasando de una perspectiva de corto a largo plazo. Así, admite que no es posible conseguir una medida de valor invariable, ya que cualquier mercancía varía puesto que no hay ninguna para la que se requiera siempre la misma cantidad de trabajo para su obtención. Esto también resulta de aplicación a la moneda, para la cual establece que “incluso en el caso de que para la producción de la moneda se exigiese la misma cantidad de trabajo en cualquier tiempo, tampoco se consideraría una medida perfecta o invariable del valor, porque estaría sometida a las variaciones relativas de un alza o baja de salarios a causa de las diferentes proporciones de capital fijo y también a los diferentes grados de duración del capital fijo empleado en ella” (Ricardo; 2003: 56).

Esta aportación de Ricardo supone una ruptura respecto a la opinión de Smith de que los incrementos en los salarios suponían un aumento generalizado de los precios de todas las mercancías, ya que éste considera que el capital del que disponga la empresa así como su duración serán los determinantes de la incidencia que tendrá la variación de los salarios en los precios de los bienes.

Sección VII: Diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere.

El dinero es adoptado como la expresión del valor de cambio o precio de las mercancías, pero advierte Ricardo²⁶ que debe tenerse cuidado ya que una caída en el valor del dinero supondrá un incremento de los salarios que motivará, en este caso, un aumento de los precios de los bienes, ya que no se trata de un cambio propio de la mercancía, sino en el medio en que se estima su valor o precio. Se observará que tanto el trabajo como las mercancías no han cambiado recíprocamente si no que la variación se ha limitado al dinero.

II.1.1.1.3. John Stuart Mill (1806-1873)

Se muestra convencido de la validez de la economía política clásica, por lo que en sus *Principios de economía política*²⁷, publicados en 1848, se puede considerar que realiza una exposición de las leyes que, con anterioridad, fueron expuestas por Smith y Ricardo. Se puede considerar que la aportación de este autor ha ido mucho más allá de una consolidación del análisis clásico al replantearse algunos de los postulados o términos clásicos.

En relación al valor, consideraba que la escuela clásica había dejado a un lado dos aspectos importantes de éste, la demanda y la utilidad. No está de acuerdo con la relación fijada entre el trabajo y el valor por los clásicos anteriores. Observa que el valor de dos bienes pueden ser diferente porque se requiera distinta cantidad de trabajo en su producción, pero también puede deberse a otros factores como: una remuneración diferente del trabajo, la duración del capital sea distinta o cualquier otra circunstancia que incida en divergencias en las tasas de beneficio.

Considera estéril la búsqueda de una medida invariable del valor. En la actualidad, donde el dinero ha sido adoptado como patrón de medida, éste también está sujeto a variaciones.

²⁶ Para él, el precio último de todas las cosas es el trabajo, siendo su precio monetario proporcional a la subsistencia del trabajador.

²⁷ En estos principios se incluye la consideración de que la amortización del capital fijo no formará parte del precio de los productos.

Coincide con los clásicos en distinguir un precio natural y un precio de mercado, siendo el primero de ellos el precio de mercado en una situación de equilibrio en el largo plazo²⁸.

Hemos visto cómo los grandes autores clásicos, aunque consideran el valor de uso, incluso Ricardo llega a fijarlo como condición indispensable para que el bien tenga un valor de cambio, éstos no lo incluyen en la elaboración de sus teorías para la determinación del valor de los bienes. El motivo de ello se puede atribuir “a su incapacidad para poder explicar el comportamiento de la demanda a través de la valoración subjetiva” (García Cuellar; 1978: 771).

II.1.1.2. LA ECONOMÍA MARXISTA

Karl Marx (1818-1883) muestra coincidencias con los clásicos en aspectos del valor, pero se aleja de éstos en otros aspectos de la economía como su proximidad a la idea socialista²⁹, la consideración de que las leyes económicas no tenían un carácter universal ni eterno, sino que eran particulares para cada etapa de la historia, o su alejamiento de situaciones hipotéticas, empleando situaciones históricas pasadas en las que se había especificado una serie de leyes inmutables en cada una de ellas.

La ley central alrededor de la que se situaban el resto de leyes económicas que explicaban el funcionamiento del capitalismo era la ley del valor. En base a ésta, el valor de las mercancías es medido mediante la cantidad de trabajo necesario para su producción; en éste se incluirá tanto el directo como el indirecto³⁰ aportado en el proceso de producción. Sin embargo, no se recogen en esta ley, de acuerdo con Amin (1981: 14) los siguientes aspectos, “1) Que las mercancías se intercambien en proporción con su valor, 2) que el trabajo directo sea el trabajo presente, mientras que

²⁸ Este correspondería con el coste de producción en una situación de monopolio.

²⁹ El socialismo supone una ruptura completa con los clásicos porque niega la propiedad privada. Esta doctrina está en desacuerdo con dos aspectos del liberalismo económico: su fe en la libertad y la desigualdad de las rentas individuales. Se propone corregirlos mediante la intervención del Estado.

³⁰ Correspondería al trabajo empleado en la fabricación de materiales e instrumentos que participarán en la producción de la mercancía.

el trabajo indirecto es el trabajo pasado cristalizado en los medios de producción. Por eso lo que cuenta no es el valor al que se hayan producido los equipos en lo pasado sino su valor social, es decir, su valor de reposición". Aparecen términos nuevos, valor social³¹ y valor de reposición; el primero corresponde al valor de uso que se consigue para otros y al segundo haremos referencia en los métodos de valoración, aunque con un significado diferente al establecido por Marx.

Marx coincide con Ricardo en considerar la presencia de un valor de uso y de un valor de cambio. Para poder asignar un valor de cambio a una mercancía, antes se requiere que ésta posea un valor de uso, sea útil para la satisfacción de las necesidades de su comprador. No obstante, la utilidad no marcará el valor de cambio de los bienes, ya que éste no aumenta conforme lo hace la utilidad. Este hecho podemos encontrarlo expuesto por Smith cuando decía que el agua era un elemento muy útil y, sin embargo, su valor en cambio era mínimo o nulo.

Coincide con Ricardo en considerar que solo poseen valor de cambio los bienes que se producen para ser vendidos en el mercado, con carácter habitual. De este modo, el valor de objetos como las obras de arte es diferente al estar determinado por consideraciones distintas³² a las que explican el precio de los bienes regularmente comercializados en el mercado. Tampoco asigna valor de cambio a la tierra, pero considera que en las ocasiones en que es vendida, su precio de venta en el mercado coincidirá con la capitalización, al tipo de interés corriente, de la renta que se obtiene³³ con ella³⁴. Como podemos comprobar, esta determinación de su valor coincide, en su idea central, con el método de capitalización que se utiliza tanto para la valoración de empresas en su conjunto como para la de elementos individualizados e integradores de la misma, concretamente, es

³¹ De acuerdo con Marx, para que un bien producido por un trabajador constituya una mercancía se requiere que no sólo satisfaga directamente sus necesidades sino que posea un valor de uso para otros.

³² Entendemos que se trata de aspectos más subjetivos.

³³ Esta renta es explicada a través de la teoría de la renta de la tierra.

³⁴ En Denis (1970: 346) se encuentra un ejemplo de aplicación práctica, bastante sencilla, de este método.

uno de los métodos que se aplicarán para la determinación del valor de tasación de los bienes inmuebles.

La medida del valor seguía siendo la cantidad de trabajo que se requería en su producción; el resto de factores productivos eran expresados en dicha unidad. Los bienes de capital se consideraban trabajo acumulado, y la tierra no se entendía como un factor separado en el esquema productivo y cualquier elemento de ésta que resultase interesante desde el punto de vista económico sería traducido a trabajo incorporado. No obstante, Marx considera que el trabajo a tener en cuenta debe cumplir unas condiciones: se debe tratar de horas de trabajo consideradas socialmente necesarias, que equivalen a las necesarias para “producir un artículo en condiciones normales de producción, con el grado medio de preparación y la intensidad prevaleciente en la época” (Barber; 1974: 124)³⁵; no se trata de adoptar el trabajo empleado en una empresa específica, sino en realizar un promedio del trabajo que se utilizaría en la sociedad considerada. Por tanto, vemos que este planteamiento es mucho más exigente que el de los clásicos, en el que tan solo se consideraba el número de horas dedicadas a la fabricación del bien.

De este modo, bajo este enfoque capitalista³⁶, el valor de cambio así como los precios relativos de los bienes serán determinados por el trabajo incorporado en su producción; además, las relaciones de cambio serán expresadas en términos monetarios, ya que el trabajo, en que estaba medido el valor, era a su vez convertido en dinero, que constituía la medida común de valor del trabajo. En el mercado, el intercambio de las mercancías se realizaba de acuerdo con las relaciones de los precios de producción, los cuáles eran determinados en base a la combinación de la ley del valor y de la ley de la competencia de los capitales.

³⁵ Extraído de Marx, C. (1964): *El capital*, vol. I, p. 46.

³⁶ Se caracteriza por un avance en la mecanización y, en definitiva, un progreso tecnológico respecto a la situación de simplicidad rústica anterior, así como por la parcelización del capital y la competencia entre éstos.

II.1.1.3. LA ESCUELA NEOCLÁSICA

La revolución industrial que tuvo lugar en Inglaterra en las últimas décadas del siglo XVIII y las primeras del XIX, produciéndose en los otros Estados europeos y extraeuropeos con un retraso mayor o menor según las circunstancias, supuso principalmente una combinación de maquinismo y liberalismo, es decir, se comienza a introducir la maquinaria en la producción y se aceptan las doctrinas de Adam Smith sobre el liberalismo económico.

Estos cambios inciden la decadencia de la escuela clásica y el inicio de la escuela neoclásica en torno a la segunda mitad del siglo XIX. La diferencia principal reside en la aplicación por esta última escuela del margen a varias áreas económicas, entre la que se encuentra la utilidad, dando lugar a lo que se conoce como “utilidad marginal”, que será analizada en este apartado. De acuerdo con esta idea, se altera la base del valor de un bien, deja de ser el trabajo necesario para producirlo, según afirmaban los clásicos, para ser la utilidad marginal determinante del valor.

Como precursores de esta escuela neoclásica se encuentran Thünen, Gossen y Cournot, los cuáles realizaron una serie de trabajos a mediados del siglo XIX al objeto de desarrollar y mejorar el razonamiento marginal.

Henri von Thünen se basa en este tipo de razonamiento para elaborar una teoría de la localización de los cultivos en una región. Hermenn Heinrich Gossen fue el primero en formular la teoría de la utilidad marginal en su libro *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Berkehrs*³⁷. En éste, Gossen, partiendo de la base de que la utilidad de una unidad de un elemento disminuye conforme aumenta la cantidad poseída del mismo, presenta dos leyes fundamentales en relación a la utilidad marginal³⁸. En la primera de ellas, se expone la igualdad entre el valor y la utilidad marginal de un elemento, siendo determinada esta última a través de la utilidad de la

³⁷ Su traducción correspondería a *Desarrollo de las leyes del tráfico humano*, siendo publicada en 1854.

³⁸ Son conocidas como primera y segunda ley de Gossen.

unidad que satisface la necesidad menos importante³⁹. La segunda presenta el tema de la decisión de uso del dinero y, así, establece que “la utilidad marginal del dinero que un consumidor invierte en cada uno de los artículos de consumo es la misma” (Beltrán; 1960: 241). Por tanto, partiendo del hecho de que los consumidores tienen una renta para comprar, conseguirán maximizar la utilidad de ésta cuando el dinero destinado a cada tipo de bienes suponga una igualdad en la utilidad marginal de los mismos. En consecuencia, la cantidad que se adquiera de cada bien corresponderá a aquella que iguale el cociente entre la utilidad marginal y el precio de cada uno de los bienes⁴⁰.

Un precedente español de la doctrina de la utilidad marginal formulada por Gossen es Jaime Balmes, quien establecía que el valor de un elemento es función de la utilidad, considerada ésta como aptitud para satisfacer las necesidades de quien lo posee. Pero junto a la utilidad también es necesario que se considere la cantidad disponible del mismo, es decir, si éste se encuentra en abundancia o escasez, ya que, cuanto mayor sea la cantidad disponible menor será su valor y viceversa⁴¹.

En cuanto a Cournot, marcó un importante cambio en la economía política, ya que incorpora las matemáticas a la economía. Su trabajo se centra en determinar, en una situación de monopolio, el precio que fijará una empresa a ese bien. No se muestra preocupado por la utilidad, ya que él adopta los datos del mercado sin considerar los factores psicológicos que han podido incidir en su formación, pero, el concepto de función que aplica a la demanda le lleva a considerar una dependencia entre el precio de un

³⁹ Un ejemplo de esta ley es recogido en Beltrán (1960: 240-241).

⁴⁰ El cociente entre la utilidad marginal y el precio del primer bien se tendrá que igualar al cociente entre estas magnitudes para el segundo bien y así, sucesivamente, con los n elementos que son objeto de consumo.

⁴¹ Concretamente, Balmes recurre a un pedazo de pan para ejemplificar su idea, así, tal y como se recoge en Beltrán (1960: 243) “Un pedazo de pan tiene poco valor, pero es porque tiene una relación necesaria con la satisfacción de nuestras necesidades, porque hay mucha abundancia de pan; pero estrechad el círculo de la abundancia y crece rápidamente el valor”.

bien y su demanda⁴², al igual que lo hacen los autores que consideran la utilidad marginal.

El economista británico William Stanley Jevons, Carl Menger de Viena y León Walras, francés, profesor en Lausanne, son considerados los fundadores de la economía neoclásica. Éstos realizaron un importante cambio en la concepción de valor, respecto a los clásicos, al basarse en el principio marginalista⁴³. El valor de uso deja de estar relegado a un segundo plano y pasa a desempeñar el papel de principal protagonista. Se trata del valor que explicará el valor de cambio y, además, el valor del bien será determinado en función de la utilidad que es capaz de proporcionar al sujeto que lo adquiere⁴⁴. La utilidad es considerada una cualidad propia de cada bien y la unidad del valor, sustituyendo el trabajo de los clásicos. Esta última concepción lleva consigo que la teoría de los marginalistas sea denominada teoría subjetiva del valor.

William Stanley Jevons (1835-1882) fue un seguidor de Ricardo, pero mostró notables diferencias en relación al valor. Entendía que el trabajo no podía ser el que determinarse y midiese el valor, ya que éste, conforme es consumido, deja de existir, por lo que el trabajo pasado no puede ser considerado en la valoración que se realice en el presente del bien. Siguiendo con la línea central de pensamiento neoclásico, para Jevons el valor depende de la utilidad del bien y, concretamente, de su utilidad marginal, llegando a establecer una relación entre ésta y los precios de las mercancías que se conoce como *ley de la proporcionalidad de las utilidades*

⁴² La relación observada entre ambos conceptos es inversa, es decir, conforme se reduce el precio de una mercancía, la demanda de la misma se verá aumentada.

⁴³ Aunque el principio marginal es el fundamento de escuela neoclásica, ya en la economía clásica hay autores que comienzan a emplear el razonamiento marginalista, como Bentham o Godwin, los cuáles resaltaban el hecho de que conforme las satisfacciones que obtiene un individuo con un determinado bien tienen un comportamiento decreciente respecto a la cantidad recibida del mismo, es decir, la última unidad recibida provoca una menor satisfacción en el sujeto que las recibidas anteriormente.

⁴⁴ En varias ocasiones se encuentran referencias al papel desempeñado por el valor de uso como determinante del valor del bien; así, en Dmitriev (1977: 170) se recoge que, para Condillac, “el valor está en la estima que hacemos de las cosas y esta estima es relativa a nuestra necesidad”.

*marginales con los precios de los productos*⁴⁵. De acuerdo con esta ley, el cociente entre las utilidades marginales de dos bienes tiene que ser igual al cociente entre sus precios. Dicha relación puede representarse de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Utilidad marginal de A}}{\text{Utilidad marginal de B}} = \frac{\text{Precio A}}{\text{Precio B}}$$

En este razonamiento considera que los precios son dados y será la oferta de un determinado bien la que fije el grado de utilidad que rige el valor o la relación de cambio. El trabajo será el aspecto que marque la oferta; en consecuencia, de nuevo el valor de un bien está determinado por su coste de producción, que en este caso es equivalente a la cantidad de trabajo que se requiere para su producción.

Menger, junto a Wieser y Böehm-Bawerk, son los tres autores más destacados de la escuela de Viena, también conocida como escuela austriaca; éstos trabajaron en mutua colaboración. La preocupación central de esta escuela es el problema del valor, y la solución que le da está contenida en la doctrina de la utilidad marginal. A diferencia de Jevons, que hace más uso de las matemáticas, esta escuela utiliza más la psicología. A continuación se expondrán las aportaciones de cada uno de los autores, principalmente las de Menger, al que nos referiremos en primer lugar.

Carl Menger (1840-1921) establece como determinantes del valor de los bienes su relación con la satisfacción de las necesidades del sujeto que lo adquiere; afirma Menger (1996: 15) expresamente que “el valor no es algo inherente a los bienes no es una cualidad intrínseca de los mismos”. En consecuencia, los bienes no son valiosos por sus características si no que son las necesidades de los sujetos y, sobre todo, la satisfacción que de las

⁴⁵ En Denis (1970: 395), encontramos el siguiente ejemplo de esta ley de proporcionalidad: “supongamos que el precio de un litro de vino sea de 4 francos y que el precio de un kilogramo de pan sea de 1 franco. Las cantidades de vino y de pan compradas por un individuo deben ser tales, dice Jevons, que la relación de las utilidades marginales de los dos bienes sea igual a 4, lo que significa que la utilidad marginal del vino debe ser cuatro veces mayor que la utilidad marginal del pan”.

mismas puede conseguir con ese bien, que es la que le atribuye el valor al mismo. En consecuencia, se le atribuye al valor un carácter subjetivo.

A lo anterior cabe añadir que es necesario que el sujeto sea consciente de la relación entre ese bien y la satisfacción de sus necesidades para que le asigne un valor. De este modo, se observa en la determinación del valor un proceso secuencial, exento de arbitrariedad. Inicialmente, el sujeto tiene conocimiento de alguna necesidad para mejorar su salud o bienestar y, a continuación, observa cómo la satisfacción de la misma depende de la disposición de un determinado bien o una cantidad del mismo; ello le llevará a asignarle un determinado valor a ese bien. Además, suele dejarse implícito otro de los aspectos del valor, la escasez o rareza de los bienes, ya que, como se ha manifestado alguna vez, si tenemos necesidad de un elemento que se encuentra en abundancia, para nosotros tendrá un escaso valor; sin embargo, si este fuese escaso, entonces su valor sería mayor, téngase en cuenta que nos referimos al valor de cambio.

Por tanto, son dos los factores que inciden en el valor de un objeto, la necesidad que presenta el sujeto del mismo y la cantidad de que puede disponer para su satisfacción. El juicio que se cree el sujeto sobre la satisfacción que conseguirá con ese bien o esa cantidad de bien de sus necesidades más vitales, relacionadas con su salud y su bienestar, es, de este modo, un concepto totalmente subjetivo⁴⁶ que no se puede asignar como característica de las cosas. Esto último puede verse claramente en el hecho de que conforme varían las apreciaciones de este sujeto respecto a ese bien cambiará las apreciaciones que se realicen de su valor; así puede aumentar o disminuir e incluso, aparecer o desaparecer. Consecuentemente, el valor es una cualidad extrínseca de los bienes, así como independiente o autónoma.

En base a esta relación entre necesidad y bienes disponibles, y considerando implícitamente la característica de escasez que presentan

⁴⁶ De acuerdo con Menger (1996: 22), el valor “es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia”.

algunos elementos, Menger establece una distinción entre bienes económicos y no económicos. Se tratará de bienes económicos cuando la satisfacción de las necesidades del sujeto dependan de una cantidad específica de ese determinado bien y éste se encuentre disponible en una cantidad inferior a la necesaria; en cambio, cuando no esté relacionada con una cantidad específica del bien y la cantidad que pueda ser dispuesta supere a la necesitada, se considerará como un bien no económico. Estas características implican, según Menger, que los primeros tengan valor mientras que los segundos no⁴⁷.

Atendiendo a estas consideraciones, este autor determina que las diferencias de valor asignado a los bienes, en última instancia, está motivadas por causas de un doble carácter: subjetivo y objetivo. Las primeras de ellas tienen que ver con las divergencias que se pueden presentar en la determinación de la importancia que tiene la satisfacción de cada una de las necesidades⁴⁸; claramente, se trata de un aspecto totalmente subjetivo, vinculado ineludiblemente a cada sujeto. Respecto a las de carácter objetivo, están relacionadas con la dificultad de establecer una relación directa y clara entre la satisfacción de una necesidad y el bien o la cantidad de bien necesaria para dicha finalidad. Habitualmente, no es nada fácil especificar dicha relación ya que, entre otros factores, los bienes tienen capacidad para satisfacer varias necesidades, resultando sumamente difícil identificar los bienes, así como la cantidad requerida de los mismos para conseguir que una necesidad sea satisfecha.

Otro aspecto relevante recogido por Menger es aceptar que los hombres pueden cometer errores al determinar los valores de los bienes debido a que se realicen apreciaciones incorrectas sobre el bien o la cantidad de bienes que supondrán la satisfacción de una determinada necesidad. Es necesario tener en cuenta que pueden determinarse valores irreales o, como él denomina, valores imaginados.

⁴⁷ En Menger (1996: 18-19) pueden encontrarse ejemplos que ilustran esta distinción entre bienes económicos y los que no lo son y el valor de los mismos. Asimismo, se indica cómo otros economistas políticos consideran que los bienes no económicos tienen un valor de uso aunque no un valor de intercambio.

⁴⁸ Relacionadas con la conservación de la vida y la mejora de su bienestar.

Hasta el momento, todas las referencias que se han hecho están centradas en el valor de los bienes de consumo, aquellos que están dirigidos a satisfacer directamente las necesidades de los sujetos. Para los bienes de producción, aquellos que intervienen en la producción de los de consumo, Menger establece que su valor será función del valor obtenido por el bien de consumo que se obtenga; éste será el que se impute a los componentes que se han empleado en su elaboración. Como se puede observar, partiendo de esta idea, el coste de producción no tendría ninguna cabida al objeto de realizar la valoración, ya que en el caso que el valor de éste se determine en función del coste de producción lo que se estaría haciendo es calcular su valor en función del valor de sus componentes y no al contrario, que, según este autor, es el proceso lógico; de acuerdo al valor obtenido por el producto final, se asignarán los valores a los participantes en la obtención del mismo.

Friedrich von Wieser (1851-1926) y Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) son los grandes discípulos de Menger. Mantienen su teoría del valor donde la utilidad es la causa del mismo, refinando el aspecto subjetivo de la misma.

Wieser introdujo, por primera vez, el concepto de utilidad marginal⁴⁹. Sustituye el trabajo de los clásicos por la utilidad como causa del valor y, a diferencia de Menger, considera el coste de producción en la determinación del valor. Las mercancías que se obtienen del proceso productivo tienen un coste de producción igual a la suma de las remuneraciones que han de atribuirse a los tres factores de producción, el trabajo, la tierra y el capital; sin embargo, éste no determina su valor, sino que es la utilidad marginal la que determina el coste de producción y, por tanto, el valor. Cuando el valor, así determinado, supere al coste de producción, el bien será producido, lo

⁴⁹ El término de utilidad marginal (Grenznutzen) es expuesto por Wieser en su obra *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes* (Origen y leyes principales del valor económico), publicada en 1884. Éste sustituye a las expresiones utilizadas por otros autores para referirse a este concepto, por ejemplo, Menger hablaba del *uso menos importante* de cualquiera de las unidades de un producto; Jevons del *grado final de utilidad* y Walras de *rareza*. Wieser publicó en 1889 otro libro relacionado con el valor titulado *Der natürliche wert* (El valor natural).

que supondrá un descenso de su utilidad marginal y de su valor hasta que este último se aproxime al costo. En caso contrario, si la utilidad marginal es inferior al coste de producción, no se producirá este bien, lo que originará una escasez que provocará un aumento de la utilidad marginal y, por consiguiente, de su valor, iniciándose su producción cuando éste se iguale al coste de producción.

Respecto al valor de uso, diferencia con mayor precisión los conceptos de utilidad y de valor. Observó como la utilidad total aumenta con cada nueva unidad que se adquiriera de un producto, mientras que la utilidad que corresponde a cada una de la última unidad adquirida disminuye a medida que se incrementa la cantidad que se dispone de ese bien; se trata de la utilidad marginal decreciente. El valor está relacionado con esta última; por ello, al principio aumenta, pero luego comienza a reducirse, pudiendo llegar a ser nulo.

Llevó a cabo un estudio, más amplio que el de Menger, del valor de cambio, reiterando la diferencia entre éste y el valor de uso, pudiendo darse el caso de que una mercancía tenga un valor de cambio elevado y su valor de uso sea nulo⁵⁰. El valor de uso no puede incidir en el valor de cambio ya que éste viene fijado por el mercado.

Böhm-Bawerk mostró una mayor preocupación por la teoría del capital y el interés, de aquí que sus aportaciones sobre el valor sean menores. En la determinación del valor de los bienes considera necesario incluir el tiempo. El sujeto, en su proceso de maximización de la utilidad, tiene que ponderar satisfacciones presentes y futuras, manteniendo, según Barber (1996: 196) “que la mayoría de los hombres tenderían a preferir el pájaro en mano a los ciento volando, es decir, que sobrevaloraban el presente en relación con el futuro y subestimaban la fuerza de los deseos futuros”.

Leon Walras (1837-1910) es el último de los fundadores de la escuela de la utilidad marginal. En su obra *Éléments d'économie politique pure*,

⁵⁰ Adopta como ejemplo el de un bodeguero abstemio.

publicada en 1874, se incluye la utilidad marginal. Considera como determinantes del valor, al igual que Jevons y Menger, la utilidad y la cantidad de la que se pueda disponer de ese bien. La igualdad de las utilidades marginales es lo que condicionará el cambio; coincidía, por tanto, con la segunda ley de Gossen.

La importancia de este autor se encuentra en ser el pionero en crear la construcción de un sistema de ecuaciones simultáneas, que admitían una solución matemática determinada, para establecer un modelo de equilibrio general de los precios y de los cambios⁵¹. En un mercado donde rija la competencia se logrará el equilibrio cuando el precio sea tal que se iguale la oferta y la demanda⁵². Por su parte, Walras intentó esbozar el modo mediante el cual podría alcanzarse una solución de equilibrio simultáneamente en todos los mercados. Una situación de equilibrio en la que fuesen consideradas todas las actividades económicas.

Para construir este modelo partirá de la ley de la igualación de las utilidades marginales ponderadas de los bienes con los precios de los productos, como ya hemos visto que hacía Gossen o Jevons; las utilidades marginales de los bienes aumentan o disminuyen al mismo tiempo que los precios, porque están regidos igual que los precios, por los costes de producción⁵³.

En una situación de precios de equilibrio, éstos serán los que determinen la demanda de los consumidores y la cantidad ofertada. Se pueden establecer una serie de relaciones funcionales entre los precios y la demanda, la oferta y las condiciones de fabricación. Los precios de venta de los productos dependerán del coste de producción, es decir, de todos

⁵¹ Pretende que su modelo de equilibrio general sea aplicable al mercado real; sin embargo, establece una serie de suposiciones, recogidas en Beltran (1960: 254), como la presencia de competencia perfecta en todos los mercados con ausencia de fricciones, que le alejan de la verdadera situación.

⁵² El proceso presentado por Walras para alcanzar el equilibrio en distintas situaciones puede consultarse en Roll (1974: 360-361).

⁵³ Poner de manifiesto que hay una misma relación entre los precios de dos elementos que entre las utilidades marginales de los mismos, de acuerdo con Denis (1970: 413) "es enunciar un resultado del proceso de cambio, que es importante en sí mismo, pero que no nos permite avanzar en la comprensión de las relaciones de los precios de las mercancías".

aquellos servicios que han sido empleados en el proceso productivo. Este modelo pretende mostrar las bondades del régimen de libre competencia para la sociedad, al alcanzarse por los individuos la satisfacción máxima desde una doble perspectiva; en primer lugar, porque igualan las utilidades marginales ponderadas de los bienes que consumen, y, en segundo lugar, porque también se igualan las desutilidades marginales ponderadas de los servicios que venden.

Vilfredo Pareto (1848-1923) se interesó por la aplicación de las matemáticas a la economía, hecho que motivó a Walras para elegirlo como su sucesor en Lausanne. Observó que se producían distorsiones en el equilibrio cuando la utilidad total y marginal de un bien económico se hacía depender, además de por la cantidad del mismo consumida o poseída, por las circunstancias de complementariedad y sustitución; es decir, cuando la utilidad de un bien estaba influenciada tanto por las cantidades dispuestas de éste como por las de otros bienes, ya fuesen complementarios o sustitutos. En esta situación, se presentan dificultades matemáticas para formular las ecuaciones del equilibrio general. Por ello, optó por aplicar otra técnica: las curvas de indiferencia⁵⁴. Los puntos de esta curva correspondían a situaciones de igual utilidad para el sujeto.

En consecuencia, Pareto considera que la utilidad es una magnitud que no puede ser medida; no obstante, el consumidor presenta un comportamiento racional a la hora de elegir la cantidad de bienes que adquiere, adoptando en el caso de unos precios dados, la combinación que considere más ventajosa.

Alfred Marshall (1842-1924) integró en la determinación del valor de un bien las dos perspectivas, objetiva y subjetiva, expuestas hasta el momento. Sus influyentes más importantes fueron Mill y Cournot. Del primero recibió los conocimientos e instrumentos de análisis clásico y del segundo la pretensión de aplicar las matemáticas a su trabajo⁵⁵.

⁵⁴ Su descubrimiento corresponde a Edgeworth, pero Pareto las modificó.

⁵⁵ Téngase en cuenta que Cournot fue el primero que aplicó de manera sistemática y fecunda las matemáticas al estudio de los problemas económicos.

Realizó su estudio del valor paralelamente a Jevons, Menger y Walras, pero independientemente de ellos. Según Marshall, el valor de un bien está determinado por el punto de equilibrio de la demanda y la oferta; por tanto, las fuerzas que actúan detrás de éstas serán las que determinen el valor. De aquí que inicie un estudio de la demanda y la oferta, al que hacemos referencia seguidamente.

La utilidad marginal es la que influye en la demanda, siendo su reflejo el precio que presentan los compradores cuando pretenden comprar, mientras que la oferta es determinada por el coste de producción, siendo reflejado en los precios a los que se producen las cantidades de los bienes.

En relación a la demanda, es necesaria la construcción de una tabla que relacionase los precios a los que demandaban los productos los compradores y la cantidad. Para ello, era necesario, de acuerdo con Marshall, realizar dos pasos. El primero consistía en elaborar una tabla para los consumidores individuales, en la que se tendría en cuenta la utilidad marginal decreciente; en base a ésta, la utilidad que le reporta la última unidad adquirida de un bien es inferior a la que le ha reportado la que adquirió anteriormente. Se espera que con cada nueva unidad que se adquiriera la utilidad adicional disminuya y, por tanto, estará dispuesto a pagar un menor precio por esta última unidad. Una vez definidas estas curvas de demanda individuales, se realizaría el segundo paso consistente en agregarlas para determinar la curva de demanda para el bien concreto.

En base al anterior razonamiento se llegaría a una situación óptima cuando la utilidad marginal proporcionada por la última unidad monetaria gastada en cualquiera de los bienes fuese igual; es decir, independientemente del bien en que se aplicase, su efecto sería un aumento igual en la satisfacción del individuo.

En el caso de la oferta también era necesario determinar, en primer lugar, la curva de oferta para cada una de las empresas encargadas de la producción de ese bien, estando influenciada por los costes de producción. Éstos estaban determinados por los tres factores productivos ya conocidos,

tierra, trabajo y capital, y se consideraba que aumentaban conforme se incrementaban la producción, de modo que el coste de la última unidad producida era superior a la de la anterior. Una vez definidas estas curvas de oferta individuales, se agregaban, dando lugar a la curva de oferta de mercado del mismo.

El punto de corte de la curva de oferta y demanda correspondería al precio de equilibrio⁵⁶, determinado tanto por la utilidad como por el coste de producción, recogidos en la demanda y la oferta, respectivamente. Concretamente, se considera que, en el corto plazo, la utilidad marginal adquiere el mayor protagonismo, ejerciendo su influencia sobre la demanda del correspondiente bien. Por el contrario, en el largo plazo, el factor determinante del valor es el coste de producción, que está determinado desde el ámbito de la oferta. En base a este esquema, García Cuellar (1978: 772) llega a afirmar que “el cambio tiene lugar cuando, subjetivamente, es ventajoso para las dos partes, es decir, cuando cada parte aprecia más lo que recibe que lo que da”. Es fácil apreciar en esta afirmación el carácter subjetivo del valor.

A partir de 1900, tras Wieser y Böhm-Bawerk, aparecen por todo el mundo un conjunto de seguidores de Menger, conocidos como neomarginalistas. Todos ellos coinciden en señalar, como factores determinantes del valor, el coste de producción y a la utilidad. Consideran que el coste está formado por un componente variable y otro fijo y que pueden distinguirse dos conceptos de coste, medio y marginal⁵⁷. El precio normal o estable depende del coste; concretamente, en una situación de competencia perfecta, éste será determinado por el punto de intersección de las curvas de coste medio y marginal.

Los neomarginalistas, al igual que Marshall, pretenden desarrollar su teoría del valor desde una perspectiva colectiva de las necesidades sociales. Además, se diferencian claramente de los marginalistas o neoclásicos

⁵⁶ Una exposición de los aspectos relacionados con la idea y metodología del equilibrio de Marshall se encuentra en Roll (1974: 367-368).

⁵⁷ Sólo incluye los gastos variables.

porque su incidencia en el ámbito cuantitativo en sustitución de las ideas hedonistas (tienen que ver con el placer y con las necesidades, es decir, con la utilidad). Así, por ejemplo, von Mises considera que “la única teoría del valor necesaria para el estudio económico es un sistema de ecuaciones que generalice las relaciones que deben prevalecer entre los medios escasos y determinados fines en cualquier situación” (García Cuellar; 1978: 772). De esta afirmación podemos extraer, principalmente, dos aspectos que incidirán en la valoración; se trata de la cantidad de la que se puede disponer del bien y de la finalidad de la valoración. Esta última incidirá notablemente, como veremos más adelante, en el proceso de valoración a seguir.

A todo lo anterior, Cassel y Myrdal introducen un nuevo aspecto, que resultará fundamental para la valoración de un bien, y es que, según estos autores, el valor de un bien no es función únicamente de su utilidad y coste, si no que hay otros muchos factores que deben ser considerados en su determinación, como pueden ser los beneficios o el interés de los capitales. De este modo, en el proceso de valoración de un bien se tendrá que realizar un análisis exhaustivo de éste para poder reconocer, claramente, todos aquellos factores que, junto a los ya conocidos coste y utilidad, inciden en su valor.

En la tabla II.1 se presenta la conclusión a la exposición realizada sobre las principales teorías del valor desarrolladas en economía, en él se indican las principales divergencias que en el tema del valor han mostrado las escuelas clásica y neoclásica.

Los economistas neoclásicos se centraron, en el proceso de asignación de recursos en la economía, en la presencia de un sistema de mercado, analizando su comportamiento y los mecanismos que permitían alcanzar en éste una situación de equilibrio. En cuanto a las tradiciones clásicas y marxista, se centraban en ver las relaciones que tenían lugar en los cambios dinámicos a largo plazo y la distribución de la renta entre los diferentes estamentos sociales. La discusión de los precios ya no estaba

subordinada a las cuestiones del “valor natural” y de sus determinantes a largo plazo. Por el contrario, se convirtió en la clave del funcionamiento general de las relaciones microeconómicas.

Tabla II.1. El valor según las escuelas clásica y neoclásica

	Escuela clásica	Escuela neoclásica
Objetivo (finalidad)	Búsqueda de una medida invariable del valor a l/p	Proceso de fijación de los precios en un proceso competitivo de mercado
Factor determinante del valor	Cantidad de trabajo necesaria para su producción	Utilidad marginal
Diferenciación entre valor en uso – valor en cambio	Si	No
Elementos con valor	Bienes materiales	Bienes materiales y servicios
Distinción precio natural – precio de mercado	Si	No
Demanda de un bien	Cantidad invariable	Varía en función del precio

Fuente: Elaboración propia.

La cantidad de trabajo como determinante del valor de los bienes en la escuela clásica es sustituida por la utilidad marginal en la neoclásica. Asimismo, en la primera de ellas la distinción entre valor en uso y valor en cambio se establece con toda claridad, mientras que en los neoclásicos no ocurre así.

Teniendo en cuenta que para los neoclásicos el fundamento del sistema económico era la producción de satisfacciones y que el valor era medido en función de lo que los individuos estuviesen dispuestos a comprar, se llega a indicar que los servicios, al igual que los bienes

materiales, también tienen valor, ya que para los clásicos tan sólo tenían valor económico los objetos tangibles.

Con los neoclásicos se abandona la distinción entre precio natural y precio de mercado, ya que lo que pretenden es la determinación de los precios en un proceso competitivo de mercado y no la búsqueda de una medida invariable del valor para períodos prolongados de tiempo, como pretendían los clásicos.

Por último, indicar que la aplicación del concepto de margen, por parte de los neoclásicos, les permitió formarse una idea de la demanda más exacta de la que tenían los clásicos; para éstos, la demanda de una mercancía por parte de un individuo o de una colectividad estaba representada por una cantidad rígida. Los neoclásicos vieron cómo la demanda varía con el precio; cuanto más alto sea éste, menor será la demanda. La demanda es función del precio.

II.1.2. IMPORTANCIA DE LA VALORACIÓN EN CONTABILIDAD

Tras determinar las teorías del origen del valor, nos centramos en la valoración desde una perspectiva contable. A tal fin, presentamos en un primer momento el proceso que tiene lugar en la misma, centrándonos, por último, en la valoración analítica de los elementos que constituyen la empresa.

II.1.2.1. EL PROCESO DE VALORACIÓN CONTABLE

El patrimonio de una empresa puede presentarse desde una doble perspectiva, cualitativa y cuantitativa. La primera de ellas se refiere a los elementos que lo componen, mientras que la segunda hace referencia a la cantidad, lo que requiere su expresión en una unidad común. La opción elegida en el ámbito contable ha sido la de valorar todos los bienes, derechos y obligaciones en unidades monetarias, constituyendo la base de expresión de los elementos de la empresa.

Por consiguiente, se podría iniciar diciendo que, “de una forma muy genérica, valorar equivale a expresar el equivalente monetario de los activos o pasivos de la entidad” (Gonzalo Angulo; 2000b: 230). Asimismo, AECA (1999: 89) considera la valoración como “el proceso mediante el que se atribuye a cada elemento de los estados financieros el montante en unidades monetarias por el que ha de figurar en dichos estados financieros”.

De acuerdo con Rodríguez Ariza (1990: 167), la expresión en términos monetarios de las magnitudes que intervienen en los diversos fenómenos económicos hace factible la fase de agregación que, con posterioridad, tiene lugar en el proceso metodológico contable. Igualmente, la homogeneización que se consigue de estas magnitudes facilita la comparación de la información de las empresas, tanto a nivel espacial, con otras unidades económicas, como temporal, con información de ella misma referida a otro momento de tiempo.

La consolidación de la información contable emitida por las empresas que forman un grupo es otro aspecto en el que la valoración se considera fundamental. Los problemas relacionados con la medición y valoración se presentan, básicamente, en la fase de homogeneización⁵⁸ en la que se pretende que la información de todas las entidades a consolidar esté elaborada de acuerdo con unos criterios homogéneos.

Del conjunto de elementos patrimoniales que constituyen la empresa, hay algunos que se presentan directamente en unidades monetarias, al ser el dinero su unidad natural de expresión, y otros, como las existencias o el inmovilizado, que, en primer lugar, son medidos en unidades físicas, y,

⁵⁸ Tal y como presenta Bueno Campos (1972: 322), extraído de Cañibano, L. y Cea, J.L. (1970): *Los grupos de empresas: un ensayo sobre la consolidación y censura de sus estados contables*. Premio “Antonio Rodríguez Sastre” del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, p. 63 y sigs; el proceso de consolidación está formado por tres etapas: homogeneización, agregación y eliminaciones. La primera de ellas se lleva a cabo en la contabilidad de cada empresa al objeto de preparar las cuentas de las mismas para realizar la agregación y, seguidamente, las eliminaciones, ya que, ambas etapas corresponde su ejecución sobre la contabilidad del grupo.

posteriormente, se tienen que convertir en unidades monetarias lo que requiere completar las siguientes fases:

1. Medición de estos elementos para determinar su importe en unidades físicas.
2. Especificar el factor de conversión.
3. Aplicar el factor de conversión adecuado para lograr la oportuna transformación de las unidades físicas en monetarias.

Mediante la valoración contable lo que se tiene que establecer es el factor de conversión correspondiente a cada elemento. Habitualmente se le conoce como precio y muestra la relación de cambio entre éste y la unidad monetaria, en base a la cual se determinará su valor. De aquí que se observe cierta similitud con el concepto de valor de cambio manejado en economía. En la realidad se presentarán multitud de situaciones diferentes, siendo necesario que se determine el factor de conversión apropiado para cada una de ellas, debiendo estar objetivamente justificada la elección. Estos hechos serán los que configuran la teoría de la valoración, constituyendo el objeto de la valoración contable: “sugerir los precios más aconsejables para los distintos elementos patrimoniales, junto con un cuadro de principios o normas que deben observarse sobre este particular, y formular también un conjunto de reglas para corregir las magnitudes monetarias nominales” (Cea; 1973: 147).

Según AECA (1989: 17), la determinación del factor de conversión a utilizar requerirá de un análisis previo del elemento a valorar para identificar todas las cualidades socioeconómicas relevantes por las que será deseado por los individuos. En este caso, nos encontramos ante la concepción neoclásica de valor, ya que éste se atribuye a un elemento en base a la utilidad que le reporta al sujeto.

También la American Society of Appraisers (ASA)⁵⁹ considera que la determinación del valor de un objeto debe basarse en un análisis y determinación de todos aquellos aspectos relacionados con el mismo y que puedan incidir en su valor.

Requena (1997: 222) establece que “cada clase de elemento o magnitud requerirá la aplicación de un criterio u otro, según su propia naturaleza, condiciones y circunstancias”. Asimismo, no debemos olvidar que la valoración está influenciada por su finalidad, de forma que la adopción de un determinado criterio puede ser la más adecuada para una determinada finalidad mientras que puede dejar de serlo para otra distinta o si cambian las circunstancias de lugar y tiempo.

Si tenemos en cuenta esta premisa, resulta evidente que el resultado del proceso de valoración no tiene por qué ser un único valor; de acuerdo con los atributos que se consideren, el criterio que se aplique e incluso el método empleado para su obtención, los resultados que se obtengan pueden no coincidir. La valoración de un elemento llevará implícita, en la mayoría de las ocasiones, el planteamiento de diversos escenarios, a los que corresponderán valores diferentes⁶⁰, en los que incluso haya posibilidad de fijar intervalos de valor, importes máximos y mínimos.

Los resultados diferentes en una valoración se deberán principalmente a dos factores: la participación del sujeto encargado de realizarla y la finalidad por la que se realice el proceso valorativo. Ambas circunstancias⁶¹, junto con otras que se comentarán posteriormente, llevan a considerar a la valoración, en general, como un proceso subjetivo⁶². A

⁵⁹ Dirección de Internet: <http://www.appraisers.org>.

⁶⁰ En Fernández-Pirla Martínez (2001a: 61) puede encontrarse la opinión del profesor Nieto de Alba al respecto, quien entiende que la situación actual es incierta de modo que las predicciones que se realicen pueden no ser exactas, desde un punto de vista cuantitativo, pero si es admisible fijar unos límites entre los que se sitúe el valor.

⁶¹ En AECA (1989a: 18) se establece que el hecho de que distintas finalidades de la valoración lleven a valores distintos no debe entenderse como valoración subjetiva, ya que esta última se relaciona con las personas que intervienen en ella y no con las situaciones que la determinan.

⁶² Rodríguez Ariza (1990: 171) hace referencia al problema de la subjetividad inherente a la valoración provoca que la Contabilidad sea considerada, de acuerdo con Calafell, una ciencia

continuación, se presentan, como muestra, algunas de las opiniones al respecto.

Requena (1977: 195) indica, de forma expresa, que “la valoración económica resulta eminentemente subjetiva como consecuencia del conjunto de factores que, condicionando el precio de los bienes, hacen que éste no sea de carácter unívoco, es decir, una propiedad intrínseca de los mismos, sino el resultado de diversas circunstancias de espacio y tiempo, propiedades físicas y técnicas, gustos, etc. que los definen”. Se especifica que el valor no es algo interno al elemento sino que factores externos al mismo, como su localización o la situación de la economía, los que incidirán en la cuantificación que se realice. El valor no es propio de los elementos, sino que depende de la percepción que realice el sujeto del mismo.

Torres (2002: 1001) entiende que el valor “no es un cristal, transparente e invariable; es la piel de un pensamiento vivo y puede variar enormemente su color y contenido de acuerdo a las circunstancias y al tiempo en que es usado”.

Hernando, Rodríguez y Carmelitano (1999: 363) consideran la valoración como “un proceso abstracto por el cual se miden las características de un bien y del entorno en el que se sitúa en un momento determinado, y se expresa en unidades monetarias”. Puede entenderse implícito en este carácter abstracto cierta subjetividad.

Cañibano (1979: 109) considera que la participación de un sujeto implica una subjetividad que no puede eliminarse a través de un conjunto de reglas, por dos motivos: el ascenso de los precios y la diversidad de objetivos informativos por los que se requiere la valoración que implican aplicar diferentes bases valorativas.

Para Becker (1985: 193), el hecho de que un bien pueda tener distintos valores supone la inexactitud de la valoración; no obstante, dicha

de valores y, como tal, subjetiva, no por la operatoria contable sino por la operatoria económica y de los métodos de decisión.

valoración debe realizarse conforme a la realidad, determinando el criterio a seguir de un modo objetivo conforme a las cualidades del elemento. De aquí que deba prevalecer el principio de prudencia y tengan que valorarse por el precio de adquisición o valor de mercado cuando este último sea inferior.

Concluiremos esta exposición con Sanjurjo (1999: 22), quien considera que la subjetividad inherente a la valoración puede y debe ser reducida a través de un análisis exhaustivo de los datos que se tienen de partida, requerir la opinión de expertos para contrastar las hipótesis de futuro y aplicar varios métodos de valoración.

Asimismo, los aspectos comentados revelan un carácter subjetivo de la valoración, por lo que continuamos presentado otras características esenciales de la función valorativa⁶³, algunas de las cuáles ya se ha hecho alusión con anterioridad.

- a) La valoración es realizada de acuerdo con una finalidad. A lo largo del trabajo se reiterará cómo los distintos motivos por los que tenga que realizarse una valoración de un determinado elemento o de la empresa en su conjunto (decidir una opción de venta o de compra, inclusión en los estados contables, efectos fiscales, etc.), incidirán en la valoración que se realice.
- b) El conocimiento de las características del entorno en el momento de la valoración resulta fundamental para la valoración, dada la incidencia que éstas pueden tener en el objeto valorado.
- c) La valoración no ha de ser considerada como un fin en sí ya que ésta va a resultar de ayuda a aquellas personas que la necesitan para tomar algún tipo de decisión.
- d) El valor de un objeto está fundamentado esencialmente en la potencialidad que éste tiene para aportar utilidad al individuo. De aquí que en el proceso de valoración las estimaciones futuras adopten un papel destacado, debiendo descartarse, en la medida de lo

⁶³ Para la exposición de estos aspectos de la valoración se ha seguido AECA (1989: 18-20), donde pueden consultarse de forma más amplia.

posible, las valoraciones basadas en datos pasados o históricos, de forma que se alcance un mayor realismo económico. Se hace referencia al valor de uso que ya se ha comentado en este primer capítulo, donde el valor de los elementos dependía de la utilidad que éstos reportaban al sujeto. Asimismo, se aboga por la aplicación de valores de mercado en detrimento de los costes históricos, controversia totalmente de actualidad en la última década y que comentaremos en este trabajo.

- e) La suma de las valoraciones de cada uno de los elementos que constituyen un conjunto no es igual que el valor obtenido del total. Ello se debe a la presencia de efectos sinérgicos que se comentarán en la valoración de empresas.
- f) Los valores sociales y económicos imperantes, así como las creencias, opiniones y teorías aceptadas por la sociedad en la que vive. Resulta fundamental la consideración de estos aspectos para la valoración y, además, también es de esencial relevancia su proyección cuando se realice una valoración en base a estimaciones futuras; por ejemplo, en el caso de aplicar actualizaciones, en la determinación del tipo de actualización, aspectos como la preferencia por la liquidez incidirán, posiblemente, en la adopción por el tasador de una actualización mayor.

Para concluir, reiterar en la importancia de la valoración contable para la comprensión, relevancia, homogeneidad y, en cierta medida, comparabilidad de la información financiera, aunque no debemos olvidar su principal problema, que “como demuestra una amplia literatura económica y contable, ha sido, es y, probablemente, seguirá siendo un complejo tema en búsqueda de una adecuada solución lo más objetiva posible” (Rodríguez Ariza; 1990: 170-171). Está claro que la valoración será realizada por sujetos, que dependerá de las características y utilidad de los elementos y de su finalidad, pero es necesario seguir realizando esfuerzos para conseguir una valoración conforme a la realidad sin que ello implique subjetividad. La valoración tiene que se acorde con la realidad porque la

información que se obtenga y se incluya en las cuentas anuales tiene que corresponder a una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

II.1.2.1.1. La valoración analítica

Es importante conocer las premisas que han sido tenidas en cuenta a la hora de establecer los criterios de valoración al facilitar su comprensión y la incidencia que tendrán en las cifras del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias. La decisión del criterio valorativo a adoptar requiere, con antelación, conocer la repercusión que la aplicación de cada uno de ellos tendrá en estos dos estados financieros. Asimismo, ya que en el balance de situación se muestra la situación financiera de la empresa y en la cuenta de pérdidas y ganancias la cuantificación y composición del resultado del ejercicio, quizás sea necesario aplicar criterios distintos para cada uno de ellos, al ser su finalidad distinta. Un dilema de esta naturaleza se plantea cuando se decide aplicar valores de mercado actuales para los elementos del activo; la imagen suministrada por el balance de la situación financiera es mucho más real, pero puede suponer tener que contabilizar beneficios no realizados en la cuenta de resultados. En este sentido, los valores de mercado serían más apropiados para el balance de situación, pero no para el resultado.

Hasta el momento, el criterio de general aplicación ha sido el coste histórico. No obstante, hemos visto que desde el ámbito internacional, europeo e incluso nacional se ha incorporado el valor razonable para algunas de las partidas del inmovilizado de carácter financiero, material e inmaterial. La dificultad respecto a este nuevo criterio, según Fernández-Pirla Martínez (2001a: 59), se encuentra en generalizar la aplicación del valor razonable a todos los conceptos con una cierta seguridad para quienes tienen que fundamentar sus decisiones en esta información; por ello, considera necesario la fijación de un conjunto de normas que otorguen garantías a la aplicación de este nuevo valor. Considera (2001a: 59) que la

aplicación del valor razonable debe realizarse teniendo en cuenta los siguientes condicionantes:

- existencia de un mercado muy activo de precios bastante fiables y proyección mundial
- los agentes participen de forma voluntaria y libre en esos mercados
- seleccionar los activos o negocios donde la aplicación del valor razonable tiene garantía de éxito.

Cabe pensar en la convivencia de ambos criterios, aplicando valor razonable en los activos o sectores en los que se considere más adecuado. De aquí que sea necesario “el establecimiento gradual de la normatividad contable señalando aquellos sectores empresariales a los que dicha normatividad es aplicable y concretando en relación con otros sectores empresariales las magnitudes activas y pasivas que son susceptibles de los nuevos tratamientos valorativos” (Fernández-Pirla Martínez; 2001a: 60).

A continuación, presentamos algunos de los criterios valorativos que podrían ser empleados, o lo están siendo, en la valoración analítica de los diferentes elementos de la empresa.

Comenzamos nuestra exposición haciendo mención a los criterios valorativos presentados, en 1972, por Edwards y Bells. A partir de la combinación de las variables, tiempo y situación de mercado así como de sus alternativas, pasado, presente y futuro para la primera y entrada o salida para el mercado, se obtienen los seis criterios mostrados en la tabla II.2.

Tabla II.2. Criterios valorativos en base al tiempo y a la situación en mercado

		TIEMPO		
		PASADO	PRESENTE	FUTURO
SITUACIÓN EN EL MERCADO	SALIDA	Precio de venta histórico	Precio corriente ¹	Precio de realización en el futuro
	ENTRADA	Coste histórico	Coste corriente	Coste reposición

¹ También conocido como Valor neto realizable.
Fuente: Serra (1978: 44)

a) Coste histórico.

Es determinado a partir de un valor de entrada en un momento pasado, concretamente, en aquel en el se incorporó al patrimonio de la empresa.

b) Coste corriente.

Se refiere también a una perspectiva de entrada pero al momento actual, por tanto, correspondería al coste que supondría tener que reponer en la fecha presente ese bien.

c) Coste de reposición.

Desde una perspectiva de entrada nos resta adoptar la posición en el futuro; en este caso, nos aparece el coste de reposición, cuya determinación requerirá de la estimación de valores en fechas futuras en las que se prevé la renovación de ese elemento patrimonial.

A pesar de que el coste de reposición supone notables ventajas respecto al coste histórico, según Cañibano (1990: 561-562) también a las teorías basadas en él se le pueden asignar determinadas limitaciones:

“a) Por tratarse el coste de reposición de un valor de entrada, cabe la duda de si el mismo es apto para valorar aquellos productos cuyo destino natural es la salida, cuya revaluación podría basarse más bien en las variaciones experimentadas por sus propios precios y no en los que hayan tenido lugar en los precios de los factores utilizados para su producción.

b) El coste de reposición se ocupa de los activos monetarios, de los que inciden en la circulación económica real, pero no de los activos monetarios que representan la circulación financiera.

c) Una cosa es el supuesto de continuidad en la vida de la empresa, perfectamente explicitado a través del principio contable de “empresa en funcionamiento” y otra distinta que ésta tenga que permanecer vinculada a una composición rígida de sus inversiones, hipótesis manejada por el coste de reposición al suponer que dichas inversiones van a ser siempre renovadas”.

d) Precio de venta histórico.

Precio definitivo por el que se ha completado la operación de compra-venta del bien. Su determinación resultará más sencilla en el caso de mercados transparentes.

e) Precio corriente.

Es más conocido como valor neto realizable o de realización⁶⁴. Consiste en determinar cuál es el precio por el cuál podría venderse ese bien en el mercado, en el momento concreto de la valoración, teniendo en cuenta su naturaleza y estado de utilización o uso en que se halla. Además, según Staubus, se trataría de un valor neto de

⁶⁴ Serra (1978: 45-48) plantea la opción de aplicar valor neto realizable en lugar de coste histórico en el caso de las existencias de la empresa; claro está, que ello supone ir en contra del principio de prudencia, pues, se abandonaría lo que es la realización del beneficio como condición para su reconocimiento. Sin embargo, dicha actuación supondría poder conocer el beneficio que hay implícito en los elementos que la empresa dispone para su venta. En lo que respecta al inmovilizado, la opción de valor neto realizable sólo se considera adecuada en casos muy excepcionales, ya que la finalidad de los elementos integrantes de esta masa patrimonial, en general, no es su venta si no la permanencia en la empresa para su uso, permitiendo que la empresa realice su actividad.

costes necesarios para la venta y para el cobro de la misma (Serra; 1978: 45)⁶⁵. La determinación de este valor no reviste gran dificultad en los casos de mercado abierto, transparente y activo; los problemas se presentarán en mercados que no cumplan con las mismas, donde habitualmente se recurre a métodos que, en buena medida, permiten obtener aproximaciones de los valores presentes en los mismos.

f) Precio de realización en el futuro.

Requiere situarnos en un momento posterior al presente, en el caso concreto de los elementos de inmovilizado. Esta fecha podría corresponder con la estimada para su finalización de la vida útil, a lo que se denomina valor residual. Normalmente, su determinación requiere de la aplicación de unas técnicas de estimación.

Por tanto, se ha puesto de relieve cómo el valor no es algo intrínseco al elemento sino que depende de aspectos como la localización, las condiciones del entorno y de la economía y la persona encargada de su realización. De este modo, la valoración contable es considerada relativa y subjetiva; de aquí, que se tenga que continuar trabajando en la determinación de los criterios valorativos más adecuados para convertir a unidades monetarias las diferentes magnitudes que forman parte de los estados financieros de la empresa. Es importante que en el marco normativo contable se especifiquen los criterios más apropiados y el modo de aplicarlos para obtener una información de mayor utilidad.

Gonzalo Angulo (2000b: 235) indica que los sistemas contables, utilizados en la práctica empresarial o propuestos en la teoría, mezclan varios de los criterios valorativos descritos, para conseguir determinados objetivos que se plantean como importantes para la información financiera contenida en los estados contables⁶⁶.

⁶⁵ Extraído de Staubus, G.J. (1973): "The measurement of assets and liabilities", *Accounting and business research*, otoño, p. 248-249.

⁶⁶ En Gonzalo Angulo (2000b: 235-245) pueden consultarse más aspectos relacionados con los modelos híbridos.

II.1.3. LOS POSTULADOS BÁSICOS DE LA VALORACIÓN

Tras la exposición anterior acerca de la valoración contable creemos que se entiende que no es sencilla, aunque esto no debe interpretarse en el sentido de que no se pueda realizar. Es necesario que se establezcan unos principios de valoración generalmente aceptados que sirvan de guía, tal y como indica Fernández Pirla (1974a: 383). A continuación, presentamos algunas de las premisas que han regido en el ámbito valorativo y que, en cierta medida, han incidido en los criterios aplicados y en la evolución de la valoración.

En primer lugar, haremos referencia a los postulados básicos de contabilidad presentados por Moonitz y que se encuentran relacionados con la valoración. Se trata de los siguientes (Requena; 1997: 218-221)⁶⁷:

Postulado A-1: Cuantificación. Los datos cuantitativos son útiles en la toma de decisiones económicas racionales, por ejemplo, en las elecciones entre alternativas, las acciones se hallan perfectamente conectadas con las consecuencias.

Postulado A-2: Cambio. La mayoría de los bienes y servicios producidos se distribuyen a través del cambio y no son directamente consumidos por los productores.

Postulado A-4: Período de tiempo. La actividad económica se desarrolla en períodos de tiempo específicos. Cualquier informe sobre tal actividad debe identificar claramente el período de tiempo al que corresponde.

Postulado A-5: Unidad de medida. El dinero es el común denominador en el que se miden bienes y servicios, incluyendo trabajo, recursos naturales y capital. Como se dijo antes, esta necesidad de la expresión monetaria de las medidas de las cantidades de las magnitudes contables, constituye el fundamento y la razón de la teoría de la valoración.

⁶⁷ Extraídos de Moonitz, M. (1961): "The Basic Postulates of Accounting". *Accounting Research*. American Institute of Certified Public Accounting, New York.

Postulado B-2: Precios de mercado. Los datos contables se basan en precios generados por cambios pasados, presentes o futuros, que han tenido lugar o son esperados.

Postulado C-1: Continuidad. En ausencia de prueba en contrario, la entidad debe contemplarse en funcionamiento indefinido.

Postulado C-2: Objetividad. Los cambios en el activo y pasivo y sus correspondientes efectos (si los hubiere) sobre los ingresos, gastos y similares, no tendrán reconocimiento formal en cuentas hasta el momento en que puedan medirse en términos objetivos.

Postulado C-3: Consistencia. Los procedimientos usados en contabilidad para una cantidad dada deben ser apropiados para la medición de su posición y sus actividades y serán utilizados consistentemente de período en período.

Postulado C-4: Unidad estable. Los informes contables deben basarse en una unidad de medida estable.

En relación con estos postulados Requena (1977: 223) señala que “el postulado A-2 la mayoría de los bienes y servicios producidos por la empresa se distribuyen a través del cambio y según el postulado B-2 los datos contables se basan en precios de mercado, pasados, presentes o futuros. El problema quedará reducido, por tanto, a encontrar valores de cambio suficientemente fidedignos para los diferentes elementos que integran la composición de la empresa y las cantidades de las magnitudes que intervienen en su estructura circulatoria, tras lo cual procederá la elección de aquel que contribuya a ofrecer, en forma más eficaz, una expresión monetaria que posea el mayor grado de veracidad y objetividad”. La dificultad de la valoración reside en encontrar valores de mercado fiables para los diferentes elementos.

Por su parte, Pantaleoni establece tres principios básicos en la valoración⁶⁸:

⁶⁸ Extraídos de Requena, J.M. (1977:217).

- “1. Toda valoración debe tener un fin.
2. El nivel cuantitativo de una valoración depende del fin que la justifique.
3. Concurriendo la necesidad de llevar a cabo una valoración en base a diferentes fines, si estos no son coincidentes, pueden resultar estimaciones cuantitativas distintas”.

Queda fijada claramente por este autor la relación entre la valoración y su finalidad, una de las premisas que han aparecido en este trabajo y que lo seguirán haciendo, al ser básica a la hora de determinar el valor en la práctica.

Más tarde, también Cea propone el siguiente conjunto de postulados básicos⁶⁹:

1. Principio del valor o precio de mercado.

Aunque como comentamos en el primer epígrafe, en economía se distinguen dos tipos de valores, el valor en uso y el valor en cambio. Los procesos valorativos en contabilidad deberán centrarse en valores de cambio que corresponden a los precios objetivos que se determinan en los mercados de compra o venta de los bienes. Los valores de uso, dado su carácter subjetivo, no son admitidos. Por tanto, es clara la búsqueda de objetividad que se pretende en la valoración, evitando la influencia de aspectos subjetivos.

En la determinación del precio de mercado se debe tener en cuenta las dos perspectivas presentes, compradora y vendedora. En relación a la primera de ella tenemos el conocido precio de coste o de adquisición, en cuanto a la vendedora, se encuentra el precio de

⁶⁹ Se encuentran expuestos y desarrollados en Cea (1973: 153-189). Para su elaboración, según el propio autor, tuvo en cuenta los conocimientos que había sobre la materia hasta el momento, concretamente, los principios y postulados del American Institute of Certified Public Accountants de Estados Unidos, encontrándose entre las contribuciones más destacadas las obras de Moonitz, Sprouse y Moonitz y Grady, y los formulados por otros autores como Chambers, Edwards y Bell, Fernández Pirla, Lair, Lauzel, Aubert-Krier, entre otros.

venta. Además, dada la incidencia que tiene la valoración con el momento del tiempo en que se lleve a cabo, es necesario considerar para cada uno de los precios anteriores sus referencias al momento pasado, presente o futuro. Los valores correspondientes a situaciones actuales o futuras⁷⁰ son mucho más complejas al requerirse la realización de estimaciones lo que, por lo general, supone mayor incertidumbre y menor exactitud pero, suelen ser datos de mayor utilidad que los calculados en base al pasado (coste de adquisición y precio de venta anterior). Al situarnos en el presente o en el futuro para determinar los valores tendremos en cuenta factores que tal vez no estuviesen presentes en el pasado, cambios en la economía en general, en el sector, en la propia empresa, etc.

La aplicación de precios de mercado presenta notables dificultades para aquellos elementos que conforme a su estado en el momento de valoración no tienen un mercado de donde poder obtener de forma directa su precio, sean por ejemplo el caso de los productos en curso de fabricación o de los activos fijos usados. En esta situación se podría flexibilizar el principio del valor o precio de mercado de modo que se asimilase su valoración a precios de mercado. Así, el valor de los productos semiterminados podría hacerse determinarse de acuerdo a la suma de los costes individuales que se han aplicado para su elaboración hasta el estado actual o partir del precio de venta del producto terminado y restarle la parte que corresponda según su nivel de acabado. Para los activos fijos usados, se podría considerar su valor como si fuese nuevo y restarle la depreciación experimentada.

2. Principio de continuidad de la empresa

A la hora de realizar la valoración debe considerarse que la empresa va a continuar la realización de su actividad a excepción de

⁷⁰ Se trata del coste actual de reposición, coste próximo de reposición, precio actual de venta y precio próximo de venta.

aquellos casos en los que haya una evidencia clara del fin de su funcionamiento.

En este aspecto también influye la postura adoptada en cuanto al significado del balance. Bien puede considerarse como expresión de la composición del patrimonio de la empresa, indicando su situación financiera y el resultado de la gestión, o como expresión de la liquidez de cada uno de los elementos que lo componen. En el primer caso se abogaría por adoptar criterios de coste, mientras que en el segundo se optaría por valores de realización actuales en el mercado. Esta última opción tiene la dificultad de que algunos elementos, de acuerdo con sus características, no tienen mercados donde venderse.

Se aboga por aplicar precios actuales de reposición a las partidas que se mantengan en la empresa porque su finalidad es su incorporación al proceso productivo, mientras que aquellas otras que se mantengan para su venta sería más adecuado utilizar precios actuales de venta.

3. Principio del valor actual

En la valoración se deben encontrar valores, tanto de coste como de mercado, lo más próximos a la fecha en que se presentan los estados financieros. Por tanto, se deja sin cabida a los valores pasados y futuros, abogando por los actuales.

4. Principio del proceso completo de tenencia de los bienes versus principio de realización del valor

Se considera adecuada una unión entre la valoración de los bienes y el proceso completo de tenencia de los mismos, de modo que en cada momento se representen por los precios correspondientes en los mercados. De esta forma se aboga por los valores actuales y se descartan los pasados y futuros. Por ejemplo, si se aplicasen costes de adquisición, el resultado en el momento de la venta, por comparación entre dicho coste y el precio de venta, se consideraría de ese ejercicio

económico cuando realmente se ha producido a lo largo de la tenencia del bien.

Este hecho, además de incidir en el balance, también lo hace en el resultado del ejercicio al incidir el resultado obtenido en el mismo. “El beneficio es atribuible al proceso completo de la actividad de la empresa. Cualquier regla o procedimiento que, por tanto, asigne el beneficio, a una porción del proceso completo, debiera reexaminarse continuamente, para determinar el alcance del sesgo que introduce en la información del importe de los beneficios asignados a los diferentes períodos” (Cea; 1973: 168)⁷¹. No obstante, esta actuación implicaría el reconocimiento de beneficios potenciales en el resultado de la empresa lo que no tiene cabida en la práctica contable de acuerdo con el principio de prudencia.

Sin embargo, la representación del balance no debe quedar subordinada al cálculo del resultado, de aquí que pueda admitirse la adopción de distintos criterios respecto al estado del resultado. Respecto a esta opinión Cea (1973: 171) establece que “no existe ningún motivo radical de naturaleza económica que aconseje cargar a los resultados del período las pérdidas potenciales y demorar hasta el momento de la materialización lo que en la actualidad son ganancias potenciales. Si las reducciones de valor de las inversiones se aplican a los resultados del período, se intentará por todos los medios hacer lo mismo con las elevaciones”.

La valoración basada en precios de mercado actuales es más veraz y representativa “la mejor valoración de un activo (o cualquier otro elemento del proceso contable) no es la más bajo (o la más lata, en el caso de elementos contrarios) que pueda mantenerse, sino la que

⁷¹ Este párrafo corresponde a la obra de Sprouse, R. Y Moonitz, M. (1962): “A tentative set of broad accounting principles for business enterprises”, *Accounting Research Study*, nº 3. American Institute of Certified Public Accountants, New York, p. 55.

tiene mayor probabilidad de ser corroborada por los hechos futuros” (Cea; 1973: 164)⁷².

Para el caso concreto de activos fijos usados que permanezcan prestando sus servicios a la empresa, de acuerdo con Cea (1973: 167) si no hay un mercado amplio y transparente para estos elementos pero si los hay para el caso de que se encontrasen nuevos, podríamos valorarlo conforme a los costes de reposición actuales de inversiones nuevas similares deduciendo la parte amortizada o depreciación que ha experimentado hasta la fecha. Ante la imposibilidad de obtener ningún valor de mercado entonces podría admitirse la opción de los costes en el momento de la adquisición, e incluso, modificaciones de éstos al alza o a la baja conforme a percepciones subjetivas.

5. Principio de estabilidad de la unidad monetaria

La valoración es expresada en unidades monetarias, de aquí que al igual que se deben recoger en contabilidad las variaciones en los valores de los bienes también se tendrá que especificar la incidencia que en la valoración tienen los cambios en el nivel general de precios de la economía⁷³. El no actuar de este modo supondría que “los informes contables pierden buena parte de su sentido y se hace imposible la representación patrimonial, la medida de los resultados periódicos y la comparabilidad de cifras en diferentes momentos del tiempo” (Cea; 1973: 172).

No obstante, es necesario tener claro que estas variaciones en el índice de precios no tiene porque afectar por igual a todas las inversiones de la empresa, en algunos casos, como la vivienda es ya conocido por todos que su incremento en los últimos años ha superado al de otros elementos como vestido, calzado, electrónica, etc.

⁷² Expresión del autor Canning, J.B. referida en la obra de Moonitz, M (1961): “The Basic Postulates of Accounting”. *Accounting Research*, nº 1. American Institute of Certified Public Accountants, New York, p. 48.

⁷³ Se trata del índice más representativo de las variaciones en el valor del dinero.

En situaciones de aumentos importantes de los precios la solución adoptada era la regularización de balances. Sin embargo, en los últimos años, las tasas de inflación se han situado en valores bajos en las economías desarrolladas, como España⁷⁴, lo que ha conducido a una despreocupación por este factor desde el punto de vista contable y, principalmente, en el aspecto valorativo, al considerar su impacto como poco relevante.

6. Principio de especialización del ejercicio

Ya es por todos sabidos que la empresa tiene que elaborar sus estados financieros de forma periódica, al menos, una vez al final de cada ejercicio económico, por ello la valoración debe realizarse de forma que se impute a cada ejercicio los gastos e ingresos que le correspondan. Para el caso que nos ocupa, bienes inmuebles, será fundamental la fijación de magnitudes necesarias para la amortización (vida útil, valor residual o sistema de amortización), la estimación de posibles pérdidas reversibles con su correspondiente dotación de provisión, etc. Por ello la normativa contable al tratar el tema de la valoración debe tener en cuenta estos aspectos relacionados con la misma y con este principio de especialización del ejercicio.

Dado que es fácil observar, a partir de toda la exposición realizada hasta el momento, que los resultados correspondientes a un ejercicio pueden proceder tanto de la venta de sus productos, pudiendo obtener beneficio o pérdida en la misma, como de los cambios en los valores de los elementos patrimoniales de la empresa, esto conduce necesariamente a su distinción en el estado de resultados, mostrando separadamente el resultado obtenido por su actividad, que puede ser repartible, del que procede de cambios en las valoraciones, que no es disponible. Se trataría, por tanto, de un estado de resultado global al que nos referiremos posteriormente.

⁷⁴ Uno de los criterios a cumplir para la entrada en la Unión Económica Europea era tener unos niveles bajos de tasa de inflación, lo que llevo a que los países que pretendían su incorporación adoptasen medidas para conseguirlo así como para seguir cumpliéndolo una vez que se había entrado a formar parte de ella.

7. Principio de consistencia

La normativa contable especificará una serie de criterios valorativos desde una perspectiva general, ya que éste no puede centrarse en las características particulares de cada empresa. Cada empresa adoptará, en el caso de varias alternativas, el criterio valorativo que considere más apropiado dadas las características del elemento y las de ella misma. Una vez adoptada la decisión ésta deberá mantenerse a lo largo del tiempo, incluso entre ejercicios económicos. Excepcionalmente se admitirán cambios en los criterios valorativos adoptados cuando esta decisión suponga razonablemente una valoración más correcta del elemento, transacción o hecho en cuestión.

8. Principio de la importancia cuantitativa

Este principio está relacionado con el anterior, viniendo a añadir la posibilidad de sustituir un criterio valorativo por otro cuando la incidencia cuantitativa de este hecho se considere de escasa importancia (insignificante) en la representación de la situación financiera por el balance o en la determinación del resultado.

Debido a la arbitrariedad que puede suponer este principio, Cea (1973: 183) aboga por indicar en los estados financieros el criterio aplicado así como las diferencias que supondría la aplicación de otros criterios distintos de los recomendables desde un punto de vista económico.

9. Principio de indeterminación valorativa parcial

Está claro que no siempre se podrá alcanzar un único criterio valorativo. Por ello sería conveniente incluir una serie de guías para cada sector económico en el que se estableciese una serie de recomendaciones a seguir cuando estemos ante un caso de indeterminación.

Las situaciones más habituales de indeterminación en relación a los precios de mercado son la ausencia de éstos en el momento actual o la existencia de más de uno. En el primer caso, se tendrían que fijar reglas de acuerdo a las características del elemento que se encuentra en esas circunstancias. Mientras que en el segundo, de tendría que adoptar el que se considere como más idóneo de acuerdo a las circunstancias de cada empresa.

Estos principios, son resumidos, en cierta medida, por Requena (1977: 212-217)⁷⁵ al fijar como premisas que se deben considerar en cualquier proceso de valoración las siguientes:

- a) Instantaneidad: toda valoración debe referirse a un instante determinado de tiempo.
- b) Integridad: toda valoración debe incluir la totalidad de las variables que definan la cantidad de la magnitud de que se trate. Según este autor esta premisa está más relacionada con la problemática de la medición quedando excluida del proceso valorativo.
- c) Homogeneidad: en la valoración de las cantidades de las magnitudes, simples o compuestas, que definen otra magnitud, deberá utilizarse un módulo de expresión común. Requena añade que deberán realizarse las transformaciones que se consideren apropiadas para que los valores monetarios, reales y nominales, de cada una de ellas coincidan.
- d) Especificación: necesidad de especificar las circunstancias de naturaleza, medida, situación, etc., de las diferentes cantidades de las magnitudes que se valoran.
- e) Tempestividad: necesidad de establecer la adecuada relación entre el instante en que se lleva a cabo la valoración y aquel otro al que se refiere. Para Requena la valoración óptima es aquella que se realiza

⁷⁵ También Fernández Pirla (1974a: 383) concluye que la valoración debe guiarse por los principios: temporalidad, prudencia valorativa, especialización de ejercicio y permanencia en el criterio de valoración.

en el momento al que se refiere, no obstante, puede ocurrir que ésta se lleve a cabo antes o después del momento de referencia surgiendo así la valoración anticipada y diferida, respectivamente.

- f) Temporalidad: la atribución de valor sea actual, esto es, referida al momento en el que tiene lugar el proceso de estimación.
- g) Permanencia en el criterio de valoración: definido un criterio de valoración, debe mantenerse mientras no se produzcan circunstancias muy graves que aconsejen cambiarlo. En caso contrario se arriesga el definir resultados como consecuencia tan sólo del cambio en el criterio valorativo.

Para finalizar, haremos referencia a los principios obligatorios fijados por el Plan General de Contabilidad de 1990 que consideramos inciden, de forma notable, en las normas y criterios de valoración, fijados en la quinta parte del mismo, se trata de:

- Principio del precio de adquisición: como norma general, todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción.
- 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.
- Principio de uniformidad: adoptado un criterio en la aplicación de los principios contables dentro de las alternativas que, en su caso, éstos permitan, deberán mantenerse en el tiempo y aplicarse a todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características en tanto no se alteren los supuestos que motivaron la elección de dicho criterio. De alterarse estos supuestos podrá modificarse el criterio adoptado en su día; pero, en tal caso, estas circunstancias se harán constar en la memoria, indicando la

incidencia cuantitativa y cualitativa de la variación sobre las cuentas anuales.

- Principio del devengo: la imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.
- Principio de empresa en funcionamiento: se considerará que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada. 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 su liquidación.

De todos ellos los que han incidido mayoritariamente en la situación valorativa contable han sido los dos primeros, que han justificado la aplicación generalizada del coste histórico y suponen reticencias a la aplicación de valores de mercado más acordes con el paradigma utilitarista de la información y con la utilidad de la información para la toma de decisiones.

II.2. LA VALORACIÓN CONTABLE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN EL IASB Y EN ESPAÑA

Ya hemos visto como la valoración contable no es una tarea sencilla y está impregnada de cierto subjetivismo. En el capítulo anterior presentamos la clasificación que de los bienes inmuebles se hace en las normas del IASB, en el Plan General de Contabilidad y en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias. En este epígrafe, nos centraremos en la valoración de cada una de las tipologías existentes según las normas internacionales y españolas. Se dedicará un primer subepígrafe para los bienes inmuebles que no son calificados como existencias, un

segundo para aquellos que sí lo son; y un último para presentar, a modo de conclusión, un análisis comparativo de los aspectos valorativos tratados.

II.2.1. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES NO CALIFICADOS COMO EXISTENCIAS

En este epígrafe se desarrollará en una serie de apartados dedicados al conjunto de aspectos considerados básicos en la valoración de un bien inmueble no considerado como existencia: valoración inicial, desembolsos posteriores, valoración posterior y correcciones valorativas, indicando también la información a suministrar relacionada. En cada uno de ellos se presentará lo fijado por las normas internacionales al respecto, concretamente, la NIC 16. *Inmovilizado material* y la NIC 40. *Inversiones inmobiliarias*; el Plan General de Contabilidad y la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias. La valoración de los bienes inmuebles que se mantienen para la venta por la empresa no se ajusta a los aspectos comentados anteriormente, de aquí que sea tratada en un último apartado.

II.2.1.1. VALORACIÓN INICIAL

II.2.1.1.1. NIC 16. Inmovilizado material

En el momento del reconocimiento de un bien inmueble como inmovilizado material⁷⁶, se procederá a su valoración por su coste. Este criterio valorativo es definido en esta Norma como “el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes pagados, más el valor razonable de las demás contraprestaciones entregadas, para adquirir un activo, en el momento de su adquisición o construcción” (párrafo 6). La NIC 16 recoge en los párrafos 16 a 21 las instrucciones a seguir para determinar el coste del inmovilizado material, que se presentan en la tabla II.3.

⁷⁶ Previamente la entidad ha tenido que comprobar que cumple con las condiciones para su reconocimiento, recordemos que se trata de que sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo y su coste pueda ser valorado con fiabilidad.

Tabla II.3. Componentes del coste del inmovilizado material

+	<p>Precio de adquisición.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incluidos aranceles de importación e impuestos indirectos no recuperables sobre la adquisición. • Deducidos cualquier descuento comercial o rebaja del precio.
+	Cualquier coste directamente relacionado con la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para funcionar de la forma prevista ⁷⁷ .
+	Estimación inicial de los costes de desmantelamiento o retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta como consecuencia de haber utilizado ese elemento para una finalidad distinta a la producción de existencias ⁷⁸ .
+	Intereses por aplazamiento en el pago (tratamiento alternativo NIC 23).
=	Coste del inmovilizado material.

Fuente: Elaboración propia.

Junto al precio de adquisición será necesario tener en cuenta otra serie de conceptos que van a incrementar el mismo y forman parte del coste del inmovilizado material; por ejemplo, los costes de demolición de un edificio viejo necesarios para la construcción de uno nuevo deberían capitalizarse al ser directamente atribuibles a la nueva construcción, también formarán parte del coste del inmueble los importes que una empresa conoce que tendrá que realizar para desmantelar una construcción cuando finalice su periodo de uso.

Si la empresa recibe descuentos o rebajas en el precio, deberá deducirlos del mismo para determinar el coste; no obstante, cabe señalar

⁷⁷ Entre los costes directamente relacionados se incluyen las retribuciones a los empleados relacionados directamente con la construcción o adquisición de un elemento del inmovilizado material; los costes de entrega inicial, los costes de instalación, los costes de preparación del emplazamiento físico, etc. (véase párrafo 17).

⁷⁸ En el caso de que hubiesen estado destinados a la producción de existencias, la contabilización de estos costes de desmantelamiento, retiro y rehabilitación del lugar sobre el que se asienta el elemento serán contabilizados según la NIC 2. *Existencias*. Las obligaciones que surjan por estos costes contabilizados de acuerdo con la NIC 2 o la NIC 16 se reconocerán y valorarán de acuerdo con la NIC 37. *Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes*.

que en esta Norma no se hace mención expresa del carácter, comercial o financiero, de los descuentos.

No tienen cabida en la determinación del coste de un inmovilizado material, entre otros, los costes relacionados con la apertura del negocio en una nueva localización, así como los costes de administración y otros costes indirectos generales.

Cabe la posibilidad de que se difiera el pago del bien inmueble adquirido, superando los plazos normales del crédito comercial (párrafo 23). En esta situación, dado que su coste se corresponde con el precio equivalente al contado, los costes por intereses⁷⁹ que surjan serán reconocidos como gastos del ejercicio durante el período del aplazamiento, conforme al tratamiento preferente establecido en la NIC 23. *Costes por intereses*. No obstante, esta última Norma, admite como tratamiento alternativo, la capitalización de los costes por intereses como mayor coste de los activos cuando sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos cualificados⁸⁰ y siempre que cumplan con las condiciones indicadas anteriormente para el reconocimiento de activos, es decir, sea probable que generen beneficios económicos futuros a la empresa y puedan ser valorados con suficiente fiabilidad⁸¹.

Una vez que el inmovilizado material, en nuestro caso el bien inmueble, esté disponible en el lugar establecido previamente y reúna las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la dirección;

⁷⁹ Corresponden a la diferencia entre el precio equivalente al contado y los pagos totales aplazados.

⁸⁰ Según la NIC 23, un activo cualificado, “es aquel que requiere, necesariamente, de un periodo de tiempo sustancial antes de estar listo para su uso o para la venta” (párrafo 4).

⁸¹ De acuerdo con la NIC 23 la capitalización de estos intereses se iniciará cuando “se haya incurrido en gastos con relación al activo; se haya incurrido en costes por intereses; y se estén llevando a cabo las actividades necesarias para preparar el activo para su uso deseado o para su venta” (párrafo 20). La finalización de la capitalización vendrá marcada cuando “se hayan completado todas o prácticamente todas las actividades necesarias para preparar al activo cualificado para su utilización deseada o para su venta” (párrafo 25). Otros aspectos relacionados con la capitalización de intereses pueden verse en los párrafos 10 a 28 de la NIC 23.

quedará configurado el importe en libros⁸² por el que se reconocerá ese elemento en el activo de la entidad (párrafo 20)⁸³. De este modo, se excluirán de este importe, aquellos costes que surjan por la utilización o reprogramación del uso de ese elemento; por ejemplo, los costes incurridos en un edificio debidos a la reubicación o reorganización, total o parcial, de la explotación de la entidad.

II.2.1.1.1.1 Situaciones particulares relacionadas con el reconocimiento y la valoración inicial del bien inmueble como activo

Hasta el momento hemos hecho referencia a la valoración inicial del bien inmueble cuando su incorporación a la entidad procede de una adquisición onerosa a un tercero. Sin embargo, el bien inmueble puede llegar a la empresa de otras formas; aquí comentamos algunas de ellas que han sido recogidas expresamente en la NIC 16:

- a) El bien inmueble ha sido construido por la propia empresa (párrafo 22).

Se atenderá a los principios mencionados para la determinación de su coste cuando ha sido adquirido del exterior. No obstante, cuando la empresa fabrique activos similares para su venta, en el curso normal de su explotación, el coste del bien inmueble se determinará conforme a la NIC 2. *Existencias*⁸⁴.

⁸² Esta Norma define el importe en libros como “el importe por el que se reconoce un activo, una vez deducidas la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas” (párrafo 6).

⁸³ No obstante, si antes de esta fecha la empresa desarrolla operaciones accesorias relacionadas con la construcción o el desarrollo del bien inmueble, los ingresos y gastos derivados de la misma no formarán considerarán en la determinación de su coste sino que se reconocerán en el resultado del ejercicio como ingreso o gasto. Ponemos como ejemplo el que incluye la NIC 16, ya que está relacionado con los bienes inmuebles; ésta indica que los ingresos que puede obtener una empresa por el uso de un solar como aparcamiento hasta que no se comienza la construcción sobre el mismo, serán contabilizados por la empresa como ingreso del ejercicio en que tienen lugar y no incidirán, de ningún modo, en el coste de ese bien inmueble (párrafo 21).

⁸⁴ De este modo, se obviará cualquier ganancia interna, no se incluirán las cantidades que excedan de los rangos normales de consumo de materiales, mano de obra u otros factores empleados y se reconocerán los intereses como componente del coste de acuerdo con los criterios fijados en la NIC 23. *Costes por intereses*.

- b) Se ha recibido una subvención oficial para la adquisición del bien inmueble (párrafo 28).

Dado que la NIC 20. *Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas* prevé que las subvenciones oficiales relacionadas con activos, incluso las de carácter no monetario⁸⁵, se presenten en balance siguiendo uno de los dos métodos siguientes: como ingresos diferidos o como deducciones del valor de los activos con los que se relacionan. La NIC 16 (párrafo 28) reconoce la posibilidad de que en el importe en libros del bien inmueble se deduzca el importe de las subvenciones oficiales⁸⁶, no haciendo ninguna observación más al respecto; por tanto, cabe suponer que la empresa que no aplique esta posibilidad procederá a la contabilización de la subvención oficial recibida como un ingreso diferido.

- c) Haya sido adquirido por el arrendatario en una operación de arrendamiento financiero⁸⁷ (párrafo 27).

De acuerdo con lo establecido en la NIC 17. *Arrendamientos*, el arrendatario, en este caso la empresa que recibe el activo objeto del arrendamiento financiero, lo reconocerá en su balance valorado a su valor razonable, excepto cuando el valor actual de los pagos mínimos⁸⁸ del arrendamiento sea menor, en cuyo caso se adoptará

⁸⁵ Cuando la subvención sea un activo de carácter no monetario, como podría ser la entrega de un terreno a la empresa por la Junta de Andalucía, de acuerdo con la NIC 20, la contabilización de la subvención y del activo (en nuestro caso, el bien inmueble recibido) se hará por el valor razonable del activo. No obstante, en ocasiones se admite un tratamiento alternativo consistente en emplear valores simbólicos para reflejar las subvenciones y los activos no monetarios relacionados.

⁸⁶ En este caso, la subvención oficial se reconocerá en la cuenta de resultados durante la vida útil del bien inmueble que subvenciona minorando la dotación anual por la depreciación del mismo.

⁸⁷ La NIC 17. *Arrendamientos*, define el arrendamiento financiero como un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La propiedad del mismo puede, o no, ser eventualmente transferida.

⁸⁸ Los pagos mínimos por el arrendamiento son definidos por la NIC 17 como “los pagos que el arrendatario, durante el plazo del arrendamiento, hace o puede ser requerido para que haga, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costes de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados. También se incluye en el caso del arrendatario, cualquier importe garantizado por él mismo o por un

este último valor. Asimismo, se contabilizará un pasivo en el balance por el mismo importe por el que se haya incorporado el activo.

La NIC 16 define el valor razonable como “el importe por el cual podrá ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua” (párrafo 6).

- d) Procede de su intercambio con uno o varios activos no monetarios, o de una combinación de activos monetarios y no monetarios (párrafos 24-26)⁸⁹.

Dichos intercambios son considerados como permuta, en los que el coste del bien inmueble se corresponderá con el valor razonable del mismo, salvo que se produzca alguna o ambas de las circunstancias siguientes:

d.1) La transacción de intercambio no tenga carácter comercial.

d.2) No pueda medirse con fiabilidad el valor razonable del activo recibido ni el del activo entregado.

En relación a la primera de ellas (d.1), según esta Norma, corresponde a la empresa determinar si el carácter de una permuta es comercial o no; para ello deberá fijarse en las variaciones que se pueden producir en los flujos de efectivo futuros como consecuencia de esta operación. Concretamente, se considerará que una transacción de intercambio tiene carácter comercial cuando:

tercero vinculado con él; o en el caso del arrendador, cualquier valor residual que se le garantice” (párrafo 4). Para calcular el valor actual, la NIC 17 establece que se tomará en cuenta como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento. Si este no puede determinarse, entonces se adoptaría el tipo de interés incremental de los préstamos de arrendatario (véanse párrafos 20 a 24).

⁸⁹ En la única disposición transitoria de la NIC 16 (párrafo 80) se establece que la aplicación de los requerimientos establecidos en estos párrafos se aplicará de forma prospectiva, de forma que sólo quedarán afectadas las transacciones futuras (a partir de 1 de enero de 2005).

- La configuración (riesgo, calendario e importe) de los flujos de efectivo del activo recibido difiere de la configuración de los flujos de efectivo del activo cedido; o
- el valor específico para la entidad de la parte de sus actividades afectada por la permuta, se ve modificado como consecuencia del intercambio. Para ello se tendrá en cuenta los flujos de efectivo después de impuestos. Según esta Norma, para determinar un resultado de este tipo de análisis no se requieren cálculos detallados. Esta apreciación, desde nuestro punto de vista, abre posibilidades a la arbitrariedad de la entidad, lo que repercutir negativamente en la homogeneidad y comparabilidad de la información financiera.

Aún cuando tenga lugar alguna de las dos situaciones previstas, se requerirá además que la diferencia detectada sea significativa si se compara con el valor razonable de los activos intercambiados. De nuevo se plantea la duda de qué deberá entender la empresa por una diferencia significativa, sería lo mismo para cualquier entidad, qué importe marca esa significación.

En lo que respecta a la segunda (d.2), hay una relación clara de la misma con una de las condiciones fijadas para el reconocimiento de un bien inmueble como activo e inmovilizado material, la fiabilidad de su coste. Pues bien, la empresa determinará el valor razonable de un bien inmueble mediante transacciones comparables del mercado; si esto no es posible, la NIC 16 considera que el valor razonable será fiable cuando:

- La variabilidad en el rango de las estimaciones del valor razonable del bien inmueble no sea significativa, o
- las probabilidades de las diferentes estimaciones, dentro de ese rango, pueden ser evaluadas razonablemente y utilizadas en la estimación del valor razonable.

Por tanto, a la hora de determinar si el intercambio será valorado a valor razonable resulta fundamental que tenga carácter comercial y que el valor razonable pueda determinarse de forma fiable. Ambas circunstancias, tal y como hemos visto, requieren del criterio de la propia empresa ya que se hace referencia al carácter significativo de las mismas. Este hecho puede marcar, en demasiados casos, notables divergencias en la valoración de un bien inmueble por diferentes empresas.

Si, de acuerdo con las circunstancias anteriores, el inmueble recibido del intercambio no puede ser valorado según el valor razonable, se hará al importe en libros del activo entregado. Sí, además de un bien se entrega dinero, el valor del inmueble recibido deberá corregirse al alza por el importe monetario entregado.

Por último, indicar que en el valor razonable de los bienes inmuebles también deberá considerarse en la determinación del coste de una combinación de negocios tal y como establece el párrafo 24 de la NIIF 3. *Combinaciones de negocios.*

II.2.1.1.2. NIC 40. Inversiones inmobiliarias

Tras comprobar que un bien inmueble cumple las condiciones para ser reconocido como inversión inmobiliaria, se procederá a su incorporación en el balance de la entidad siendo valorado inicialmente por su coste⁹⁰. En la determinación de este valor inicial se debe tener en cuenta el tipo de operación que ha dado lugar al reconocimiento de la inversión inmobiliaria. Conforme a la NIC 40, las situaciones que se pueden presentar, así como el modo en que se debe calcular el coste en las mismas, son las siguientes:

- a) Adquisición (párrafo 21).

Por lo general, suele ser la forma más habitual de obtención del bien inmueble por parte de la empresa, sobre todo en aquellas que

⁹⁰ Este importe deberá incluir todos los costes asociados a la transacción por la que el bien inmueble ha sido incorporado al activo de la empresa (párrafo 20).

no se dedican a la construcción de inmuebles. En este caso, el coste estará formado por su precio de compra y cualquier desembolso que sea atribuible directamente⁹¹.

- b) Es construida por la propia entidad (párrafo 22).

Se procederá a determinar el coste del bien inmueble cuando haya finalizado el proceso de construcción siguiendo lo fijado en la NIC 16. Esta fecha es fundamental ya que marca un punto de inflexión, deja de aplicarse la NIC 16 y comienza a aplicarse lo dispuesto en la NIC 40.

- c) Inmueble mantenido en régimen de arrendamiento financiero (párrafos 25-26).

Para determinar el coste inicial de este inmueble tenemos que dirigirnos a lo previsto en la NIC 17. *Arrendamientos*, en la que se establece su reconocimiento por el menor de los dos importes siguientes: su valor razonable y el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento⁹². En relación a este hecho, la NIC 40 remarca que el valor asignado corresponde al derecho sobre el inmueble mantenido en arrendamiento y no al inmueble subyacente. Esto viene a corroborar lo que se exponía en el capítulo dos de este trabajo acerca del concepto de propiedad inmobiliaria, desde una perspectiva jurídica y económica, donde se reconocía que cualquier derecho sobre un bien inmueble tiene cabida en el concepto de propiedad y, además, posee un valor para la entidad que dispone del mismo.

- d) Intercambio con uno o varios activos monetarios, o una combinación de activos monetarios y no monetarios (párrafos 27-28).

⁹¹ La NIC 40 cita como desembolsos de esta naturaleza los honorarios profesionales por servicios legales, impuestos por traspaso de las propiedades y otros costes asociados a la transacción.

⁹² Cuando haya sido pagado por el arrendamiento cualquier importe adicional, éste también deberá incorporarse en los pagos mínimos del arrendamiento.

El tratamiento propuesto coincide con el presentado en la NIC 16, por lo que, al objeto de evitar reiteraciones, nos remitimos al mismo.

Cabe añadir que el coste determinado en esta valoración inicial no será incrementado por importes relacionados con hechos posteriores a la fecha en que la inversión inmobiliaria se encuentra en condiciones de uso. Así, no tienen cabida en el mismo, conceptos como los costes de puesta en marcha o las pérdidas iniciales de explotación motivadas por no alcanzar el nivel esperado de ocupación. Asimismo, dado que el coste se corresponde con un equivalente al precio de contado, tampoco se incorporarán en él los intereses derivados de un aplazamiento en el pago del bien inmueble que, por el contrario, serán reconocidos como gasto por intereses del periodo del aplazamiento.

II.2.1.1.3. El Plan General de Contabilidad

En primer lugar, hay que hacer referencia al principio contable del precio de adquisición, de carácter general y aplicación obligatoria, recogido en el Plan General de Contabilidad⁹³, en base al cual “todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción”. Sin embargo, en el propio texto de la formulación se plantea una excepción al mismo, que permite rectificar los valores inicialmente registrados cuando se autorice por disposición legal⁹⁴, en cuyo caso se deberá suministrar cumplida información en la memoria.

Junto con esta indicación general es necesario hacer referencia a lo recogido en las Normas de valoración⁹⁵ 2ª y 3ª respecto al inmovilizado material y en la Resolución de 30 de julio de 1991, del ICAC, por la que se

⁹³ En aplicación del artículo 38f del Código de Comercio.

⁹⁴ Esta posibilidad está recogida en el artículo 33 de la IV Directiva de la Unión Europea; según la cual los Estados pueden reservarse la facultad de autorizar o imponer para todas las sociedades o ciertas categorías de ellas, la revalorización de las inmovilizaciones materiales y financieras. En España, la última disposición legal al respecto fue el Real Decreto 2607, de 20 de diciembre de 1996, sobre autorización de balances.

⁹⁵ Constituye la quinta y última parte del Plan General de Contabilidad y en ella se desarrollan los principios contables, fijando los criterios específicos para los diferentes elementos patrimoniales y operaciones o hechos económicos.

dictan normas de valoración del inmovilizado material. Cuando los bienes inmuebles se dispongan mediante arrendamiento financiero, dada su consideración de inmovilizado inmaterial, se atenderá a lo dispuesto en la Norma de valoración 4ª.

Comenzaremos presentando la valoración inicial de los bienes inmuebles como inmovilizado material conforme a lo dispuesto en las normas indicadas anteriormente. Para ello, atenderemos a la forma en que ha sido adquirido el bien inmueble⁹⁶.

a) Adquisición del exterior.

La Norma de valoración 2ª establece que su valoración se realizará a su precio de adquisición que se determinará añadiendo al importe que el vendedor haya facturado, los gastos necesarios⁹⁷ que lleve a cabo la empresa hasta que el inmovilizado se encuentre en condiciones de funcionamiento y los impuestos indirectos que no se puedan recuperar directamente de la Hacienda Pública. De acuerdo con la norma sexta, apartado tres, de la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC, “se entiende que el inmovilizado está en condiciones de funcionamiento cuando el bien es capaz de producir rendimientos con regularidad una vez superado el período de prueba, es decir, cuando está disponible para su utilización”. De este modo, será la empresa la encargada de

⁹⁶ Otros casos particulares no comentados en este apartado y resueltos mediante consulta al ICAC son los siguientes. A) La adquisición de un edificio a cambio de una renta vitalicia a favor del vendedor, la Consulta nº 1 del BOICAC nº 30 de mayo de 1997 establece al respecto, que el valor de mercado del edificio recibido debe ser el importe por el que debe registrarse en el activo del balance, teniendo en cuenta que si el activo adquirido comprende tanto el edificio como el terreno en el que se encuentra, deberán figura por separado estos inmovilizados materiales. B) Contabilización de un derecho de superficie por parte del a sociedad receptora del derecho, la cual como contraprestación se obliga a la construcción de un inmueble cuya vida útil es superior a la duración del contrato, la Consulta nº 7 del BOICAC nº 38 de junio de 1999 establece que la construcción del edificio se deberá registrar en el activo del balance de acuerdo con su naturaleza. C) Compra de bienes inmuebles no construidos en el momento de la firma del contrato y sobre los que se establece un pacto expreso de reserva de dominio por parte del vendedor, la Consulta nº 1 del BOICAC nº 39 de septiembre de 1999 establece que las entregas en efectivo del comprador al proveedor se registrarán como un anticipo para inmovilizaciones materiales. A medida que el comprador vaya recibiendo del proveedor total o parcialmente los inmuebles construidos, deberá mantener el anticipo mientras esté el inmovilizado en curso y una vez finalizada la construcción se registrará como inmovilizaciones materiales.

⁹⁷ Son mencionados como gastos necesarios “los gastos de explanación y derribo, transporte, derechos arancelarios, seguros, instalación, montaje y otros similares”.

determinar dicha fecha y, asimismo, como indica García-Olmedo (2004: 51) “habría mucho que matizar también, porque cualquier gasto que ocasione un inmovilizado no debe incrementar automáticamente el valor del mismo”⁹⁸.

Se admite la posibilidad de incluir en el precio de adquisición los gastos financieros⁹⁹ cuando:

- se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del activo, y
- hayan sido girados por el proveedor, o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, destinada a financiar la adquisición, fabricación o construcción¹⁰⁰.

En el caso de que el precio de adquisición¹⁰¹ esté expresado en una moneda extranjera, conforme a la Norma de valoración 14^a, dedicada a las diferencias de cambio en moneda extranjera, la empresa tendrá que realizar su conversión en moneda nacional aplicando el tipo de cambio vigente en la fecha de incorporación del inmueble en la empresa¹⁰². A pesar de infringir lo que indica el principio del precio de adquisición, con carácter especial, esta norma permite a las empresas optar por incluir en el precio de adquisición del bien inmueble las diferencias de cambio que se produzcan en deudas en moneda distinta del euro a plazo superior a un año y destinados a la financiación específica del inmovilizado. Para actuar conforme a esta posibilidad es necesario que se cumplan todas y cada una de las siguientes condiciones:

⁹⁸ Algunas de estas situaciones han sido tratadas en consultas al ICAC, concretamente, la Consulta nº 2 del BOICAC nº 44 de diciembre de 2000 versaba sobre la calificación contable de gastos de puesta en marcha de un inmovilizado.

⁹⁹ Un desarrollo de las circunstancias o condiciones para su activación se encuentra en la norma sexta de la Resolución del ICAC.

¹⁰⁰ De acuerdo con la Norma de Valoración 2^a del PGC la inscripción en el activo de estos gastos deberá indicarse en la memoria.

¹⁰¹ También resulta de aplicación en los mismos términos al coste de producción.

¹⁰² Esta actuación es independiente del método adoptado por la empresa para la valoración de existencias: individualizado, precio medio ponderado, FIFO, LIFO u otro análogo.

- la deuda generadora de las diferencias se haya utilizado inequívocamente para adquirir el bien inmueble a valorar;
- el período de instalación del bien inmueble sea superior a doce meses;
- la variación en el tipo de cambio se produzca antes de que el inmovilizado se encuentre en condiciones de funcionamiento; y
- el importe resultante tras la incorporación de las diferencias no supere en ningún caso el valor de mercado o de reposición del inmueble.

Cabe reiterar que se trata de una opción a adoptar por la empresa y que su aplicación requiere del cumplimiento total de las condiciones indicadas, lo que en ciertas ocasiones no se alcanzará. Una observación interesante es que, parecen emplearse los términos valor de mercado y de reposición como iguales, cuando esto no tiene porque ser así salvo que se determinen bajo las mismas perspectivas. El coste de reposición correspondía con el coste que supondría adquirir en este momento el bien inmueble en cuestión conforme a su forma actual. Este valor coincidirá con el de mercado cuando éste último sea determinado en base a las condiciones dispuestas en el coste de reposición (valor de entrada en ese momento, conforme a la forma en la que se encuentra en ese momento el inmueble). Sin embargo, hay que tener en cuenta que los valores de mercado también pueden estar referidos a otra forma o situación del elemento (forma anterior o posterior a la actual), a otra fecha distinta (pasada o futura) y a mercados en los que la empresa vende (precios de salida). De este modo, consideramos necesaria una mayor especificación de qué debemos entender por valor de mercado en cada una de las situaciones en las que el Plan General de Contabilidad hace referencia al mismo como criterio valorativo.

A estas indicaciones generales para la determinación del precio de adquisición a cualquier inmovilizado material, la Norma de valoración 3ª

añade ciertas consideraciones particulares cuando este valor corresponda a los solares sin edificar y a las construcciones. En concreto, para los terrenos indica que se incluirán en su precio de adquisición:

- Los gastos que se originen como consecuencia de su acondicionamiento, como pueden ser cierres, movimiento de tierras, obras de saneamiento y drenaje;
- los gastos originados por el derribo de construcciones cuando sea necesario para poder efectuar obras de nueva planta; y
- los gastos de inspección y levantamiento de planos cuando se efectúen con carácter previo a su adquisición.

En lo que se refiere a las construcciones, esta Norma de valoración 3ª señala la obligación de presentar de forma separada el valor correspondiente al terreno y el de los edificios y otras construcciones. Además, indica que el precio de adquisición de las construcciones incluirá:

- todas aquellas instalaciones que tengan carácter de permanencia¹⁰³;
- las tasas inherentes a la construcción; y
- los honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra.

Por tanto, la determinación del precio de adquisición de los terrenos y construcciones se realizaría de acuerdo con la tabla II.4.

¹⁰³ De este modo, se incluirían aspectos como las instalaciones de aire acondicionado, calefacción o de electricidad.

Tabla II.4. Determinación precio de adquisición de solares sin edificar y construcciones

+	<ul style="list-style-type: none"> - Importe facturado por el vendedor. - Gastos adicionales hasta su puesta en condiciones de funcionamiento. - Gastos financieros. - Diferencias de cambio en deudas para la adquisición del inmueble. - Impuestos indirectos que no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública. 	
	+	+
	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos de acondicionamiento¹⁰⁴. - Gastos de derribo de construcciones. - Gastos de inspección y levantamiento de planos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones y elementos permanentes. - Tasas inherentes a la construcción. - Honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra.
	PRECIO DE ADQUISICIÓN DE SOLARES SIN EDIFICAR	PRECIO DE ADQUISICIÓN DE EDIFICIOS Y OTRAS CONSTRUCCIONES

Fuente: Elaboración propia.

b) Construidos por la propia empresa

La Norma de valoración 2ª establece en estos casos que la valoración se realice por su coste de producción¹⁰⁵ que se determinará como suma de las siguientes partidas:

- precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles;

¹⁰⁴ De acuerdo con la Consulta nº 2 del BOICAC nº 16 de marzo de 1994, los gastos de urbanización de terrenos propiedad de una empresa, cuya urbanización se realiza a través de una Junta de Compensación creada al efecto, serán considerados como mayor valor de los mismos con el límite del valor de mercado.

¹⁰⁵ La determinación del coste de producción ha sido desarrollada posteriormente en la Resolución de 9 de mayo de 2000, del Presidente del ICAC, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción.

- costes directos imputables al bien producido; y
- los costes indirectos que razonablemente correspondan al bien elaborado y que correspondan a su proceso de fabricación o construcción.

También se admite la capitalización de gastos financieros y de diferencias de cambio en deudas para la construcción del inmueble en los mismos términos que se han indicado para el precio de adquisición. No obstante, para calcular el coste de producción de las construcciones, la Norma de valoración 3ª establece que se tendrán que considerar también los aspectos especificados ya para el caso del precio de adquisición de este tipo de inmuebles. De lo indicado en estas normas, cabe suponer que un solar no puede ser construido por ella misma, de aquí que sólo se haga referencia al coste de producción de las construcciones, por tanto, nosotros tan sólo recogemos en el cuadro ¿? la determinación de este último valor.

Tabla II.5. Determinación el coste de producción de las construcciones

+	<ul style="list-style-type: none"> - Precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles. - Demás costes directamente imputables. - Parte razonable de los costes indirectamente imputables que correspondan al período de construcción. - Gastos financieros. - Diferencias de cambio en deudas para la construcción del inmueble.
COSTE DE PRODUCCIÓN	
+	<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones y elementos permanentes. - Tasas inherentes a la construcción. - Honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra.
COSTE DE PRODUCCIÓN DE LAS CONSTRUCCIONES	

Fuente: Elaboración propia.

c) Donación.

Esta operación se caracteriza por recibir un bien sin contraprestación. Conforme a la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC, la empresa que reciba el bien inmueble¹⁰⁶ lo contabilizará por su valor venal, empleando como contrapartida una cuenta de ingresos a distribuir en varios ejercicios. Por tanto, esta adquisición gratuita del inmueble no supone un ingreso del ejercicio, sino un ingreso diferido, que se irá llevando a resultados de la misma forma que las subvenciones de capital¹⁰⁷.

Este nuevo criterio de valoración, el valor venal¹⁰⁸, es definido en la Norma de valoración 2ª como “el precio que se presume estaría dispuesto a pagar un adquirente eventual, teniendo en cuenta el estado y el lugar en que se encuentre dicho bien”. Además, añade esta norma que se dicho valor se determinará “en función de la situación de la empresa y generalmente, bajo la hipótesis de continuidad de la explotación del bien”. En cierta medida, estas indicaciones no se consideran suficientes, así, hay autores que consideran este valor venal como un valor normal de mercado, semejante al valor razonable; y, otros que opinan que a pesar de que su importe sea similar al valor de mercado, al tenerse en cuenta la situación de la empresa, tal y como se indica en la definición, ambos valores no tienen porque coincidir. Nos encontramos, por tanto, ante una nueva situación donde la empresa tiene que adoptar decisiones en cuanto al valor asignado a ese inmueble recibido mediante donación. Aunque estas operaciones no suelen ser muy habituales en las empresas sí que serían necesarias especificaciones más claras en cuanto a la determinación del valor venal al objeto de

¹⁰⁶ La empresa que realiza la donación dará de baja el bien inmueble entregado por su valor neto contable.

¹⁰⁷ Véase Norma de valoración 20ª del Plan General de Contabilidad en la que se recoge el tratamiento de las subvenciones de capital.

¹⁰⁸ García-Olmedo (2004: 31) “La verdad es que el concepto de «valor venal» no es fácil de concretar. El vocablo «venal» procede del latín (*venum* = venta) y en castellano significa vendible, que se puede vender, lo que podría interpretarse como un valor de salida. Esto no parece muy consistente con las valoraciones de otras adquisiciones”.

alcanzar, en la medida de lo posible, valores objetivos que favorezcan la homogeneidad y comparabilidad de la información de las empresas.

d) Permutas¹⁰⁹

Cuando se reciba un bien inmueble a cambio de la entrega de otro inmovilizado, el inmueble recibido se valorará conforme a las indicaciones siguientes contenidas en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC:

i) No hay provisión dotada para el inmovilizado cedido

En este caso, la valoración del inmueble recibido se hará al valor neto contable del bien cedido, con el límite del valor de mercado del recibido. Por tanto, se pueden plantear alguna de estas dos situaciones:

i.1) Valor de mercado del inmueble recibido supere al valor neto contable del bien cedido. La valoración del recibido se realizará de acuerdo con el valor neto contable del entregado.

i.2) Valor de mercado del inmueble recibido sea inferior al valor neto contable del bien cedido. Entonces, el elemento recibido se valorará a su valor de mercado y se contabilizará una pérdida por la diferencia entre este importe y el valor neto contable del elemento cedido.

ii) Si hay provisión para el inmueble cedido

¹⁰⁹ Una serie de aspectos particulares han sido tratados en las siguientes consultas:

- Consulta 3 del BOICAC n.º. 17, de julio de 1994, sobre el tratamiento contable de la permuta de un inmueble por acciones de otra sociedad con desembolsos pendientes.
- Consulta 6 del BOICAC n.º. 32, de diciembre de 1997, sobre el tratamiento contable del efecto impositivo derivado de una permuta de inmuebles, compuestos por un valor del suelo y otros de edificaciones, siendo el valor de mercado del inmueble recibido superior al valor contabilizado del otorgado.

Las situaciones que se pueden presentar son iguales al caso anterior pero la resolución valorativa de las mismas supone ciertas variaciones que comentamos a continuación.

ii.1) Valor de mercado del inmueble recibido supera al valor neto contable del bien cedido. El inmueble recibido será valorado al valor contable del entregado sin tener en cuenta la provisión, siempre que no supere el límite de su valor de mercado.

ii.2) Valor de mercado del inmueble recibido sea inferior al valor neto contable del cedido. Entonces, el elemento recibido se valorará a su valor de mercado.

En cualquiera de las situaciones comentadas, los gastos que se deriven de la puesta en condiciones de funcionamiento del inmueble recibido se incluirán en su valoración siempre que el importe resultante no supere su valor de mercado. De nuevo se presenta la situación de determinar que gastos se consideran necesarios para la puesta en condiciones de funcionamiento.

Tabla II.6. Valoración de un bien inmueble recibido mediante una permuta

Para el bien cedido	Posibilidades		Valoración inmueble recibido	Incidencia en resultado
No hay provisión	VMrecibido > VNCcedido		VNCcedido	Ninguna
	VMrecibido < VNCcedido		VMrecibido	Pérdida (VNCcedido – Vmrecibido)
Hay provisión	VMrecibido > VNCcedido	VMrecibido > (Pr adq – AA)cedido	(Pr adq – AA)cedido	Beneficio (toda provisión)
		VMrecibido < (Pr adq – AA)cedido	VMrecibido	Beneficio (exceso de provisión)
	VMrecibido < VNCcedido		VMrecibido	Ninguna

Por tanto, tal y como se recoge en la tabla II.6, en tres situaciones el inmueble recibido mediante permuta será valorado según su valor de mercado, concretamente, cuando no haya provisión para el bien cedido y el valor neto contable de este último sea inferior al valor razonable del inmueble recibido; y, cuando habiendo provisión dotada para el bien cedido a cambio, el valor de mercado del inmueble recibido fuese inferior a la diferencia entre el precio de adquisición y la amortización acumulada del bien cedido o cuando dicho valor de mercado superase al valor neto contable del bien cedido. En el resto de situaciones, la valoración de este inmueble recibido se realizará en base a los datos del bien cedido.

En lo que respecta a la incidencia de la permuta de un bien inmueble en los resultados de la empresa, vemos que tan sólo cuando el valor de mercado del bien recibido supere al valor neto contable del bien cedido se procederá a contabilizar un beneficio por el importe del exceso de provisión que se ponga de manifiesto. Por consiguiente, no se puede decir que como resultado de la permuta se contabilicen mayores beneficios, ya que, se trata tan solo de la reversión de una provisión que antes había sido dotada. Sin embargo, una permuta si puede implicar la contabilización de pérdidas, cuando el valor de mercado del inmueble recibido sea inferior al valor neto contable del bien entregado y para este último la empresa no tenga dotada ninguna provisión.

- e) Adquisiciones de inmuebles entregando como pago parcial otro inmovilizado material¹¹⁰.

Teniendo en cuenta lo establecido para las permutas y las adquisiciones en general, la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC establece para este caso particular de adquisición, que el inmueble recibido se valorará por la suma del valor neto contable del inmovilizado entregado y el importe monetario pagado; pero el importe resultante no podrá superar el valor de mercado del inmueble recibido.

¹¹⁰ El tratamiento contable de la venta de un inmovilizado cuando se recibe como cobro parcial otro inmovilizado se puede ver en la Consulta 8 del BOICAC nº. 40, de diciembre de 1999.

- f) El inmueble se reciba en concepto de aportación no dineraria en la constitución y ampliación de capital de sociedades anónimas.

En esta situación, se procederá a valorar el inmueble recibido de acuerdo con el valor que se le haya otorgado en la escritura de constitución de la sociedad o en su caso de ampliación de capital¹¹¹.

Por tanto, al igual que ocurre a nivel internacional, de acuerdo con el Plan General de Contabilidad y las Resoluciones del ICAC la valoración inicial de un inmueble que se reconozca como inmovilizado material dependerá de la forma en que se produzca su incorporación a la empresa. En algunas de ellas se hará en base a su valor de mercado, pero hay una ausencia en el modo en que debe determinarse dicho valor. Cabe pensar que, cuando exista un mercado activo para ese bien, ese sería el que se adoptaría, pero qué ocurre en caso contrario. Queda patente la necesidad de una información más clara y concisa en la forma de determinar este valor de mercado cuando sea utilizado para proceder a valorar inicialmente el bien inmueble como inmovilizado material de la empresa.

En lo que respecta a aquellos bienes inmuebles que son dispuestos por la empresa en arrendamiento financiero, se dijo en el capítulo anterior que éstos son reconocidos por el Plan General de Contabilidad como inmovilizado inmaterial, por ello nos dirigiremos a la Norma de valoración 4ª dedicada a este tipo de inmovilizado y a la Resolución de 21 de enero de 1992, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial. En las que se establece que los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero¹¹² que cumplan las condiciones para ser reconocidos como inmovilizado inmaterial serán contabilizados por el valor al contado del bien inmueble¹¹³. Este valor al contado cabe

¹¹¹ Conforme a lo previsto en el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas aprobado por Real Decreto Legislativo 1.564/1989, de 22 de diciembre.

¹¹² Véase en Consulta nº 1 del BOICAC nº 55 de septiembre de 2003 el tratamiento contable de una opción de compra sobre un determinado bien si en la firma del contrato no existe seguridad de que se va a ejercitar la opción de compra.

¹¹³ Simultáneamente se contabilizará en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra. La diferencia entre este importe y el valor al contado, constituye los gastos financieros de la operación, que se contabilizarán como gastos a

relacionarlo con el valor de mercado que el bien inmueble presente en el momento de realización del contrato de arrendamiento sobre el mismo.

II.2.1.1.4. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias

En esta Adaptación se mantiene el principio del precio de adquisición y también lo indicado en las Normas de valoración 2ª y 3ª del Plan General de Contabilidad salvo algunas matizaciones que se realizan en la valoración de los bienes inmuebles y que comentamos aquí, para el resto les remitimos a lo indicado en el apartado anterior.

De acuerdo con la Norma de valoración 2ª de esta Adaptación, el inmueble recibido como inmovilizado material será contabilizado por su precio de adquisición cuando proceda de una adquisición a tercero; por su coste de producción si ha sido construido por la propia empresa; o, por su valor venal cuando proceda de una donación. En la determinación de estos valores se tendrá en cuenta lo indicado anteriormente por el Plan General de Contabilidad; no obstante, en esta Norma en la adaptación se especifica cuando debe entenderse que un inmovilizado, en nuestro caso un inmueble, se encuentra en condiciones de funcionamiento, en particular, “cuando, reuniendo los requisitos necesarios, esté disponible para su utilización con independencia de haber obtenido o no los permisos administrativos correspondientes”. Se encuentre en condiciones de ser utilizado lo que no quiere decir que ya vaya a iniciarse su utilización, pues, será necesario esperar a disponer de los permisos requeridos.

No se hace referencia en esta Adaptación a las formas especiales de adquisición del inmovilizado recogidas en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC, no obstante, como se especifica en la Orden de 28 de diciembre de 1994 por la que se aprueba esta Adaptación, en todo lo no

distribuir en varios ejercicios. Véase en Consulta nº 3 del BOICAC nº 49 de marzo de 2002 el tratamiento contable que corresponde otorgar en el arrendamiento financiero de un bien cuando el tipo de interés es variable.

modificado será de aplicación el Plan General de Contabilidad y las resoluciones dictadas por el ICAC.

En cuanto a los bienes inmuebles que posean las empresas inmobiliarias mediante un contrato de arrendamiento financiero, les resulta de aplicación lo indicado en la Norma de valoración 4ª y 5ª de esta Adaptación, dedicadas al inmovilizado inmaterial, que coinciden con lo comentado en el apartado anterior, es decir, valorar estos derechos al valor de contado del inmueble.

Por tanto, en esta Adaptación se podrían comentar las mismas carencias valorativas puestas de manifiesto en el Plan General de Contabilidad, Resoluciones y Consultas del ICAC, por lo que les remitimos a las mismas.

II.2.1.1.5. Análisis comparativo

Resulta adecuado realizar un resumen comparativo, mediante cuadros, de lo expuesto en las diferentes normas tratadas sobre la valoración inicial de los bienes inmuebles prevista en cada una de ellas.

En la tabla II.7 se presentan las distintas formas previstas en cada una de estas normas para la incorporación del inmueble en el activo de la empresa¹¹⁴.

Se presentan ciertas similitudes en el modo de incorporación de un inmueble al activo de la empresa con carácter permanente, concretamente, coinciden las normas estudiadas en reconocer que la empresa puede adquirir ese inmueble del exterior, puede construirlo ella misma, o bien, puede obtenerlo mediante una permuta. Respecto a este último caso hay matizar ciertos aspectos, pues, en las NIC 16 y NIC 40 el concepto de permuta hace referencia al intercambio del inmueble con uno o varios activos no monetarios, o de una combinación de activos monetarios y no

¹¹⁴ En los cuadros para hacer referencia al Plan General de Contabilidad, Resoluciones y Consultas del ICAC se emplearán las siglas PGC y para la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias, APGCEI.

monetarios; de este modo, se englobarían los conceptos de permuta e intercambio con entrega parcial de las normas españolas; ya que en éstas la permuta tan solo incluye la recepción de un inmueble a cambio de la entrega de otro inmovilizado y cuando a esta operación se añade la entrega de dinero, entonces, es considerada por la normativa española como una adquisición con pago parcial de otro inmovilizado.

Tabla II.7. Formas de adquisición de los inmuebles

NIC 16	NIC 40	PGC	APGCEI
– Adquisición del exterior	– Adquisición del exterior	– Adquisición del exterior	– Adquisición del exterior
– Construcción	– Construcción	– Construcción	– Construcción
– Adquirido en arrendamiento financiero	– Mantenido en arrendamiento financiero	– Donación – Mantenido/adquirido en arrendamiento financiero	– Donación – Mantenido/adquirido en arrendamiento financiero
– Permuta	– Permuta	– Permuta – Adquisición con entrega parcial – Aportación de capital no dineraria	– Permuta – Adquisición con entrega parcial – Aportación de capital no dineraria

Fuente: Elaboración propia

Otra diferencia se encuentra en los inmuebles relacionados con el arrendamiento financiero, ya que, como se comentó en el capítulo anterior de este trabajo, a nivel internacional, el inmueble dispuesto por la empresa en régimen de arrendamiento financiero es considerado como un inmovilizado material (NIC 16); sin embargo, en el caso español durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, la empresa lo contabilizará en su inmovilizado inmaterial como derechos sobre ese inmueble; una vez realizada la opción de compra y adquirida la propiedad

del mismo, un derecho real pleno, se procederá a su contabilización como inmovilizado material. Posteriormente, se verá si estas discrepancias a la hora de calificar los bienes inmuebles dispuestos en régimen de arrendamiento financiero tienen implicaciones desde el ámbito valorativo.

Por último, comentar que en las normas españolas hay formas previstas que no lo están a nivel internacional, se trata de los bienes inmuebles recibidos en donación y los que se reciben en concepto de aportación de aportación no dineraria en la constitución y ampliación de capital de sociedades anónimas. En el primer caso, el inmueble es incorporado al inmovilizado material de la empresa por su valor venal, en el segundo, de acuerdo con la valoración que se le haya otorgado en la escritura de constitución de la sociedad o en la ampliación de capital.

A continuación, nos centraremos en determinar las diferencias a nivel valorativo que se pueden presentar en las formas de incorporación del inmueble a la empresa previstas en similares términos en el ámbito internacional y español, en concreto, adquisición del exterior, construcción por la propia empresa, dispuestos en régimen de arrendamiento financiero así como la adquisición posterior de éstos y permutas.

a) Adquisición del exterior.

A nivel general, se observa cierta similitud en la determinación de la valoración inicial de los bienes inmuebles en estas normas, coste en el caso internacional, precio de adquisición en el español. Dado que en la NIC 16, en el PGC y en la APGCEI se realiza un desarrollo más amplio en cuanto a la estimación de este valor inicial nos centraremos en éstas normas para comentar las similitudes y discrepancias entre las mismas.

Tabla II.8. Valoración inicial del inmueble cuando haya sido adquirido del exterior

NORMA	CRITERIO VALORATIVO	COMENTARIOS
NIC 16	Coste	<p>a) Incluye, entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio de adquisición. - Costes por intereses. - Costes relacionados con la ubicación y condiciones necesarias para funcionar. - Costes de desmantelamiento o retiro del inmueble cuando finalice su uso. <p>b) Posibilidad de minorar dicho importe por las subvenciones oficiales recibidas.</p> <p>c) Concluye su determinación cuando el inmueble está en el lugar previamente establecido y reúne las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la dirección.</p>
NIC 40	Coste	Precio de compra más cualquier desembolso atribuible directamente (honorarios profesionales por servicios legales, impuesto por traspaso de la propiedad, etc.).
PGC	Precio de adquisición	<p>a) Incluye, entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio de adquisición. - Gastos adicionales. - Costes por intereses. - Diferencias de cambio. <p>b) Se prevén los casos particulares de solares sin edificar y construcciones, en los que se añadirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solares sin edificar: gastos de acondicionamiento, derribo de construcciones e inspección y levantamiento de planos. - Construcciones: instalaciones y elementos permanentes, tasas de la construcción y honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra. <p>c) Concluye su determinación cuando está en condiciones de funcionamiento.</p>
APGCEI	Precio de adquisición	Mismas indicaciones que en el PGC.

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, indicar que éstas coinciden en considerar como parte del valor inicial el importe por el que se ha adquirido el inmueble al vendedor así como todos los gastos necesarios, incluidos los de carácter financiero, para que esté se encuentre en condiciones de funcionar, incluidos los de carácter financiero¹¹⁵, es decir, esté listo de acuerdo con las previsiones e indicaciones de la dirección. Por tanto, podría considerarse que el momento en que finalizará la determinación del valor inicial se consideraría similar en ambos casos, internacional y español.

No obstante, hay ciertas discrepancias entre ambos ámbitos, se trata de:

- Tanto en el PGC como en la APGCEI se especifican los costes a incluir en el precio de adquisición cuando se trate de bienes inmuebles, en concreto, solares sin edificar y construcciones para las que se prevé la incorporación de ciertos importes como gastos de inspección y levantamiento de planos, o de instalaciones y elementos permanentes (aire acondicionado, electricidad, saneamientos, etc.). A nivel internacional, no se realizan especificaciones concretas para los bienes inmuebles; no obstante, los conceptos indicados en la normativa española tendrían cabida cuando a nivel internacional se habla de todos los costes necesarios para funcionar de la forma prevista.
- Diferencias de cambio. En el caso español se admite la posibilidad de su incorporación al precio de adquisición en ciertas ocasiones, a nivel internacional no se tiene previsto.
- Subvenciones oficiales para la adquisición del inmueble. La NIC 16 prevé la posibilidad de deducir el importe de esta subvención del coste, la normativa española no contempla esta posibilidad debiendo ser contabilizada, en todo caso, como un ingreso diferido.

¹¹⁵ Sin entrar en un análisis profundo de las condiciones para la incorporación de estos costes financieros en el valor inicial del inmueble, a nivel general, son similares en la normativa española y en la NIC 16.

- Estimación inicial de costes de desmantelamiento y retiro del inmueble cuando finalice su uso. A nivel internacional, este importe formará parte del coste inicial del inmueble, en el caso español, no se prevé la incorporación de estos costes en la determinación de su precio de adquisición.

En definitiva, podríamos decir que no hay grandes diferencias en la normativa internacional y española en lo referente a la determinación del valor inicial de los inmuebles adquiridos del exterior, salvo en lo relacionado con las subvenciones, las diferencias de cambio o ciertas especificaciones de partidas concretas relacionadas con la valoración concreta de los bienes inmuebles.

b) Construcción por la propia empresa.

En el caso concreto de construcción por la empresa del bien inmueble, la NIC 40 remite a la NIC 16, ya que, como se indicó en el capítulo dos, durante la construcción del inmueble por la empresa le resulta de aplicación la NIC 16 y una vez que concluya ésta, pasará a ser considerado inversión inmobiliaria y por tanto quedará sujeto a lo fijado en la NIC 40.

La NIC 16 remite a lo indicado para la adquisición del inmueble y cuando la empresa se dedique, como actividad habitual, a la construcción de inmuebles para su venta, entonces se determinará su coste en base a lo fijado en la NIC 2. *Existencias*. Esta última norma, como se verá en último apartado de este epígrafe considera que el coste de las existencias se obtendrá agregando a los costes relacionados con la adquisición y transformación aquellos otros costes en los que ha incurrido la empresa para tenerlas en la condición y situación actuales, incluyendo la posibilidad de capitalización de costes por intereses.

Tabla II.9. Valoración inicial de los inmuebles construidos por la propia empresa

NORMA	CRITERIO VALORATIVO	COMENTARIOS
NIC 16	Coste	a) En base a las indicaciones para el caso en que fuese adquirido del exterior. b) Si la empresa se dedica a fabricar inmuebles similares para su venta, en el curso normal de su explotación, se determinará conforme a la NIC 2. <i>Existencias</i> .
NIC 40	Coste	Conforme a lo fijado en la NIC 16.
PGC	Precio de adquisición	a) Precio de adquisición de materias primas y otros consumibles más costes directos y parte razonable de costes indirectos. b) Gastos financieros. c) Diferencias de cambio. d) Para el caso particular de las construcciones se prevé añadir: instalaciones y elementos permanentes, tasas de la construcción y honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra.
APGCEI	Precio de adquisición	Mismas indicaciones que en el PGC.

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, la comparación tiene que realizarse entre la NIC 16 y lo indicado en la normativa española. En primer lugar, indicar que en el PGC y la APGCEI carece de significación la actividad a la que se dedique la empresa para determinar el coste de producción del bien inmueble. De este modo, en el primer caso fijado en la NIC 16, en el que se asimila la construcción por la empresa del inmueble a una adquisición del exterior, es posible que la determinación del coste presente ciertas diferencias con lo previsto a nivel español, dado que en este último caso, los importes a incluir están definidos desde la perspectiva de la propia empresa como constructora del inmueble; por ejemplo, diferencias de cambio, subvenciones o ciertos costes necesarios para su puesta en condiciones de funcionamiento.

En el caso de que la actividad principal de la empresa consista en construir inmuebles de estas características para su venta, a nivel internacional, le resultará de aplicación la NIC 2 que, a centrarnos en particularidades, no presentan notables discrepancias con la normativa española, tan sólo en lo referente a las diferencias de cambio, capitalizables en el caso español. Ya que las especificaciones concretas para determinar el coste de producción de las construcciones, aunque no aparecen mencionadas como tal en la NIC 16 o en la NIC 2, cabe pensar que tienen cabida en los gastos necesarios para encontrarse preparado para su funcionamiento.

Por tanto, el texto de las normas internacionales tiene un carácter amplio, no incide en el tratamiento particular de ciertos elementos como los solares y las construcciones, cosa que sí se hace en el PGC y en la APGCEI estableciendo normas particulares para estos inmuebles.

- c) Dispuestos en régimen de arrendamiento financiero y posterior adquisición.

Tabla II.10. Valoración inicial de los inmuebles dispuestos en régimen de arrendamiento financiero

NORMA	CRITERIO VALORATIVO
NIC 40	Menor { Valor razonable Valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento
PGC	Valor al contado del bien inmueble.
APGCEI	Valor al contado del bien inmueble.

Fuente: Elaboración propia

Las normas internacionales establecen que los inmuebles dispuestos por la empresa en régimen de arrendamiento financiero serán calificados de inmuebles de inversión siéndoles de aplicación la NIC 40. En esta norma se especifica que el valor asignado corresponde al derecho sobre el inmueble mantenido en arrendamiento y no al inmueble en sí. Esto

mismo se pone de manifiesto en la normativa española que se recogen en el inmovilizado inmaterial en la cuenta *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero*.

Una vez clarificado el objeto al que se asignará el valor inicial, similar en ambas normas a pesar de su diferente consideración. La determinación de este valor no coincide a nivel internacional y español, mientras que la NIC 40 establece que se realice en base al menor de los dos valores: valor razonable y valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento; las normas españolas indican que se realice según el valor al contado del bien inmueble. Aunque, en principio, pueda parecer que se trata de valoraciones distantes, si nos detenemos en conocer el significado de cada uno de estos valores quizás lleguemos a consideraciones diferentes.

El valor razonable por el importe por el cual se intercambiaría ese inmueble, entre un comprador y un vendedor interesados, debidamente informados, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua. Por tanto, se trata de un valor basado en un mercado con unas características particulares, donde la información es total, no hay presiones ni vinculación entre las partes intervinientes. El valor al contado del bien inmueble propuesto por la normativa española cabe pensar que estará basado en los importes vigentes en el mercado en esa fecha. Así, lo que cabría matizar es si este último valor se corresponde con el presente en un mercado de las características indicadas en la definición del valor razonable. De aquí que sea necesaria una homogeneización de las terminologías empleadas en valoración, al igual que una especificación clara del modo en que se determinen esos valores.

En cuanto al valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento cabe pensar que deberá ser próximo al valor al contado del mismo, pues lo que se realiza es una actualización de los pagos futuros que deberán

haberse fijado en base al valor que presenta en esta fecha el bien inmueble al contado.

De este modo, aunque se empleen diferentes términos a nivel internacional y español, quizás los valores no sean tan alejados, en cierta medida, dependerán de los valores de mercado que se adopten para la determinación de los mismos. De aquí la necesidad de disponer de unas definiciones similares de los valores y unas instrucciones claras para su cuantificación.

Tabla II.11. Valoración inicial de los inmuebles adquiridos que previamente han sido dispuestos en régimen de arrendamiento financiero

NORMA	CRITERIO VALORATIVO
NIC 16	Menor { Valor razonable Valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento
PGC	Valor por el que figuran contabilizados los derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero en el inmovilizado inmaterial de la empresa.
APGCEI	Igual que en el PGC.

Fuente: Elaboración propia

Cuando la empresa adquiere unos inmuebles que ha estado disponiendo en régimen de arrendamiento financiero, de acuerdo, con la normativa internacional, pasarán a tener la consideración de inmovilizado material, siéndoles de aplicación la NIC 16 y su valoración será su valor razonable o el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento, si este último fuese menor. En el PGC y en la APGCEI, una vez que la empresa ejercite la opción de compra de esos inmuebles dispuestos en régimen de arrendamiento financiero, procederá a contabilizarlos en el inmovilizado material al valor por el que estén registrados¹¹⁶, que de acuerdo con el cuadro ¿?, se trata del valor al contado del bien inmueble.

¹¹⁶ También se traspasarán a cuentas del inmovilizado material la amortización acumulada del inmueble adquirido.

Dada la similitud que desde el punto de vista valorativo tiene con el caso anterior, se dispone de un bien inmueble en régimen de arrendamiento financiero, se remite al lector a los comentarios allí realizados.

d) Permuta.

Tabla II.12. Valoración inicial de un inmueble recibido de un intercambio con otros activos monetarios y no monetarios

NORMA	CRITERIO VALORATIVO
NIC 16	a) Valor razonable, excepto en alguna o ambas situaciones siguientes: <ul style="list-style-type: none"> - La transacción de intercambio no tenga carácter comercial. - No pueda medirse con fiabilidad el valor razonable del activo recibido ni el del entregado. b) Si no puede aplicarse valor razonable, se valorará al importe en libros del activo entregado.
NIC 40	Valoración propuesta en la NIC 16.
PGC	a) Permutas: Adquisición de un bien inmueble mediante la entrega de otro inmovilizado material. Valoración: Al menor del Valor de mercado del recibido y Valor neto contable del entregado (tener en cuenta la provisión). b) Adquisición de un inmueble entregando como pago parcial otro inmovilizado material. Valoración: Al menor del Valor de mercado del recibido y el Valor neto contable del entregado más el importe monetario pagado.
APGCEI	Valoración propuesta en el PGC.

Fuente: Elaboración propia

A nivel internacional se presenta de forma conjunta el tratamiento de los intercambios entre activos no monetarios y aquellos en los que también se entregan activos monetarios. Esto no ocurre así en el PGC y la APGCEI donde se distinguen dentro de los intercambios de inmovilizado, aquellos en los que no hay entrega monetaria, permutas, y en los que sí la hay, adquisición con pago parcial de otro inmovilizado; no obstante, desde una perspectiva valorativa, este hecho no tiene notables incidencias, ya que, en este último caso, a la valoración conforme a la permuta se le añadirá el importe monetario.

Centrándonos en la valoración inicial del inmueble recibido en un intercambio, la NIC 16 aboga por hacerlo al valor razonable del inmueble recibido siempre que la permuta tenga carácter comercial y el valor razonable de este inmueble o del activo entregado pueda ser determinado de forma fiable. En caso contrario se hará al importe en libros del activo entregado.

Aparece, en la normativa internacional, un concepto ausente en la española y que incide en la valoración de la misma, el carácter comercial del intercambio que, como vimos, en el apartado dedicado a la Norma 16 está relacionado con las variaciones que se pueden producir en los flujos de efectivo futuros como consecuencia del intercambio. También, nos aparece el valor razonable como criterio valorativo para el inmueble recibido, pero con una condición, su fiabilidad. Se consideran fiables cuando se determine en base a transacciones comparables del mercado; en caso contrario, la empresa será la que establezca si las estimaciones realizadas permiten alcanzar un valor razonable fiable del bien inmueble o recibido o del activo entregado.

En el PGC y en la APGCEI, la valoración se determina en base al valor de mercado del bien recibido y al valor neto contable del activo entregado. Remitimos al lector al cuadro ¿? en el que se presentan el valor a asignar al bien inmueble recibido en cada una de las diferentes posibilidades que se pueden presentar teniendo en cuenta si hay provisión o no para el activo entregado y el valor de mercado del inmueble recibido y el valor neto contable del entregado.

Cabe señalar que a diferencia del ámbito internacional donde se incide en la fiabilidad del valor razonable, en el caso español se hace referencia al valor de mercado del bien inmueble recibido pero no se indica cómo se determinará éste y si cualquier estimación que se realice del mismo por la empresa es considerada aceptable.

II.2.1.2. DESEMBOLSOS POSTERIORES AL MOMENTO DE LA INCORPORACIÓN

II.2.1.2.1. NIC 16. Inmovilizado material

En los casos en que la empresa tiene que realizar desembolsos posteriores relacionados con sus bienes inmuebles calificados como inmovilizado material, se procederá al reconocimiento de los mismos como mayor importe en libros del activo cuando cumplan con las condiciones de reconocimiento ya comentadas. De este modo, no se incluirán aquellos costes derivados del mantenimiento diario del elemento, conocidos habitualmente como *reparaciones y conservación*, que serán considerados gastos del ejercicio en que tienen lugar (párrafo 12).

Si dicho coste se relaciona con el reemplazamiento menos frecuente del bien inmueble (párrafo 13), por ejemplo, la sustitución de los tabiques de un edificio, la cuantía de esta actuación se incorporará al importe en libros del inmueble correspondiente siempre que cumpla con el criterio de reconocimiento, asimismo, se deberá proceder a dar de baja el importe en libros de la parte que se sustituye.

Queda patente la ausencia de una clasificación estándar del tratamiento, como gasto o mayor valor del bien inmueble, de los desembolsos posteriores. La cuestión estriba en comprobar el cumplimiento de las condiciones de reconocimiento de un elemento como inmovilizado material.

II.2.1.2.2. NIC 40. Inversiones inmobiliarias

Tras la valoración inicial y conforme a lo especificado en esta norma (párrafo 17), la entidad tiene que proceder, teniendo en cuenta los criterios de reconocimiento ya indicados, a evaluar todos los costes en que se incurra posteriormente para añadir, sustituir¹¹⁷ parte o mantener el bien inmueble correspondiente. No obstante, los costes relacionados con el

¹¹⁷ Como ejemplo, expone el caso de reemplazar las paredes originales de un inmueble por otras diferentes.

mantenimiento diario del bien inmueble, conocidos habitualmente como *reparaciones y conservación* no formarán parte del valor del inmueble, si no se contabilizarán como gasto del ejercicio en que se ha incurrido en los mismos.

II.2.1.2.3. El Plan General de Contabilidad

Una vez realizada la valoración inicial del inmueble en el momento de su incorporación al patrimonio de la empresa, cabe la posibilidad de que la empresa realice, con carácter voluntario u obligatorio, nuevas inversiones sobre el mismo. A continuación recogemos el tratamiento que tanto en el Plan General de Contabilidad como en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC se establece al respecto.

El Plan General de Contabilidad, en la Norma de Valoración 2ª, indica que dichas inversiones deberán añadirse al valor que presente ese elemento.

Por su parte, en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC se especifican los diferentes tipos de inversiones que, a posteriori, podrán realizarse sobre el inmovilizado y el tratamiento a otorgar a cada uno de ellos. Dada la consideración del bien inmueble como inmovilizado, lo indicado en esta Resolución resulta de aplicación al objeto de nuestro trabajo. En concreto, se indica lo siguiente¹¹⁸:

a) Renovación¹¹⁹.

Tendrán esta consideración aquellas operaciones que se realicen sobre el bien inmueble para conseguir que éste recupere sus

¹¹⁸ Véase en la Consulta nº 3 del BOICAC nº 44 de diciembre de 2000 el reflejo contable de los diferentes gastos realizados por una empresa en un inmueble arrendado.

¹¹⁹ En la Consulta nº 4 del BOICAC nº 13 de mayo de 1993 se resuelve una consulta sobre la naturaleza de los gastos necesarios para el acondicionamiento de un local, propiedad de tercero, en el que la empresa ejerce su actividad. En principio se considerarán gastos del ejercicio aunque si éstos se han producido con motivo del inicio de la actividad de la empresa o de una ampliación de su capacidad operativa y antes de que la empresa comience o reanude su actividad en el referido local, deberán registrarse como *gastos de primer establecimiento* e imputarse a resultado sistemáticamente en un plazo no superior a cinco años.

características iniciales. El importe de esta renovación será incluido como mayor valor del inmueble; no obstante, es necesario considerar ciertas particularidades:

- En el caso de que se sustituya algún elemento será dado de baja por el valor neto contable del mismo y la diferencia que se puede poner de manifiesto entre este valor y el producto recuperado se registrará en el resultado. Cuando el elemento sustituido se entregue a cambio de un nuevo elemento se aplicará para su valoración lo indicado en las adquisiciones de inmovilizado entregando como pago parcial otro inmovilizado.
- Si la renovación se realiza en una parte del inmovilizado y no se pueden determinar claramente las correcciones de valor que corresponden a la misma, dicho importe se considerará como una reparación del inmovilizado y, por tanto, se contabilizará como gasto del ejercicio en que se realice.

b) Ampliación y mejoras¹²⁰.

De acuerdo con la Resolución de 30 de julio de 1991 se considerará como ampliación aquella operación por la cual se incorporan nuevos elementos al bien inmueble aumentando su capacidad productiva, un ejemplo claro sería la construcción de una nueva planta en un edificio de la empresa. Sí, las actividades desarrolladas sobre el inmueble van dirigidas a aumentar su efectividad productiva, estaríamos en este caso ante una mejora, por ejemplo, el cambio de tabiques dentro del edificio que favorezcan la realización de la actividad de la empresa.

Pues bien, en los casos indicados de ampliación y mejora sólo se procederá a incorporar el importe de las mismas en el valor del bien inmueble¹²¹ cuando éstas supongan:

¹²⁰ Véase en la Consulta nº 1 del BOICAC nº 52 de diciembre de 2002 el tratamiento contable de una indemnización a favor de una empresa, fijada por incumplimiento de un contrato, en concreto, en cuanto a los plazos de ejecución de determinadas obras de mejora en un inmovilizado.

- un aumento de su capacidad productiva;
- una mejora sustancial en su productividad, o
- una ampliación de la vida útil estimada del activo.

Dicha capitalización tiene un límite, el importe obtenido tras la incorporación de estas ampliaciones y mejoras en el valor del inmueble no podrá superar el valor de mercado del mismo¹²².

c) Reparaciones y conservación.

Los gastos derivados de las operaciones necesarias para recuperar¹²³ o mantener al inmovilizado en condiciones de funcionamiento se contabilizarán como gastos del ejercicio y, por tanto, no formarán parte del valor del bien¹²⁴.

Aunque se observa un esfuerzo por parte del ICAC en la determinación de los posibles desembolsos posteriores que pueden tener lugar sobre un inmovilizado, en este caso, un bien inmueble. También nos debe quedar claro que dada la casuística tan amplia que puede tener lugar en la actividad económica, resulta difícil encontrar casos exactamente iguales y que el ICAC consiga reglamentar todas las posibles situaciones; por lo tanto, tal y como indica García-Olmedo (2004: 68) “la mejor solución contable en algunos casos específicos la suministra el juicio profesional de un experto bien formado, que tenga en cuenta todas las circunstancias particulares”.

¹²¹ De acuerdo con el apartado 3 b) de la tercera norma de la Resolución de 30 de julio del ICAC, el incremento de valor del activo se establecerá de acuerdo con el precio de adquisición o coste de producción de la ampliación o mejora.

¹²² En el caso de que la ampliación o mejora llevase consigo una sustitución de elementos o fuese necesario incurrir en costes de destrucción o eliminación de los elementos sustituidos, véase el tratamiento propuesto en las letras c y d de la Norma tercera de la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC.

¹²³ Si en esta operación de reparación se produjese alguna sustitución, se estará a lo dispuesto en la Norma segunda de la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC.

¹²⁴ Para los casos en que tras varios ejercicios de utilización de un inmovilizado, éste tenga que ser objeto de una reparación extraordinaria, la empresa conforme al principio de correlación de ingresos y gastos, dotará una provisión por la parte proporcional que corresponde a cada ejercicio del importe estimado de la reparación a efectuar.

II.2.1.2.4. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias

En la Norma de valoración 2ª de esta Adaptación se establece, con carácter general, que cualquier inversión adicional o complementaria sobre un inmovilizado, será valorada conforme a los criterios mencionados en la misma y se incorporarán al valor del inmovilizado. No obstante, al igual que ocurre en el Plan General de Contabilidad, en la Norma de valoración 3ª se concretan los desembolsos posteriores que podrán incorporarse al valor del bien inmueble:

- Cuando la empresa lleve a cabo una renovación, mejora o ampliación del bien inmueble los costes de estas actuaciones se incorporarán al valor de éste en la medida que supongan un aumento de su capacidad, productividad o dilación de su vida útil, además, cuando se sustituya algún elemento se tendrá que conocer o estimar razonablemente su valor neto contable para ser dado de baja del inventario.
- Si se procede a la entrega de indemnizaciones a los arrendatarios dicho coste será incorporado al activo siempre que suponga una mayor rentabilidad futura del mismo¹²⁵.

No se hace referencia en esta Adaptación a los gastos de reparación y conservación, pero al resultarle de aplicación lo indicado en el Plan General de Contabilidad y las Resoluciones del ICAC consideramos que en estas empresas los costes de estas operaciones se incorporarán como gasto del resultado en que tenga lugar.

También cabría destacar la mención que se hace en esta Adaptación de las indemnizaciones a los arrendatarios ya que, como se indicó en el capítulo uno de este trabajo, entre las actividades típicas de las empresas inmobiliarias se encuentra tanto la venta como el arrendamiento de los bienes inmuebles.

¹²⁵ Véase Consulta nº 1 del BOICAC nº 42 de junio de 2000.

II.2.1.2.5. Análisis comparativo

De acuerdo con la tabla II.13, en principio, las cuatro normas coinciden en considerar que cualquier inversión posterior se considerará mayor valor del inmueble, sin embargo, mientras que a nivel internacional se establece como requisito el que ese desembolso posterior cumpla con las condiciones fijadas para el reconocimiento de un elemento como activo; las normas españolas, concretan cuáles serán los desembolsos posteriores que podrán incorporarse al importe del bien inmueble, en concreto, se indican los casos de renovación, ampliación y mejoras, a los que la APGCEI añade las indemnizaciones a los arrendatarios en el caso de las empresas inmobiliarias.

Tabla II.13. Desembolsos posteriores en los bienes inmuebles

NORMA	RECONOCIMIENTO DE LOS DESEMBOLSOS POSTERIORES
NIC 16	a) Cualquier desembolso que cumpla condiciones para su reconocimiento como activo → Mayor importe en libros del inmueble. b) Reparaciones y conservación → Gasto del ejercicio.
NIC 40	a) Cualquier coste posterior relacionado con añadir, sustituir parte o mantener el inmueble → Mayor importe en libros del inmueble si cumplen con las condiciones para su reconocimiento. b) Reparaciones y conservación → Gasto del ejercicio.
PGC	a) Cualquier inversión posterior → Mayor valor del inmueble. b) Matizaciones para considerar las renovaciones, ampliaciones y mejoras como mayor valor del inmueble. c) Reparaciones y conservación → Gasto del ejercicio.
APGCEI	a) Cualquier inversión posterior o adicional → Mayor valor del inmueble. b) Matizaciones para considerar las renovaciones, ampliaciones y mejoras como mayor valor del inmueble. c) Entrega de indemnizaciones a arrendatarios (si suponen mayor rentabilidad) → Mayor valor del inmueble.

Fuente: Elaboración propia

Si recordamos las condiciones fijadas en el marco conceptual del IASB y referidas en las normas internacionales, el reconocimiento como activo tendrá lugar cuando se espere que la entidad obtenga beneficios económicos futuros del mismo y su coste sea valorado con fiabilidad. En las

matizaciones que realiza la normativa española se incide en que supongan un aumento de capacidad, mejora de la productividad, alargamiento de la vida útil, etc., en definitiva, aspectos relacionados con la primera característica del reconocimiento del IASB, sin embargo, ni en el PGC ni en la APGCEI se hace mención a la fiabilidad en la estimación del importe por el que esos desembolsos posteriores van a incorporarse al valor del inmueble.

Por último, indicar que en todas las normas se consideran los desembolsos posteriores relacionados con la reparación y conservación del inmueble como gastos del ejercicio. Aunque en la APGCEI no se establece expresamente, como en todo lo no referido le resulta de aplicación lo fijado en el PGC y las Resoluciones del ICAC, entendemos que en esta Adaptación también reciben esa consideración de gastos del ejercicio.

II.2.1.3. VALORACIÓN POSTERIOR

III.2.1.3.1. NIC 16. Inmovilizado material

Tras la valoración inicial del bien inmueble, en el momento de su reconocimiento, la entidad podrá optar a realizar su valoración posterior en base a alguna de las siguientes políticas contables¹²⁶: modelo del coste y modelo de revalorización.

a) Modelo del coste

Las entidades que adopten el modelo del coste (párrafo 30) contabilizarán sus bienes inmuebles por su coste de adquisición menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.

¹²⁶ No se corrige, por tanto, una de las requerimientos que el ICAC (2000: 379) hacía a la adaptación europea del modelo IASB, la adopción de un único modelo para la valoración posterior, aquel que se considerase más adecuado desde la racionalidad económico-financiera del problema subyacente y siempre desde la perspectiva del objetivo informativo de la imagen fiel. Con esta actuación se evitaría la elección, pero hemos visto que no ha sido así.

b) Modelo de revalorización.

En caso de optar por el modelo de revalorización (párrafos 31-42), el bien inmueble será contabilizado por su valor revalorizado que se determinará por su valor razonable, en el momento de la revalorización, menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya experimentado.

La revalorización de un bien inmueble requerirá de la misma actuación en todos los demás que pertenezcan a la misma clase de activo¹²⁷, en aras a evitar la aparición de valores referidos a distintos momentos del tiempo en el balance, consiguiendo una homogeneidad en las valoraciones de los bienes inmuebles. Para conseguir que estos valores razonables por los que figuran estos elementos en el balance de la empresa no difieran notablemente de los que se determinarían en esa fecha, es necesario que las revalorizaciones se realicen con suficiente regularidad. La periodicidad de estas actuaciones vendrá marcada por la frecuencia con que se altere el valor razonable del bien inmueble y la magnitud de dicha variación. A tal efecto, la NIC 16 establece que un carácter anual para los elementos que experimentan cambios significativos y volátiles en su valor razonable y de tres a cinco años en caso contrario.

Un aspecto fundamental en la aplicación de este modelo de revalorización es el modo en que va a calcularse el valor razonable. Los valores vigentes en el mercado son considerados como la base adecuada para la determinación del valor razonable; no obstante, si la entidad no dispone de estos valores de mercado¹²⁸, podrá emplear otros métodos que partan de los rendimientos del bien inmueble o de su coste de reposición¹²⁹ para estimar el valor razonable. Asimismo, en el caso

¹²⁷ La NIC 16 considera como clase de activo (párrafo 37) al conjunto de activos que presentan naturaleza y uso similares en la actividad de la entidad. Entre las clases de activos que presenta a modo de ejemplo se encuentran los terrenos y los edificios.

¹²⁸ La ausencia de valores de mercado para determinados bienes inmuebles puede deberse a las características específicas del mismo o a que rara vez sea vendido, salvo como parte de una unidad de negocio en funcionamiento.

¹²⁹ Una vez practicada la amortización correspondiente.

concreto de los terrenos y edificios, la NIC 16 aconseja determinar su valor razonable a partir de la tasación realizada por un experto independiente cualificado profesionalmente. De aquí la aparición de una relación importante entre el ámbito contable y el de la valoración profesional.

La problemática inherente a la revalorización no finaliza con la determinación del valor razonable, aspectos como el destino de los cambios de valor que tengan lugar, el tratamiento de la amortización acumulada o su incidencia en el impuesto sobre beneficios de la entidad también se van a ver afectados. A continuación comentamos las actuaciones previstas por la NIC 16 para los mismos.

La revalorización del bien inmueble puede poner de manifiesto dos situaciones: un aumento o una reducción del importe en libros del mismo que será contabilizado de acuerdo con lo indicado seguidamente y resumido en la tabla II.14.

Tabla II.14. Reconocimiento de los resultados de la revalorización de un bien inmueble

REVALORIZACIONES ANTERIORES	REVALORIZACIÓN ACTUAL	RECONOCIMIENTO REVALORIZACIÓN ACTUAL
No hay	Aumento	Cuenta de reservas de revalorización
	Disminución	Resultado del ejercicio
Disminución contabilizada en resultados	Aumento	Resultado del ejercicio hasta el importe de disminución reconocida anteriormente en resultados
	Disminución	Resultado del ejercicio
Aumento contabilizado en reservas	Aumento	Cuenta de reservas de revalorización
	Disminución	Cargo contra las reservas de revalorización sin superar su saldo

Fuente: Elaboración propia

Si la empresa revaloriza por primera vez, en caso de producirse un incremento será contabilizado directamente en una cuenta de reservas de revalorización¹³⁰, incluida en el patrimonio neto; por el contrario, en caso de reducción se procederá a su reflejo en el resultado del ejercicio. No obstante, si nos encontramos en revalorizaciones posteriores, para realizar el reconocimiento de las variaciones que se puedan producir se atenderá a lo realizado con anterioridad. A continuación comentamos las dos situaciones que pueden tener mayor controversia:

- Si antes se contabilizó una disminución en el resultado y ahora se ha puesto de manifiesto un aumento, éste será llevado directamente al resultado del ejercicio, con un límite, el importe de la devaluación del mismo bien inmueble que fue reconocida previamente en resultados.
- En caso de que la empresa disponga de una reserva de revalorización reconocida en relación con un bien inmueble y con posterioridad se produce una reducción del valor del mismo, la disminución se cargará directamente contra la citada reserva sin superar el saldo de la misma.

Por tanto, las ganancias puestas de manifiesto en la revalorización, cuando no estén realizadas, se incluirán en una reserva por revalorización; ya que si están realizadas se integrarán en la cuenta de resultados. Por el contrario, las reducciones de valor, se reconocerán como pérdida en la cuenta de resultados, aunque no esté realizada, y además, si hay una reserva por revalorización para dicho activo, se reducirá, siempre que sea posible, en dicho importe.

¹³⁰ La plusvalía reconocida en la cuenta de reserva por revalorización puede considerarse realizada, en caso de abandono o enajenación del elemento con el que está relacionada, siendo transferida a cuentas de reservas por ganancias acumuladas. También cabe la posibilidad de que se realice parcialmente la plusvalía registrada a medida que se usa el activo por parte de la empresa; En dicha situación, el importe realizado es igual a la diferencia entre la depreciación calculada según el valor revalorizado del activo y la calculada según su coste original. El traspaso, total o parcial, de reservas por revalorización a reservas por ganancias acumuladas no requiere su paso por la cuenta de resultados.

Las variaciones patrimoniales que se contabilicen directamente en el balance¹³¹ deberán ser reflejados, conforme a la NIC 1. Presentación de estados financieros¹³² en un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre todos los cambios habidos en el patrimonio neto, o bien, los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúen como tales (párrafo 8).

En muchos países se está imponiendo la práctica de no pasar por la cuenta de Pérdidas y Ganancias las variaciones en los fondos propios ocurridas en el ejercicio, por lo que junto a los estados financieros habituales se incorpora una nueva cuenta de resultados integral o estado de variaciones en el neto que contiene esa información. (Ramón en la p. 26 establece las normas de EEUU, Nueva Zelanda, Reino Unido donde se establece el Estado de Resultado Global).

Desde un punto de vista impositivo, los resultados de la revalorización de los bienes inmuebles, en caso de que afecten al impuesto sobre beneficios de la entidad, se contabilizarán y revelarán de

¹³¹ A pesar de estas indicaciones, en el último siglo y aún en nuestros días sigue abierto el debate acerca de las partidas a incluir en el resultado contable en aras a satisfacer mejor las necesidades de los usuarios de la información financiera. Así, por un lado, nos encontramos con los defensores de un estado de resultados globales (otras denominaciones son: *clean surplus*, *comprehensive income*, *total recognised gains and losses* o *all inclusive income*) en el que se incluyan los ingresos y gastos reconocidos tradicionalmente y las pérdidas y ganancias derivadas de las variaciones en el valor razonable de los elementos del balance, argumentando que este estado resultará más relevante para los interesados en la marcha de las entidades económicas. De otra parte, se encuentran quienes consideran que el resultado contable ha de configurarse sobre la base de los principios tradicionales del coste histórico, devengo y prudencia, aduciendo conseguir así una mayor fiabilidad para los usuarios. En este caso las diferencias positivas en el valor razonable de los elementos del balance se llevarían al neto o a la memoria, no teniendo cabida su reconocimiento en la cuenta de resultados hasta que se produzca su realización (enfoque *dirty surplus*) (Fernández Lozano; 2003: 194; 202). En la normativa de países como Estados Unidos (FAS – 130), Nueva Zelanda (FRS – 2) o Reino Unido (FRS – 3) ya se hace referencia al Estado de Resultado Global como un estado separado de la tradicional cuenta de pérdidas y ganancias (García-Olmedo; 2004: 26). Acerca del resultado global puede verse, entre otros, Camacho y Norberto (2003); Fernández Lozano (2003); Gonzalo Angulo y Tua (2003) y Martínez García y Sousa (2002).

¹³² En esta Norma se considera que un conjunto completo de estados financieros estará integrado por: balance; cuenta de resultados; estado de cambios en el patrimonio neto; estado de flujos de efectivo; y notas en las que se incluirá un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas (párrafo 8).

acuerdo con la NIC 12. *Impuesto sobre ganancias*¹³³. El párrafo 20 de la NIC 12 pone de manifiesto divergencias en la normativa de cada país respecto a la revalorización; así, mientras que en algunos países, la revalorización o cualquier otra reconsideración del valor del activo para acercarlo a su valor razonable, afecta a la ganancia (pérdida) fiscal del ejercicio corriente, pudiendo ajustarse igualmente la base fiscal del activo, y no surge ninguna diferencia temporaria. En otros países, sin embargo, este hecho no afectaría al resultado fiscal del ejercicio no debiendo proceder a ajustar el mismo.

No obstante, esta Norma especifica que la recuperación futura del importe en libros producirá un flujo de beneficios económicos imponible para la empresa, puesto que los importes deducibles a efectos fiscales serán diferentes de las cuantías de esos beneficios económicos, por lo que, la diferencia entre el importe en libros de un activo revalorizado y su base fiscal es una diferencia temporaria y da lugar por tanto, a un activo o pasivo por impuestos diferidos. Además, esta circunstancia tendrá lugar tanto si la empresa dedica el inmueble revalorizado en su actividad o si el pago de impuestos sobre las ganancias es diferido a condición de la reinversión del importe de la venta del activo en otros similares. En el primer caso, el importe en libros revalorizado será recuperado mediante el uso, lo que generará beneficios fiscales superiores a la depreciación deducible fiscalmente en ejercicios futuros, y, en el segundo caso, el impuesto finalizará pagándose bien cuando los nuevos activos sean vendidos o a medida que vayan siendo utilizados.

Por último, indicar que la empresa que opte por el método de revalorización, además de determinar el valor razonable y contabilizar

¹³³ En España la Secretaría de Estado de Hacienda está trabajando en una reforma del Impuesto de Sociedades para "arbitrar coeficientes de ajuste a la hora de cuantificar el valor de los activos, de modo que la revalorización en función del denominado valor de mercado no se traduzca en un incremento desmesurado de la factura fiscal". Además, esta Secretaría garantiza que "la adaptación tributaria que se hará de la norma contable respetará el principio de neutralidad sentado en su momento y no implicará incremento alguno de la factura fiscal para las empresas". Estos y otros aspectos de la reforma del Impuesto de Sociedades pueden consultarse en la noticia de prensa titulada "Hacienda reformará Sociedades para evitar el impacto de las NIC" publicada en La Gaceta, el martes 12 de abril de 2005.

las variaciones derivadas del mismo tendrá que proceder a tratar la amortización acumulada de ese bien inmueble; para ello, la NIC 16 prevé dos maneras:

- Reexpresar la cifra de esta amortización, en la fecha de revalorización, de forma proporcional al cambio que ha experimentado el importe bruto en libros del bien inmueble, de forma que el importe en libros resultante coincida con el valor revalorizado del mismo.
- Compensar esta amortización con el importe bruto en libros del bien inmueble, hasta hacer coincidir el valor neto resultante con el revalorizado de este elemento.

La empresa deberá adoptar la alternativa que considere más adecuada; no obstante, esta norma aconseja la aplicación de cada una de ellas en situaciones particulares; así, para el caso de los edificios considera más adecuada la segunda de ellas¹³⁴. En ambos casos, la cuantía resultante formará parte del aumento o disminución que tenga lugar en el importe en libros del activo y se contabilizará en base a lo comentado anteriormente.

Pues bien, veamos mediante un ejemplo la aplicación de estos dos métodos para ajustar la amortización acumulada tras una revalorización de un inmueble. Pensemos, por ejemplo, que una empresa adquirió el 1 de enero del X0 un edificio por 200.000€, la vida útil estimada es de 50 años y el valor residual cero. A 31 de diciembre del X0, el valor revalorizado de este inmueble es de 210.000€. Los métodos para ajustar la depreciación aparecen recogidos en las tablas II.15 y II.16, respectivamente¹³⁵.

¹³⁴ La primera alternativa suele emplearse en aquellos casos en los que el activo se revaloriza aplicando un índice a su coste de reposición.

¹³⁵ Se ha prescindido del efecto fiscal.

Tabla II.15. La amortización acumulada es compensada

	Antes del ajuste	Ajuste por la revalorización	Después del ajuste
Coste a 31-12-X0	200.000	10.000	210.000
Amortización acumulada a 31-12-X0	(4.000)	4.000	---
Importe en libros	196.000	14.000	210.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla II.16. La amortización acumulada es reexpresada

	Antes del ajuste	Ajuste por la revalorización	Después del ajuste
Coste a 31-12-X0	200.000	14.286	214.286
Amortización acumulada a 31-12-X0	(4.000)	(286)	(4.286)
Importe en libros	196.000	14.000	210.000

Coeficiente = 210.000/196.000

Fuente: Elaboración propia

En definitiva, nos encontramos ante una nueva valoración, el precio de adquisición se sustituye por un valor corriente, basado en el mercado. Por consiguiente, estamos ante un cambio de importante calado que incidirá notablemente en la valoración y, consecuentemente, en todos aquellos aspectos que están relacionados con la misma como: cifra de patrimonio, cuota de amortización, resultado, ratios económico-financieros, etc. Asimismo, este nuevo modelo para valoración posterior de los bienes inmuebles requiere de una importante relación entre el ámbito contable y el de la valoración profesional. Así, cabría indicar que la determinación del valor razonable de los activos en general, y de los bienes inmuebles en particular, junto con la forma de reconocimiento de las revalorizaciones que se produzcan en los mismos, han sido, son y seguramente lo seguirán siendo, origen de numerosas polémicas y foros de discusión.

II.2.1.3.2. NIC 40. Inversiones inmobiliarias

Tras la valoración inicial, las empresas podrán optar valorar sus inversiones inmobiliarias por alguna de las siguientes políticas contables: coste y valor razonable; salvo en un caso, cuando la entidad sea arrendataria de un inmueble en régimen de arrendamiento operativo y haya clasificado este derecho como inversión inmobiliaria, en cuyo caso, la valoración posterior de éste deberá realizarse aplicando el modelo del valor razonable. La adopción de la empresa por uno de estos modelos le llevará a valorar todas sus inversiones inmobiliarias en base al mismo, a excepción del caso ya comentado (párrafo 30). Este modo de actuar redundará favorablemente en la emisión de una información más homogénea que, a su vez, incidirá positivamente en su comparabilidad.

Ante la posibilidad que se podría plantear de cambios de una política a otra, la NIC 40 especifica, en el párrafo 31, que conforme a la NIC 8. *Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores*, donde se establece que tan solo se realizará un cambio voluntario en una política cuando éste suponga una presentación más adecuada de los eventos y transacciones en los estados financieros de la entidad; es altamente improbable que el cambio del modelo del valor razonable al modelo del coste proporcione una presentación más adecuada. Por tanto, es clara la actitud favorable de la NIC 40 a la adopción por parte de la entidad del valor razonable a efectos de la valoración posterior de sus inversiones inmobiliarias; pero su predisposición al valor razonable se ve reforzada cuando en el siguiente párrafo establece que en caso de que la empresa opte por el método del coste tendrá que determinar el valor razonable de sus inversiones inmobiliarias a efectos de revelación del mismo.

A continuación comentamos los aspectos que fija esta norma en relación con ambas políticas contables.

a) Modelo del coste

La entidad que opte por valorar, tras el reconocimiento inicial, sus inversiones inmobiliarias al coste deberá hacerlo siguiendo lo dispuesto en la NIC 16 para ese modelo. Por tanto, la valoración se realizará al

coste menos la amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada.

b) Modelo del valor razonable

El valor razonable de una inversión inmobiliaria vendrá determinado por el importe al que se podría intercambiar, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua (párrafo 5).

De acuerdo con los párrafos (42-44) se trata de una transacción en la que el comprador y vendedor están interesados, pero no obsesionados ni forzados a realizar la operación a cualquier importe¹³⁶, e informados correctamente de todos los aspectos relacionados con el inmueble¹³⁷ y con el estado y condiciones del mercado en la fecha del balance. Asimismo, se considera que entre ambas partes, comprador y vendedor, no hay ninguna vinculación ni relación particular o especial, que impida que la transacción se realice a un importe diferente al que tendría lugar si actuaran de forma independiente. De este modo, no tienen cabida importes que no se produzcan en estas circunstancias, como pueden ser precios rebajados, acuerdos de venta con arrendamiento financiero posterior, contrapartidas especiales por alguien relacionado de alguna manera con la venta, etc. (párrafo 36).

El valor razonable de una inversión inmobiliaria no suele permanecer constante en el tiempo de aquí que sea necesaria su determinación para cada fecha concreta, acorde con las condiciones de mercado en ese momento. En su cuantificación tendrá que considerar los siguientes aspectos:

¹³⁶ No tienen cabida situaciones en que el vendedor necesita cerrar urgentemente la operación de venta porque necesita el dinero o acaba de presentársele otra oportunidad de inversión que le reporta mayor rentabilidad y tiene que cerrar en breve. Tampoco aquellas en las que circunstancias personales hacen que el comprador esté obsesionado en la compra de ese inmueble. En definitiva, todas aquellas situaciones en las que el vendedor y comprador llevarían a cabo la operación a un precio superior al que se fijaría en un mercado de compradores y vendedores interesados y debidamente informados, podríamos decir, un mercado organizado, abierto y transparente.

¹³⁷ Se trata de aspectos como su naturaleza, características, estado, uso real y potencial, etc. Todo aquello que nos conduzca a un conocimiento completo y certero del inmueble.

- Refleja, entre otras cosas, los flujos de entrada generados por el ingreso por rentas que se podría obtener en las condiciones actuales de mercado y los flujos de salida que pudieran esperarse en relación con el inmueble (párrafo 40).
- La mejor evidencia para determinar el valor razonable de las propiedades de inversión la constituyen los precios actuales en el mercado de inmuebles de similares características (dimensiones, antigüedad, localización, depreciación,...) y condiciones contractuales de arrendamiento u otros, similares¹³⁸ (párrafo 45). Si no fuese posible disponer de estos precios, la empresa tendrá en cuenta la siguiente información (párrafo 46):
 - i) Precios actuales en un mercado activo para inmuebles de diferente naturaleza, condiciones o localización (o sujetas a contratos de arrendamiento u otros que sean diferentes)¹³⁹.
 - ii) Precios recientes en mercados menos activos¹⁴⁰.
 - iii) Proyecciones de flujos de efectivo descontados¹⁴¹.

Si la aplicación de los datos anteriores condujese a la empresa a conclusiones diferentes del valor razonable de una inversión inmobiliaria, la entidad tendrá que considerar las razones de estas divergencias y estrechar el rango de estimaciones de forma que se

¹³⁸ Se trata del método de comparación, uno de los empleados por los tasadores para determinar el valor de mercado, que se verá y desarrollará en el capítulo siguiente de este trabajo.

¹³⁹ Tendrán que ser ajustados para reflejar dichas diferencias.

¹⁴⁰ Se requerirán ajustes para reflejar cualquier cambio en las condiciones económicas desde la fecha en que ocurrieron las transacciones a los precios indicados.

¹⁴¹ La determinación de estos flujos futuros y del tipo de descuento a aplicar se realizará en base a la información del mercado actual. Correspondería al método de actualización de rentas que, como se verá en el capítulo siguiente, también es empleado, en ciertas circunstancias, por los tasadores para la fijación del valor de mercado de inmuebles.

obtenga una estimación más fiable del valor razonable¹⁴² (párrafo 47).

- No se considerarán los desembolsos futuros que vayan a mejorar el inmueble, ni tampoco los beneficios futuros relacionados con los mismos (párrafo 51).
- Deberá evitar duplicar activos y pasivos que se reconozcan como tales por separado. Por ejemplo, si una oficina se alquila amueblada, al determinar el valor razonable de esta inversión inmobiliaria de acuerdo con los ingresos obtenidos de la misma, en éstos se incluyen los muebles, por lo que la empresa no reconocerá este mobiliario como un activo separado. Lo mismo suele ocurrir con los ascensores o el aire acondicionado que se consideran parte del edificio incluyéndose en la inversión inmobiliaria en lugar de reconocerse, por separado, como inmovilizado material (párrafo 50)¹⁴³.
- No se deducirán del mismo los costes de transacción en que se pudiera incurrir por causa de la enajenación o disposición por otra vía (párrafo 37).

A pesar de que la NIC 40 proporciona a las entidades estas pautas para guiarles y facilitarles la estimación del valor razonable de sus inversiones inmobiliarias, les recomienda, sin obligarles a ello, a que lo determinen a partir de una tasación practicada por un experto independiente cualificado profesionalmente, con experiencia reciente en la localidad y en el tipo de inversión inmobiliaria que está siendo valorado (párrafo 32). El hecho de remarcar estas dos últimas cuestiones cabe pensar que está relacionado con las características de

¹⁴² Con carácter excepcional, en el momento del reconocimiento inicial de un inmueble como inversión puede ocurrir que no haya evidencia clara del rango en el que varían las estimaciones del valor razonable por lo que éste no podrá determinarse de forma fiable.

¹⁴³ En el concepto de bien inmueble del Código civil (capítulo 1 de este trabajo) se incluían los bienes muebles incorporados de manera fija al inmueble que no pudiesen separarse sin quebrantamiento de la materia o deterioro del inmueble; y también los bienes muebles que estuviesen puestos al servicio permanente del inmueble.

los bienes inmuebles, ya que, se veía en el primer capítulo la diversidad existente en los mismos derivada, entre otras causas, de su localización y tipología.

Es importante que las empresas a la hora de determinar el valor razonable de sus inversiones inmobiliarias no lo confundan con el valor de uso de las mismas, al tratarse de valoraciones diferentes. En el primer caso, ha quedado claro que se trata de un valor basado en las circunstancias del mercado; mientras que, el valor en uso¹⁴⁴ refleja las estimaciones procedentes de la entidad en base a factores específicos de la misma que no tienen porque corresponderse con lo existente en otras entidades (párrafo 49). Por tanto, si difieren los factores tenidos en cuenta en su determinación, indudablemente, este hecho incidirá en los valores que se obtengan que, por lo general, no coincidirán.

A pesar de que la NIC 40 parte de que las empresas que opten por aplicar el valor razonable para una inversión inmobiliaria serán capaces de ser capaces de determinar, de forma fiable y continuamente, el valor razonable de un inmueble de inversión, considera ésta como una presunción refutable, ya que puede ocurrir que para uno o más inmuebles la empresa no disponga de información de transacciones similares en el mercado ni disponga de otras fuentes de información que le permitan especificar el valor razonable de forma fiable y continuada. Pues bien, todas las inversiones inmobiliarias que se encuentren en esta situación les será de aplicación el modelo del coste previsto en la NIC 16¹⁴⁵, hasta la venta o disposición por otra vía de la inversión¹⁴⁶. En cuanto al resto de inversiones financieras seguirán siendo valoradas a valor razonable (párrafos 53 y 54).

De lo anterior, se desprende la obligación fijada por esta norma de que toda empresa que valore previamente una inversión inmobiliaria

¹⁴⁴ Véase al respecto la NIC 36. *Deterioro del valor de los activos*.

¹⁴⁵ En este caso, se asume que el valor residual de la inversión inmobiliaria es nulo.

¹⁴⁶ Tendrá lugar cuando se produzca la venta de dicha inversión o se incorpore a un arrendamiento financiero (véanse párrafos 66 a 71).

según su valor razonable, lo continuará haciendo¹⁴⁷ hasta que se produzca su enajenación o disposición por otra vía o, como veremos seguidamente, se produzca una transferencia del mismo al inmovilizado material o a las existencias de la empresa (párrafo 55).

Por último, indicar que las variaciones en el valor razonable, tanto aumentos como disminuciones¹⁴⁸, se incluirán en el resultado del ejercicio¹⁴⁹ en que tengan lugar (párrafo 35)¹⁵⁰.

II.2.1.3.2.1. Transferencias

En el capítulo anterior, cuando se analizó el reconocimiento de los bienes inmuebles en el ámbito de las NIIF, se expuso que, atendiendo a su uso, se diferenciaban: inmovilizado material, inversiones inmobiliarias y existencias. Pues bien, un cambio en la utilización del inmueble, puede suponer una nueva calificación y, por consiguiente, su sometimiento a lo establecido en otra norma internacional. En la NIC 40 se recogen estas posibles variaciones, conocidas como transferencias, y la incidencia que tendrán desde la perspectiva valorativa.

Las posibles transferencias, representadas en la tabla II.17, son las siguientes:

¹⁴⁷ Aunque las transacciones comparables en el mercado se hicieran menos frecuentes o resultase más difícil disponer de precios de mercado.

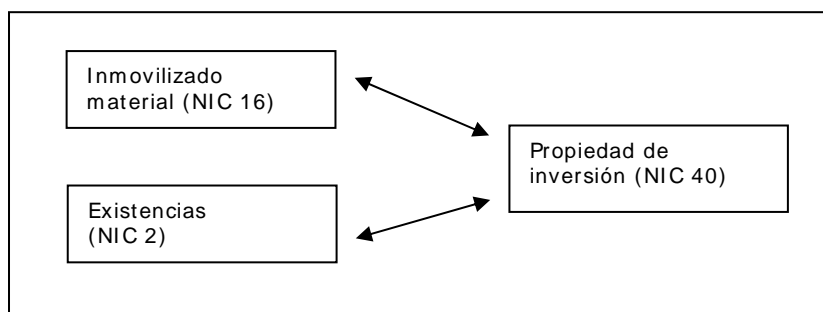
¹⁴⁸ Ganancias o pérdidas, respectivamente.

¹⁴⁹ Esta diferencia con otras normas internacionales que admiten valores razonables para activos no financieros, como la NIC 16 se debe a que la NIC 40 lo que propone es un modelo de valor razonable y las otras prescriben un modelo de revalorización; tal y como se exponía en el párrafo 6 de la Introducción de la anterior NIC 40 (2000) “en el modelo de revalorización, los incrementos en el importe en libros por encima de la valoración basada en el coste se reconocen como reservas por revalorización. No obstante, en el modelo del valor razonable, todos los cambios en dicho valor razonable se reconocen en la cuenta de resultados”. La NIC 40 (2000) es la primera norma en la que el IASB introduce valor razonable para activos no financieros. Las razones que han llevado a la toma de esta decisión pueden consultarse en el Apéndice B de la NIC 40 (2000) titulado “Fundamentos de las Conclusiones”.

¹⁵⁰ En la disposición transitoria de esta norma puede consultarse el tratamiento adecuado del efecto de valorar a valor razonable por la entidad que, habiendo aplicado previamente la NIC 40 (2000), decida por primera vez clasificar y contabilizar como inversiones inmobiliarias algunos o todos los derechos sobre inmuebles mantenidos en régimen de arrendamiento operativo.

- a) De inmovilizado material a inversión inmobiliaria. Cuando concluye la construcción o desarrollo de un inmueble que va a ser destinado a inversión o, en caso de ser un inmueble terminado, cuando finalice su ocupación por el dueño¹⁵¹.
- b) De existencias a inversión inmobiliaria. Si un inmueble que se tenía en la empresa con el propósito de venderlo en el ámbito de su actividad, es arrendado a un tercero.
- c) De inversión inmobiliaria a inmovilizado material. Cuando el inmueble destinado a generar rentas y/o plusvalías comienza a ser usado por parte del propietario.
- d) De inversión inmobiliaria a existencias. En el caso de que el inmueble se destine a la venta en la actividad ordinaria de la empresa dejando ser empleado para obtener rentas y/o plusvalías.

Tabla II.17. Transferencias de propiedades de inversión



Fuente: Elaboración propia.

Las repercusiones que desde el ámbito valorativo tendrán estas transferencias dependerán del modelo que esté aplicando la empresa para el bien inmueble transferido. En el caso de que la empresa utilice el modelo del coste, las transferencias que tengan lugar en el bien inmueble no afectarán al importe por el que aparece en libros. Sin embargo, cuando

¹⁵¹ La NIC 40 define un inmueble ocupado por el dueño como el inmueble que se tiene (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, o bien para fines administrativos (párrafo 5). Véase también NIC 16.

vaya a emplearse el modelo del valor razonable se actuará de forma diferente según las situaciones antes presentadas:

- En el caso a, si el inmueble había estado anteriormente ocupado por el dueño, cualquier diferencia, entre el importe en libros determinado aplicando la NIC 16 y su valor razonable en la fecha de cambio de uso, se registrará como una revalorización aplicando lo dispuesto en la NIC 16; por el contrario, si se trata de la conclusión de un inmueble destinado a inversión, dicha diferencia se reconocerá en el resultado del ejercicio.
- En la situación b, cualquier diferencia, en la fecha de cambio de uso, entre el valor razonable del inmueble de inversión y el importe por el que figura en libros se reconocerá en el resultado del ejercicio.
- En los casos c y d anteriores, se considerará el valor razonable de la inversión inmobiliaria a la fecha del cambio de uso como el coste del inmueble a efectos de contabilizaciones posteriores.

Por tanto, las diferencias valorativas se ponen de manifiesto en los inmuebles que se transfieren a inversiones inmobiliarias para los que la empresa opte por el modelo razonable.

II.2.1.3.3. El Plan General de Contabilidad

En el caso español, de acuerdo con el principio del precio de adquisición, tan sólo se procederá a revalorizar los importes de los bienes inmuebles cuando sea permitido por una disposición legal¹⁵². Las últimas

¹⁵² En cierta medida estas disposiciones legales han estado motivadas para mitigar el efecto de la inflación, ya que, debemos recordar que actualmente ésta no supone porcentajes importantes pero en otros momentos del tiempo sí que los llegó a alcanzar. Han sido diversas las soluciones propuestas para paliar los efectos de estas variaciones en los niveles generales de precios, en García-Olmedo (2004: 22-23) pueden consultarse algunas de ellas. En la Consulta nº 7 del BOICAC nº 32 de diciembre de 1997 se responde acerca de la no procedencia de realizar revalorizaciones contables voluntarias.

actualizaciones de valores, con carácter general, que han afectado a los elementos del inmovilizado material¹⁵³ han tenido lugar en los años 1979, 1981, 1983 y 1996. La actualización de los valores de estos activos susceptibles de revalorización se ha realizado, normalmente, aplicando a los valores contables unos coeficientes en función del año de adquisición de cada elemento y contabilizando en una cuenta de reserva especial la contrapartida del aumento de valor del inmovilizado revalorizado¹⁵⁴. De este modo, los nuevos valores obtenidos están basados en los valores iniciales del elemento, lo que no tiene porque coincidir con el valor de mercado que presente en este momento. Esta revalorización de balances dista en gran medida de la revalorización propuesta en las normas internacionales donde se efectúa una nueva valoración del activo que lógicamente puede traducirse en una revalorización o una disminución respecto del importe por el que figura en libros.

II.2.1.3.4. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias

Al igual que en el apartado anterior, en esta Adaptación se plantea la posibilidad, como excepción al principio del precio de adquisición, realizar revalorizaciones de los inmuebles, cuando lo estén permitidas por disposición legal. Por tanto, los comentarios a realizar son los mismos.

No obstante, dadas las características de la actividad de estas empresas, es posible que en las mismas se produzcan transferencias de los bienes inmuebles desde el inmovilizado material a las existencias. Concretamente, la Norma de valoración 3ª recoge esta posibilidad de transferencias, indicando que un terreno, solar o edificación, que ha sido reconocido en balance como inmovilizado, no siendo dedicado a la explotación, podrá ser destinado a su venta; en cuyo caso, estaremos ante

¹⁵³ Excepto, algunas veces los inmovilizados materiales situados en el extranjero, el resto siempre se han podido actualizar al amparo de estas normas; hecho que no ha ocurrido en otros elementos, como circulante o inversiones financieras.

¹⁵⁴ Más aspectos sobre la revalorización de balances pueden verse, entre otros, en Álvarez ; Cano y Lillo (1998); Fernández Pirla (1974b); García-Olmedo (2004); Hervás (2003); Monterrey; Pineda y Sánchez (2003); Pérez Méndez (1997) y Vela y Alcarria (1997).

una transferencia de un inmovilizado a existencias. En este caso, la empresa procederá a incorporar ese inmueble a las existencias, mediante la cuenta 609. Transferencia de inmovilizado a existencias, valorándolo al precio de adquisición o coste de producción menos las amortizaciones correspondientes y traspasando las posibles provisiones por depreciación. En el caso contrario, que un inmueble que posee la empresa para su venta, reconocido como existencias, pase a destinarse al arrendamiento o al uso propio, inmovilizado; la empresa procederá a incorporar al inmovilizado ese inmueble a su precio de adquisición o coste de producción¹⁵⁵, debiendo figurar por separado el valor del terreno o solar y el de la construcción, asimismo se procederá a traspasar las posibles provisiones por depreciación.

II.2.1.3.5. Análisis comparativo

Como se observa en la tabla II.18, tan solo las normas internacionales son las que admiten la revalorización de los bienes inmuebles en un momento posterior, en concreto, en ambas normas se establece la posibilidad a la empresa de elegir entre el modelo del coste y el del valor razonable para realizar la valoración posterior de los bienes inmuebles. Tan sólo hay un caso en que obligatoriamente se tiene que aplicar el valor razonable a los bienes inmuebles, cuando la empresa disponga de éstos mediante un arrendamiento operativo y hayan sido calificados como inversión inmobiliaria. Una vez adoptado un modelo la empresa deberá aplicarlo a todos los inmuebles incluidos en la misma clase.

Por el contrario, en el PGC y en la APGCEI no se reconoce esta posibilidad de elección de las empresas para la valoración posterior de sus bienes inmuebles, admitiéndose únicamente las revalorizaciones que se aprueben por disposición legal.

¹⁵⁵ Dicha incorporación del inmueble al inmovilizado se realizará a través de la cuenta 738. *Existencias incorporadas por la empresa al inmovilizado.*

Tabla II.18. Valoración posterior de los bienes inmuebles

NORMA	VALORACIÓN POSTERIOR
NIC 16	a) Modelo del coste → Coste inicial menos amortización acumulada y pérdidas por deterioro de valor. b) Modelo de revalorización → Valor revalorizado = Valor razonable menos amortización acumulada y pérdidas por deterioro de valor.
NIC 40	a) Modelo del coste → Igual que NIC 16. b) Modelo del valor razonable → Igual que NIC 16. Obligatorio cuando la empresa haya adquirido como inversión inmobiliaria el derecho sobre un inmueble en régimen de arrendamiento operativo.
PGC	Revalorizaciones de balances por disposición legal.
APGCEI	Revalorizaciones de balances por disposición legal.

Fuente: Elaboración propia

Dada la novedad que este nuevo modelo del valor razonable tiene para los bienes inmuebles, se ha estimado conveniente recoger en la tabla II.19, los aspectos más relevantes que han sido señalados por la NIC 16 y NIC 40 en relación con el mismo.

En ambas normas se especifica la necesidad de que los valores razonables que aparecen en los estados contables no difieran significativamente de los que hay vigentes en cada fecha en el mercado, la NIC 16 da unas indicaciones respecto al tiempo mientras que la NIC 40 tan sólo indica que deberá hacerse en cada fecha concreta para evitar que los importes en libros no correspondan con los del mercado en cada momento.

Dada la definición ya conocida y presentada en este trabajo de valor razonable por las normas internacionales, resulta totalmente comprensible que se abogue por valores de mercado para su determinación. No obstante, dada la dificultad que suele encontrarse para disponer de estos valores en algunos bienes, entre los que se encuentran los bienes inmuebles, permite la aplicación de otros métodos en los que se incluyen rendimientos, flujos, otros precios, etc. Además, se aconseja en ambos casos emplear la tasación realizada por un experto independiente cualificado profesionalmente. Por tanto, aparece una relación clara con el ámbito profesional de la valoración

y una necesidad de conocer cómo se determina en él los valores de mercado para los bienes inmuebles.

Tabla II.19. Modelo de valor razonable para los bienes inmuebles

ASPECTOS DE LA REVALORIZACIÓN	NIC 16	NIC 40
Periodicidad	a) Casos significativos → anual. b) Caso contrario → 3 a 5 años.	Cada fecha concreta.
Cálculo del Valor Razonable	a) En base a valores de mercado. b) Si a) no es posible, métodos basados en rendimientos y coste. c) Se aconseja tasación experto independiente cualificado profesionalmente.	a) Precios actuales en el mercado inmuebles y contratos similares. b) Si a) no es posible, utilizar: otros precios, proyecciones de flujos. c) Se recomienda tasación experto independiente cualificado profesionalmente.
Reconocimiento revalorizaciones	a) Aumento → Cuenta de reservas de revalorización. b) Disminución → Resultado.	Resultado del ejercicio.
Otros	a) Tratamiento amortización acumulada. b) Incidencia fiscal.	Transferencias.

Fuente: Elaboración propia.

Hay diferencias entre ambas normas en relación con el reconocimiento de las revalorizaciones, mientras que en la NIC 40, independientemente de su signo se contabilizarán en el resultado del ejercicio correspondiente, la NIC 16 establece un tratamiento diferenciado, en caso de aumento se reconocerá en una cuenta de reservas de revalorización y si es disminución en el resultado¹⁵⁶. Las variaciones en el valor de los inmuebles contabilizadas en el balance serán reflejadas también en el Estado de cambios en el patrimonio neto, incluido en la NIC 1. *Presentación de estados financieros* como un estado financiero más a

¹⁵⁶ Esto correspondería con el reconocimiento de la primera revalorización, ya que como se comentó con anterioridad en el apartado dedicado al respecto, la contabilización de las revalorizaciones posteriores dependerá de las anteriores (véase cuadro ¿?).

presentar por las empresas. Asimismo, otros países han optado por elaborar una cuenta de resultados global en la que se incluyan también las variaciones en el neto. En este último caso, sería necesario diferenciar en ese resultado la parte que es repartible de la que no lo es.

Otros aspectos recogidos en la NIC 16 relacionados con este nuevo modelo valorativo son el tratamiento de las amortizaciones acumuladas y la incidencia que desde un punto de vista fiscal tendrán las revalorizaciones. En relación al primero de ellos, se da a la empresa la opción de elegir entre reexpresar el importe de las mismas o compensarlo, este último procedimiento es el que aconseja para el caso de los edificios. En cuanto a los efectos fiscales indica que cuando la revalorización afecte al impuesto sobre beneficios de la entidad deberá seguirse en su contabilización lo indicado en la NIC 12. *Impuesto sobre ganancias*.

Otro aspecto relacionado con la valoración posterior de los bienes inmuebles se recoge en la NIC 40. En ella se plantea la posibilidad de que la empresa, tras el reconocimiento inicial, cambie el uso de alguno de los bienes inmuebles de forma que varíe su calificación, es decir, un inmueble calificado como inversión inmobiliaria pase a ser un inmovilizado o una existencia y viceversa. Pues bien, en esta Norma se establece cómo debe llevarse a cabo la valoración del bien inmueble en la nueva calificación que dispone. Esta posibilidad de transferencias y su contabilización también está prevista en la APGCEI, con una diferencia, las posibilidades de transferencia son inferiores, de inmovilizado a existencias o a la inversa, ya que en esta última norma no se dispone de la figura de inversión inmobiliaria.

Por tanto, estamos ante una nueva valoración posterior que no está regulada en este momento en el PGC y en la APGCEI, ya que las normas internacionales de momento tan sólo son de aplicación en España a los grupos cotizados, pero que quizás en la reforma de la normativa española que se está gestando y posiblemente se disponga en breve¹⁵⁷ de la misma, pudiese estar prevista. Por eso, debemos estar preparados y conseguir que

¹⁵⁷ Se prevé que esté disponible un borrador del nuevo PGC en 2006.

en la misma se recojan todas las instrucciones necesarias para que las empresas puedan determinar e informar de este valor razonable que es considerado más relevante que el coste de cara a la toma de decisiones. Este nuevo criterio valorativo, también traerá consigo cambios en la información, así, es posible que se cree un Estado de Resultado Global o que se incorpore un nuevo Estado de cambios en el patrimonio neto. La última acción creemos que puede ser la más probable ya que esta ha sido la opción elegida por el IASB y nuestro PGC será modificado en aras a adaptarse a las mismas, ya que, como se dijo en este capítulo, se pretende que estas normas sean las que terminen por aplicarse en todo el mundo.

II.2.1.4. CORRECCIONES VALORATIVAS

II.2.1.4.1. NIC 16. Inmovilizado material

Las correcciones valorativas previstas por esta norma son dos: amortización y pérdidas de valor.

II.2.1.4.1.1. Amortizaciones

Los beneficios económicos futuros relacionados con un activo no suelen mantenerse constantes indefinidamente, así, la entidad es consciente de que mediante su utilización se consumen, no obstante, otros aspectos como la obsolescencia técnica o comercial o el deterioro natural por falta de utilización del mismo, pueden llevar consigo la reducción de los beneficios económicos que cabría esperar de la utilización de ese elemento que es reconocida, contablemente, mediante la amortización.

Atendiendo a las características del bien inmueble en el que nos encontremos la amortización puede ser diferente¹⁵⁸, un ejemplo claro de este hecho lo tenemos en los terrenos y edificios; al tratarse de activos independientes la entidad deberá proceder a contabilizarlos de forma separada, aunque su incorporación a la empresa haya sido de forma conjunta. Pues bien, mientras que los terrenos, ya que se considera que

¹⁵⁸ Incluso esta norma (párrafos 43-47) se admite la amortización de forma independiente de diferentes partes de un elemento del inmovilizado material.

tienen una duración ilimitada¹⁵⁹ en el tiempo, no se amortizan; los edificios sí que disponen de un periodo limitado de duración, por lo que serán amortizados.

La amortización es definida por la NIC 16 (párrafo 6) como la distribución sistemática del importe amortizable de un activo a lo largo de la vida útil. Por tanto, para su cálculo se requiere de la determinación de los siguientes parámetros relacionados con los edificios:

a) El importe amortizable

También conocido como base de amortización, se determinará por diferencia entre el coste del edificio, o el importe que lo haya sustituido, y su valor residual. Este último valor se define en esta norma (párrafo 6) como el importe estimado que la entidad podría obtener actualmente por la enajenación o disposición por otra vía de ese activo, después de deducir los costes estimados por tal enajenación o disposición, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil.

Habitualmente, se estima que los activos, en general, tienen un valor residual insignificante. No obstante, pueden ocurrir situaciones en que dicho valor aumente hasta igualar o superar el importe en libros del inmueble, en cuyo caso, la amortización del mismo sería nula hasta una situación posterior en la que se situase por debajo del importe en libros del activo (párrafos 53-54).

b) La vida útil

Se corresponde con el período durante el cual se espera utilizar el inmueble por parte de la entidad. Dada su estimación en términos de

¹⁵⁹ Este hecho tiene algunas excepciones como las minas, canteras y vertederos. En los casos en que el terreno disponga de una duración limitada se procederá a su amortización en base a los beneficios que se van a derivar del mismo. También se procederá a amortizar la parte correspondiente a los costes de desmantelamiento, traslado y rehabilitación que se haya incorporado en el coste del terreno.

utilidad, se requiere que sea la entidad quien la determine en base a la experiencia que tenga con activos similares. No obstante, para su especificación, se tendrán en cuenta cada uno de los factores siguientes (párrafo 56):

- Utilización prevista del activo;
- deterioro natural esperado;
- obsolescencia técnica o comercial derivada de los cambios o mejoras en la producción así como de los ocurridos en la demanda del mercado; y
- los límites legales o restricciones similares sobre el uso del activo.

Atendiendo a la vida útil se determinará el período de amortización del bien inmueble por la entidad que comenzará cuando esté disponible para su uso¹⁶⁰ y finalizará cuando se produzca la baja del mismo del balance o haya sido amortizado en su totalidad (párrafo 55).

c) El método de amortización

Hemos dicho que los beneficios económicos futuros de un bien inmueble son consumidos a lo largo de su vida útil, pues bien, el método de amortización será el patrón que determine el ritmo de este hecho; por tanto, la entidad deberá adoptar de toda la gama de opciones posibles, aquel que mejor se adapte al modo en que se produzca el consumo de los beneficios asignados al bien inmueble a lo largo del tiempo (párrafos 61-62).

Tanto el valor residual como la vida útil y el método de amortización tienen que ser revisados, como mínimo, cuando finalice el ejercicio anual.

¹⁶⁰ Este momento se corresponde con aquel en el que el inmueble se encuentra en la ubicación y en las condiciones necesarias para ser capaz de operar de la forma prevista por la dirección.

En caso de haberse producido un cambio significativo respecto a las estimaciones iniciales se procederá a su sustitución por un nuevo más apropiado¹⁶¹ (párrafos 51 y 61).

Por último, indicar que la cuota de amortización correspondiente a cada ejercicio será reconocida como gasto en el resultado del mismo, excepto cuando dichos beneficios sean incorporados a la producción de otro activo, en cuyo caso, formará parte del importe en libros de este último¹⁶² (párrafos 48-49).

II.2.1.4.1.2. Pérdidas de valor

Si se produce un deterioro de valor en alguno de los bienes inmuebles de la entidad, la NIC 16 establece que ésta deberá actuar conforme a lo fijado en la NIC 36. *Deterioro del valor de los activos*¹⁶³ (párrafo 63). A continuación, hacemos una breve referencia al contenido de esta norma.

De acuerdo con la NIC 36. *Deterioro del valor de los activos*¹⁶⁴ una pérdida por deterioro de valor de un activo es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo a su importe recuperable (párrafo 6). Por consiguiente, cuando el bien inmueble esté contabilizado en libros¹⁶⁵ por un importe superior al que se pueda recuperar del mismo a través de su

¹⁶¹ Estos cambios se considerarán un cambio en una estimación contable y se contabilizarán de acuerdo con la NIC 8. *Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores*.

¹⁶² Véanse en el párrafo 49 ejemplos de esta situación.

¹⁶³ Si tras el inicio de una combinación de negocios, que se haya calificado como adquisición, se produce una pérdida de valor antes del final del primer ejercicio será contabilizada conforme a la NIC 22. *Combinaciones de negocios* (párrafo 64).

¹⁶⁴ El texto de esta norma ha sido publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 31 de diciembre de 2004 y reemplaza a la anterior NIC 36 de 1998. En el caso concreto de los bienes inmuebles incluidos en su ámbito de actuación (párrafo 2) les resultará de aplicación de forma prospectiva, desde el comienzo del primer ejercicio anual que se inicie a partir del 31 de marzo de 2004.

¹⁶⁵ Tanto si la empresa ha adoptado por el método del coste como si lo ha hecho por el modelo del valor razonable (párrafo 5).

utilización¹⁶⁶ o de su venta, se considerará deteriorado debiendo proceder la entidad a reconocer esta pérdida por deterioro del valor del inmueble.

En el caso de que el inmueble éste contabilizado por su valor revalorizado¹⁶⁷, la determinación de su posible deterioro de valor dependerá de los criterios seguidos en la determinación del valor razonable, como dijimos, si es posible valor de mercado y sino otros valores distintos a éste. En el primer caso, tan solo cuando los costes de enajenación o disposición por otra vía sean significativos, después de la revalorización, la entidad aplicará esta Norma para determinar si el activo ha sufrido o no un deterioro de su valor. Si, por el contrario la determinación del valor razonable lo hace en base a criterios diferentes al valor de mercado, la entidad en todo caso, después de la aplicación de los criterios de la revalorización, tendrá que aplicar esta Norma para determinar si el activo ha sufrido o no un deterioro de su valor (párrafo 5).

En cada fecha de cierre del balance la entidad tiene que evaluar si existe algún indicio de deterioro de valor¹⁶⁸ de algún activo. En caso afirmativo, tendrá que proceder a realizar los pasos pertinentes para determinar si se ha producido un deterioro del valor del inmueble (párrafo 9).

Si conforme a las actuaciones marcadas en la NIC 36, la empresa determina para un inmueble una pérdida por deterioro del valor, procederá a reducir dicha pérdida del importe en libros de este bien¹⁶⁹ para hacerlo

¹⁶⁶ Este importe se conoce como valor de uso y en los párrafos 30 a 54 puede verse cómo se determina.

¹⁶⁷ La empresa lo contabilice a valor razonable.

¹⁶⁸ En el párrafo 12 de esta Norma se establece una lista, sin carácter exhaustivo, de las fuentes de información, externas e internas, que la empresa debe considerar, como mínimo, a la hora de evaluar si existe algún indicio de que el valor del activo puede haberse deteriorado. En base a ellos y centrándonos en el caso concreto de los bienes inmuebles deberían considerarse aspectos como la evolución reciente de los precios, datos de inmuebles próximos en la localización, las características propias del inmueble. A estos efectos, resultaría sumamente interesante disponer de una base de datos pública de valores de mercado de inmuebles por zonas e incluyendo las características de los mismos.

¹⁶⁹ Cuando el importe estimado de la pérdida por deterioro del valor del activo sea mayor que el importe en libros del mismo, la entidad tendrá que reconocer un pasivo cuando otra Norma lo obligue a ello.

coincidir con su importe recuperable¹⁷⁰ (párrafo 59). Asimismo, esta deferencia se reconocerá, al mismo tiempo, en el resultado del ejercicio; excepto cuando la empresa aplique el modelo del valor razonable, en cuyo caso, esta pérdida se contabilizará como una reducción de las reservas por revalorización, hasta el límite del importe de éstas para el inmueble en concreto¹⁷¹ (párrafos 60-61).

El reconocimiento de la pérdida por deterioro de valor en el importe en libros del bien inmueble implica que los cargos por amortización del mismo tengan que ser ajustados en los ejercicios futuros, con el fin de distribuir el importe en libros revisado del activo, menos sus eventual valor residual, de una forma sistemática a lo largo de su vida útil restante (párrafo 63).

Una vez que la entidad reconoce una pérdida de estas características en un bien inmueble deberá proceder a evaluar, en cada fecha de balance, si existe algún indicio de que dicha pérdida reconocida, en ejercicios anteriores, ha disminuido o no existe (párrafo 110). Si se comprueba tal indicio, la entidad deberá actuar conforme a esta Norma para determinar realmente la reversión de la pérdida. Comprobada la reversión, se procederá a aumentar el importe en libros del inmueble que no podrá exceder al importe en libros que podría haberse obtenido (neto de amortización) si no se hubiese reconocido una pérdida por deterioro del valor para dicho activo en ejercicios anteriores y a contabilizar dicha reversión en el resultado (párrafos 114 y 117). No obstante, cuando la reversión haya tenido lugar en un inmueble revalorizado, la reversión de la pérdida por deterioro del valor de éste se tratará como un aumento por revalorización de acuerdo con lo expuesto en este caso en la NIC 16 (párrafo 119).

¹⁷⁰ El importe recuperable de un activo es el mayor entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor de uso (párrafo 5).

¹⁷¹ El importe que supere la pérdida a la reserva de revalorización cabe entender que se contabilizaría en el resultado del ejercicio.

II.2.1.4.2. NIC 40. Inversiones inmobiliarias

En esta norma, no se hace referencia expresa a las correcciones valorativas. No obstante, en otros aspectos tratados en esta Norma¹⁷² se desprende que sí la entidad ha adoptado el método del coste para sus inversiones inmobiliarias tendrá que proceder a realizar las correcciones valorativas mencionadas en la NIC 16, amortizaciones y pérdidas por deterioro del valor, de acuerdo con las instrucciones indicadas en esta última Norma y en la NIC 36. *Deterioro del valor de los activos*¹⁷³, respectivamente.

II.2.1.4.3. El Plan General de Contabilidad

Tanto en la Norma de valoración 2ª del Plan General de Contabilidad como en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC se hace referencia a las correcciones valorativas que deben realizarse sobre el valor del inmovilizado material, concretamente, se indican: amortización, pérdidas de carácter reversible e irreversible¹⁷⁴. En la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC se hace un desarrollo más amplio de las mismas, por lo que tomaremos dicho texto de base para la exposición aquí realizada.

a) Amortización.

El inmueble puede experimentar una pérdida de valor o depreciación debido a su uso, disfrute u obsolescencia que será reconocida contablemente mediante la amortización. El proceso amortizativo consiste en distribuir, de forma sistemática, el valor asignado al inmueble, durante la vida útil que se haya estimado para el mismo. Para

¹⁷² Véase tratamiento de las enajenaciones o disposiciones por otra vía (párrafos 68 y 73) y en la información a revelar (párrafo 79).

¹⁷³ Esta particularización de la contabilización solo de las pérdidas de valor de las inversiones inmobiliarias que se valoren según su valor razonable es reiterada en el párrafo de la NIC 36, donde se fija el alcance de la misma.

¹⁷⁴ En la Consulta nº 4 del BOICAC nº 39 de septiembre de 1999 se establecen las correcciones valorativas que corresponde realizar en un inmovilizado material que se explota en alquiler y que es financiado mediante un préstamo, cuando el valor de mercado del citado inmovilizado es inferior a su valor neto contable.

la determinación de la cuota de amortización del ejercicio es necesario conocer y determinar los siguientes conceptos¹⁷⁵:

- Valor amortizable: valor por el que se encuentran contabilizados y que ha sido determinado conforme a lo establecido en el Plan General de Contabilidad y en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC.
- Valor residual: el que se espera recuperar, por la venta del inmovilizado una vez esté fuera de servicio, descontado en todo caso de los costes necesarios para realizar su venta.
- Vida útil: período durante el cual se espera razonablemente que el bien inmovilizado va a producir rendimientos normalmente.
- Métodos de amortización: podrán utilizarse aquellos métodos de amortización que de acuerdo a un criterio técnico-económico distribuyan los costes de la amortización a lo largo de su vida útil, con independencia de consideraciones fiscales o de las condiciones de rentabilidad en que se desenvuelve la empresa.
- Momento de inicio del proceso de amortización: a partir del momento en que el activo está en condiciones de funcionamiento, entendiéndose por ello, desde que el inmovilizado puede producir ingresos con regularidad, una vez concluidos los períodos de prueba, es decir cuando está disponible para su utilización.

Una vez predeterminadas por la empresa las variables necesarias en relación a cada inmueble, se procederá a obtener las cuotas periódicas de amortización del mismo que se imputarán como gasto al resultado de cada ejercicio. Aunque no se recoge explícitamente en las normas referenciadas cabe indicar que, en circunstancias normales, los terrenos se consideran como no depreciables¹⁷⁶, por tanto no se amortizarían.

¹⁷⁵ Comentarios sobre otras particularidades de estas variables se encuentran en la Norma 7ª de la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC.

¹⁷⁶ Su vida útil suele considerarse ilimitada salvo en aquellos casos en los que estén sujetos a una actividad productiva como el caso de las minas.

b) Pérdidas de carácter reversible e irreversible.

Si el valor neto contable del inmueble es superior a su valor de mercado, dicha diferencia será considerada como una pérdida de carácter reversible o irreversible dependiendo de las siguientes circunstancias. Se producirá una pérdida reversible en un inmueble de la empresa cuando su valor neto contable no pueda recuperarse mediante la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos, incluida la amortización, que se producen como consecuencia de su utilización¹⁷⁷. En este caso, la empresa tendrá que proceder a dotar una provisión¹⁷⁸ contabilizando a su vez un gasto en el resultado de ese ejercicio.

Por el contrario, la empresa estará ante una pérdida irreversible del inmueble cuando la disminución de valor puesta de manifiesto en el mismo sea irrecuperable. En esta situación, la empresa tendrá que proceder a corregir a la baja el valor del inmueble, haciéndolo coincidir con su valor de mercado, y contabilizar la pérdida como gasto del ejercicio¹⁷⁹, asimismo deberá corregir el valor amortizable de dicho inmueble para que, a partir de esa fecha, las amortizaciones se realicen conforme al nuevo valor.

Por tanto, queda claro que la finalidad de estas correcciones valorativas realizadas sobre los bienes inmuebles es la de que éstos no presenten importes superiores a los valores de mercado. Sin embargo, se hace patente la ausencia de unas especificaciones claras acerca de la determinación del valor de mercado de los inmuebles, así como, la periodicidad con que deban procederse a comprobar la necesidad de realizar dichas correcciones.

¹⁷⁷ Apartado 7.2 de la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC.

¹⁷⁸ Dicha provisión para el inmueble será anulada en el momento en que dejen de existir las circunstancias que motivaron su dotación.

¹⁷⁹ Se realizará mediante las cuentas del subgrupo 67. *Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales* del Plan General de Contabilidad.

II.2.1.4.4. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias

En la Norma de valoración 2ª de esta Adaptación se plantean las mismas correcciones valorativas comentadas anteriormente en el caso del Plan General de Contabilidad, es decir, amortización y pérdidas reversibles (provisión) e irreversibles.

No obstante, dada la actividad desarrollada por estas empresas, en esta Norma de valoración 2ª, se plantea la posibilidad de que la promulgación de determinadas leyes o disposiciones en materia de ordenación del territorio y urbanismo afecten el valor de los bienes inmuebles¹⁸⁰ de ciertas áreas; en cuyo caso, la empresa tendrá que corregir el valor contable de los terrenos e inmuebles afectados de acuerdo con sus valores de mercado, distinguiéndolos del resto y suministrando la correspondiente información en la memoria.

Tienen cabida los mismos comentarios que se realizaron para el Plan General de Contabilidad, es decir, que los inmuebles no se presenten en balance por un importe superior a su valor de mercado, la ausencia de instrucciones claras y objetivas acerca del modo para determinar dicho valor y no especificar la periodicidad de estas correcciones valorativas.

II.2.1.4.5. Análisis comparativo

Todas las normas coinciden en establecer a la amortización como corrección valorativa. Las diferencias surgen en las pérdidas, mientras que la NIC 16 hace referencia a pérdidas por deterioro del valor del inmueble remitiendo a su cálculo a la NIC 36. *Deterioro del valor de los activos*, el PGC y la APGCEI también establece la necesidad de actuar a corregir el valor del inmueble cuando aparezcan pérdidas de carácter reversible e irreversible, siendo el tratamiento contable propuesto para cada una de ellas diferente. Nos centraremos en la determinación de estas pérdidas.

¹⁸⁰ En la característica de exclusividad de los derechos de propiedad (capítulo II de este trabajo) ya se indicó que las normativas que modifiquen los derechos de actuación pueden alterar significativamente el valor de los bienes afectados por los mismos.

Tabla II.20. Correcciones valorativas de los bienes inmuebles

NORMA	CORRECCIONES VALORATIVAS
NIC 16	a) Amortización. b) Pérdidas por deterioro de valor: cantidad en que excede el importe en libros de un inmueble a su importe recuperable (posibilidad de reversión).
NIC 40	Si adopta método del coste → Igual que NIC 16.
PGC	a) Amortización. b) Pérdidas de carácter reversible → Provisiones. c) Pérdidas de carácter irreversible → Corregir valor inmueble.
APGCEI	a) Amortización. b) Pérdidas de carácter reversible → Provisiones. c) Pérdidas de carácter irreversible → Corregir valor inmueble. d) Promulgación de leyes o disposiciones en materia de ordenación del territorio y urbanismo que afecten al valor de mercado del inmueble.

Fuente: Elaboración propia

La NIC 36 establece que la empresa deberá proceder a contabilizar una pérdida por deterioro del valor de un activo cuando el importe por el que aparece en libros supere a su importe recuperable, este último se determinará por su valor razonable menos los costes de venta o por su valor de uso¹⁸¹ si éste fuese mayor. Por tanto, si se pone de manifiesto una pérdida de esta naturaleza se procederá a reducir el importe en libros por el que aparezca el bien inmueble hasta hacerlo coincidir con el mayor importe que se pueda recuperar en el mismo, bien sea a través de su venta (valor razonable menos costes de venta) o con su utilización (valor de uso).

En el caso del PGC y de la APGC también la contabilización de las pérdidas está relacionada con lo que podría recuperarse del mismo en el mercado; así, la empresa determinará el valor de mercado del inmueble y lo comparará con su importe en libros, si éste último es superior al primero se habrá producido una pérdida en ese bien inmueble. Entonces, deberá analizar el carácter de ésta, si es reversible, es decir pueden cambiar las circunstancias y dejaría de haber pérdida, la empresa procederá a dotar una provisión por ese importe; en caso contrario, se trataría de una pérdida

¹⁸¹ Se determinará en función de los flujos de efectivo futuros que se esperan del inmueble.

cierta y la empresa tendría que proceder a reducir el valor del bien inmueble.

En el caso de que se produzca una reversión de la pérdida por deterioro del valor del activo, a nivel internacional, se procederá a corregir al alza el importe en libros del inmueble. En el caso español, si revierte una pérdida de carácter reversible se procede a desdotar la correspondiente provisión.

Por tanto, aunque la naturaleza de las pérdidas en ambas normativas es similar, el tratamiento otorgado es diferente entre las pérdidas por deterioro de valor internacionales y las pérdidas de carácter reversible en España, en las primeras se altera el importe en libros del inmueble, en las segundas, el valor del inmueble no varía lo que cambian son los importes de provisiones creadas para el mismo.

Por último, dadas las características particulares de las empresas inmobiliarias, en la APGCEI está prevista una nueva corrección valorativa, se trata de aquellos casos en los que el valor de mercado de los inmuebles se vea afectado por la promulgación de leyes o disposiciones en materia de ordenación del territorio y urbanismo.

II.2.1.5. INFORMACIÓN A REVELAR

II.2.1.5.1. NIC 16. Inmovilizado material

En los párrafos 73 a 78, la NIC 16 establece un conjunto de información que la entidad tiene que presentar acerca de su inmovilizado material. En la tabla II.21 se recogen, de forma resumida, los aspectos a incluir relacionados con la valoración de los bienes inmuebles. Como se observa en el cuadro, la entidad tiene que proporcionar una información obligatoria independientemente del modelo adoptado para la valoración posterior de los bienes inmuebles. A estos datos deberá añadir otros cuando haya optado por el modelo del valor razonable para realizar las valoraciones posteriores. Por último, y con carácter voluntario, esta Norma prevé que las

empresas suministren otra información complementaria a la anterior que permitirá cubrir, en mayor medida, las necesidades que revisten los usuarios de la misma para la toma de decisiones; finalidad indiscutible a cumplir por la contabilidad.

Tabla II.21. Información a revelar por las empresas sobre la valoración de su inmovilizado material

Información obligatoria (independiente de la elección de modelo de valoración posterior)
<ul style="list-style-type: none"> - Bases de valoración para determinar importe bruto en libros. - Métodos de amortización utilizados. - Vidas útiles o porcentajes de amortización utilizados. - Importe en libros bruto junto con las correcciones valorativas (amortización y pérdidas por deterioro del valor acumuladas) al principio y final del ejercicio. - Conciliación de importes en libros al principio y al final del ejercicio (inversiones realizadas, enajenaciones, revalorizaciones, etc.)¹⁸². - Existencia de restricciones a la titularidad así como el valor de las mismas.
Información obligatoria adicional (si se adopta modelo del valor razonable)
<ul style="list-style-type: none"> - Fecha efectiva de la revalorización - Si se han utilizado los servicios de un experto independiente. - Los métodos y las hipótesis significativas aplicadas en la estimación del valor razonable de los elementos. - En qué medida el valor razonable ha sido determinado en base a valores de mercado o se ha estimado utilizando otras técnicas de valoración. - El importe en libros al que se habría reconocido en caso de haberse contabilizado según el modelo del coste. - Las reservas de revalorización, indicando los movimientos del ejercicio, así como cualquier restricción sobre la distribución de su saldo a los accionistas.
Información de carácter voluntario
<ul style="list-style-type: none"> - Importe en libros de los inmuebles que se encuentran temporalmente fuera de servicio. - Importe bruto de los inmuebles que, estando totalmente amortizados, se encuentran todavía en uso. - Importe en libros de los inmovilizados materiales que, retirados de su uso activo, se mantienen sólo para ser enajenados o para disponer de ellos por otra vía. - Cuando se utilice el modelo del coste, el valor razonable de los inmuebles cuando sea significativamente diferente de su importe en libros.

Fuente: Elaboración propia.

¹⁸² Véase párrafo 73.

A nivel general, independientemente, del modelo adoptado para la valoración posterior de los bienes inmuebles, la empresa tiene que suministrar información obligatoria en la que se expresen de forma clara todos los aspectos relacionados con la valoración de los inmuebles, valores iniciales, correcciones valorativas, etc. Asimismo, se requiere información sobre restricciones a la titularidad y el valor de las mismas, este hecho mantiene una notable relación con lo que vimos en el capítulo dos acerca de los derechos que pueden recaer sobre los bienes inmuebles y la incidencia que los mismos pueden tener en su valor.

En el caso de que la empresa adopte por el modelo de revalorización, la empresa tendrá que incorporar una información adicional que está relacionada con la forma de determinación de este nuevo valor y los aspectos relacionados con el mismo, como son las reservas de revalorización. De esta información destaca el hecho de tener que incluir el importe en libros por el que hubiesen figurados los bienes inmuebles en el caso de que la empresa no hubiese adoptado el valor razonable. Si la empresa ha adoptado el modelo del coste, esta norma considera adecuado que la empresa informe del valor razonable de los inmuebles cuando éste difiera notablemente del coste por el que figuran en los estados contables.

A pesar de que la última información comentada es de carácter voluntario para la empresa, pensamos que el hecho de pretender que independientemente del modelo de valoración posterior elegido por la empresa, figuren ambos valores (coste y valor razonable) en los estados financieros, tiene que ver con la pretensión del IASB de mantener en equilibrio las dos características básicas de la información financiera indicadas en su marco conceptual, fiabilidad y relevancia. Como hemos dicho en ocasiones anteriores en este trabajo, el valor razonable suele relacionarse con la primera y el coste con la segunda. Desde nuestro entender, consideramos adecuada la postura del IASB y entendemos que la aparición en la información de la empresa de ambos valores es más rica en cuanto a contenido informativo y facilita la toma de decisiones, aunque, como veremos en el siguiente capítulo, es necesario que esta información

en base al mercado sea objetiva y fiable, y tampoco podemos olvidar que supondrá un coste para la empresa.

II.2.1.5.2. NIC 40. Inversiones inmobiliarias

En los párrafos 74 a 79 de esta Norma se establece la información que tienen que presentar las empresas acerca de sus inversiones inmobiliarias que dependerá, en cierta medida, del modelo que adopte para las valoraciones posteriores.

Tabla II.22. Información a revelar por la entidad relacionada con la valoración de las inversiones inmobiliarias

Información independientemente del modelo de valoración posterior	
<ul style="list-style-type: none"> - Método de valoración posterior que aplica (coste o valor razonable). - Métodos e hipótesis significativas aplicados en la determinación del valor razonable. - Medida en que el valor razonable está basado en una tasación realizada por un perito¹⁸³ o sino ha habido este tipo de valoración. 	
Modelo del valor razonable	Modelo del coste
<ul style="list-style-type: none"> - Conciliación del importe en libros de las inversiones inmobiliarias al inicio y al final del ejercicio¹⁸⁴. - Reconciliación entre la evaluación obtenida y la valoración ajustada cuando se haya reconocido un activo o pasivo de forma independiente a la inversión inmobiliaria para evitar una doble contabilización de éste. - Información sobre las inversiones inmobiliarias en las que no se puede determinar el valor razonable de forma fiable¹⁸⁵. 	<ul style="list-style-type: none"> - Métodos de amortización. - Vidas útiles o tipos de amortización. - Importe bruto en libros e importe total de correcciones valorativas (amortizaciones y pérdidas por deterioro de valor) al inicio y final del ejercicio. - Conciliación del importe en libros de las inversiones inmobiliarias al inicio y al final del ejercicio¹⁸⁶. - Valor razonable de las inversiones inmobiliarias¹⁸⁷.

¹⁸³ Este debe revestir las características indicadas anteriormente, tener una capacidad profesional reconocida y una experiencia reciente en la localidad y categoría de las inversiones inmobiliarias objeto de la valoración.

¹⁸⁴ Entre otros aspectos se incluirán las pérdidas o ganancias netas de los ajustes al valor razonable y los traspasos relacionados con inversiones inmobiliarias.

¹⁸⁵ Se incluirá, entre otra, la siguiente información: descripción de las inversiones inmobiliarias en las que tenga lugar esta situación, motivo para no poder determinar de forma fiable el valor razonable y si fuera posible, el rango de estimaciones dentro del cual es probable que se encuentre el valor razonable.

¹⁸⁶ Contendrá aspectos como: adiciones, enajenaciones, amortizaciones, pérdidas por deterioro del valor así como las posibles reversiones de las mismas, transferencias, etc.

Así, se parte de unos requisitos básicos informativos, que tendrán que suministrar todas las entidades independientemente del modelo que hayan adoptado; a los que se adjuntarán otros aspectos atendiendo a la elección que haya realizado entre el modelo del coste o del valor razonable, tal y como queda recogido en la tabla II.22.

También cuando la entidad haya adoptado el método del coste tiene que informar del valor razonable de las inversiones inmobiliarias, lo que pone de manifiesto el apoyo que esta Norma otorga a este criterio valorativo considerándolo relevante y, por consiguiente, útil para los usuarios de la información, eso sí, cuando su estimación sea fiable. Por tanto, debemos trabajar en aras de alcanzar esa fiabilidad en la determinación de este valor.

II.2.1.5.3. El Plan General de Contabilidad

Los terrenos y construcciones calificados como inmovilizado material se incluirán en el epígrafe B.III *Inmovilizaciones materiales* del activo del balance. En el caso de los derechos sobre bienes afectos a operaciones de arrendamiento financiero, el importe global de los mismos, se creará una partida en el epígrafe B.II *Inmovilizaciones inmateriales* del activo del balance, con la denominación *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero*.

Junto con la información anterior, la empresa tendrá que informar en la memoria, entre otros aspectos, de los que se recogen en la tabla II.22¹⁸⁸ relacionados con la valoración de este tipo de bienes inmuebles.

¹⁸⁷ Si la empresa no pudiese determinar este valor de manera fiable, la entidad tendrá que describir la inversión inmobiliaria en la que ocurre este hecho, explicar el motivo por el cual no puede determinarse el valor razonable de forma fiable, y si fuera posible, indicar el rango de estimaciones dentro del cual es posible que se encuentre el valor razonable.

¹⁸⁸ Véase punto 7 del modelo de memoria normal en la cuarta parte del Plan General de Contabilidad.

Tabla II.23. Información a presentar en la memoria sobre los bienes inmuebles calificados como inmovilizado

<p>Información cuando el inmueble es inmovilizado material</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis del movimiento durante el ejercicio de las diferentes partidas de bienes inmuebles (entradas, salidas, transferencias, etc.), así como de sus correspondientes amortizaciones acumuladas y provisiones¹⁸⁹. - Importe de las revalorizaciones netas acumuladas, al cierre del ejercicio, y su efecto sobre la dotación de amortizaciones y provisiones en el ejercicio. - Coeficientes de amortización utilizados. - Importe de los intereses y diferencias de cambio capitalizadas en el ejercicio. - Valor contable y amortización acumulada de los bienes inmuebles no afectos directamente a la explotación. - Importe y características de los bienes totalmente amortizados, obsoletos técnicamente o no utilizados. - Cualquier otra información de carácter sustantivo que afecte al bien inmueble como arrendamientos, seguros, litigios, embargos y situaciones análogas.
<p>Información acerca de los derechos sobre inmuebles en régimen de arrendamiento financiero¹⁹⁰</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coste del bien en origen, distinguiendo y especificando el valor de la opción de compra. - Duración del contrato así como los años transcurridos. - Cuotas satisfechas en años anteriores y en el ejercicio y las pendientes.

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, se observa que la información a suministrar en la memoria acerca de los bienes inmuebles calificados como inmovilizado material se centra principalmente, en indicar las variaciones que se ha producido durante el ejercicio en el valor del bien inmueble, ya sea por aumentos, disminuciones, actualizaciones, etc. así como las variaciones que también han tenido lugar en las cuentas de provisiones y amortizaciones relacionadas con los mismos. Además, cabe resaltar el hecho de que sea necesario suministrar información de aspectos que pueden incidir en el valor del bien inmueble como puede ser que haya algún litigio sobre el

¹⁸⁹ En caso de haberse efectuado actualizaciones sobre los bienes inmuebles deberá indicarse: ley que lo autoriza, importe de la revalorización para cada partida, así como del aumento de la amortización acumulada y efecto de la actualización sobre la dotación a la amortización y, por tanto, sobre el resultado del próximo ejercicio.

¹⁹⁰ Se considerarán las condiciones del contrato.

mismo, un arrendamiento, un seguro, incluso algún derecho de uso, servidumbre, etc. que como se comentó en el capítulo dos, éstos hechos pueden afectar el valor del correspondiente bien inmueble.

En lo referente a los derechos sobre inmuebles en régimen de arrendamiento financiero se dejarán claras las condiciones especificadas en el contrato.

II.2.1.5.4. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias

Los terrenos, solares y edificaciones que le empresa inmobiliaria decida destinar al arrendamiento o al uso propio figurarán en el epígrafe B.III *Inmovilizaciones* materiales del activo del balance; mientras que los derechos sobre inmuebles afectos a operaciones de arrendamiento financiero figurarán en una partida independiente, *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento* financiero, en el epígrafe B.II *Inmovilizaciones* inmateriales del activo del balance.

En lo que respecta a la información relacionada con la valoración a incluir en la memoria, guarda cierta similitud con lo indicado en el Plan General de Contabilidad, tan sólo cabría añadir para el inmovilizado material las siguientes indicaciones:

- Inmuebles incorporados al inmovilizado en el ejercicio con indicación, en su caso, del cambio de destino.
- Beneficios o pérdidas procedentes de inmuebles.
- Inmuebles para alquiler, distinguiendo los que están en alquiler y los pendientes de alquilar e indicando metros cuadrados y ubicación.
- Inmuebles hipotecados.
- Importe del suelo incluido en el inmovilizado.

- Provisiones por depreciación derivadas de disposiciones en materia de ordenación del territorio y urbanismo.

De este modo, se incide en estas empresas en la presentación de información en la memoria sobre las características y situación de los bienes inmuebles, ya que, no es lo mismo disponer de un inmueble para la actividad de la empresa que para su alquiler y también conocer las transferencias que han tenido lugar desde existencias a inmovilizado. Asimismo resulta relevante que la empresa informe de aspectos como la hipoteca, usufructo, servidumbres, etc. que pueden recaer sobre un inmueble y que indudablemente tendrá su reflejo en el valor de los mismos.

II.2.1.5.5. Análisis comparativo

A objeto de evitar reiteraciones con lo expuesto en el apartado anterior en relación con la información a presentar por la empresa en relación a la valoración de los bienes inmuebles, hemos considerado conveniente presentar en un cuadro aquellos aspectos más relevantes de esta información en cada norma, de forma que consigamos una idea clara y básica de cada una de ellas.

El resumen de la información que las empresas tienen que suministrar en relación con la valoración de los bienes inmuebles recogido en la tabla II.24, nos permite vislumbrar una relación de esta información con los criterios establecidos en cada una de estas normas. Así, en el caso de la NIC 16 se incide en la información referente al importe en libros de los inmuebles y a las correcciones valorativas del mismo; las referencias al valor razonable se realizarán cuando la empresa haya adoptado el modelo de revalorización para la valoración posterior; no obstante, en el caso de que aplique el modelo del coste, con carácter voluntario, se propone a las empresas que informe sobre este valor razonable, sobre todo cuando difiera notablemente del importe en libros.

Tabla II.24. Información a revelar sobre los bienes inmuebles

NORMA	INFORMACIÓN A REVELAR
NIC 16	<p>a) Independientemente del método de valoración posterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinación del importe en libros, correcciones valorativas, etc. ▪ Restricciones a la titularidad. <p>b) Si se adopta modelo de revalorización:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fecha de revalorización, cálculo valor razonable, reservas de revalorización, etc. ▪ Importe por el que figuraría en libros de haber optado por el método del coste. <p>c) Carácter voluntario:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si la empresa ha optado por el modelo del coste informará del valor razonable de los inmuebles cuando difiera significativamente del valor por el que figuran en libros. ▪ Importe de inmuebles totalmente amortizados, temporalmente fuera de servicio o retirados del uso.
NIC 40	<p>a) Independientemente del método de valoración posterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Método de valoración posterior que aplica. ▪ Información sobre la forma de calcular el valor razonable. <p>b) Si se adopta modelo del valor razonable:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conciliación de importes al principio y final del ejercicio. ▪ Casos en que no se puede determinar el valor razonable de forma fiable. <p>c) Si se adopta modelo del coste:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Importe bruto en libros y correcciones valorativas. ▪ Conciliación de importes al inicio y al final del ejercicio. ▪ Valor razonable.
PGC	<p>a) Conciliación de importes al inicio y final del ejercicio.</p> <p>b) Correcciones valorativas.</p> <p>c) Revaporizaciones durante el ejercicio.</p> <p>d) Importe de bienes inmuebles, totalmente amortizados, no afectos directamente a la explotación, no utilizados, etc.</p> <p>e) Información de carácter sustantivo: Arrendamientos, embargos, litigios, etc.</p> <p>f) Derechos sobre bienes inmuebles en régimen de arrendamiento financiero: Coste del bien en origen, importe opción de compra, cuotas, etc.</p>
APGCEI	<p>Igual que el PGC más:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inmuebles incorporados desde las existencias. ▪ Importe del suelo incluido en el inmovilizado. ▪ Inmuebles hipotecados.

En la NIC 40, por el contrario, se observa una mayor predisposición informativa sobre el valor razonable, así dentro de la información obligatoria se debe hacer referencia al modo en que se va a determinar el mismo. La razón de esta actuación creemos que se sitúa en el hecho de que la empresa aunque no adopte el modelo del valor razonable para la valoración posterior tiene que informar obligatoriamente de este valor para los bienes inmuebles. Queda patente en la información a suministrar la predisposición de esta norma por el valor razonable tanto con carácter valorativo (valoración posterior) como informativo (modelo del coste para valoración posterior).

En el PGC y la APGC la información está relacionada con la presentación de los valores de los bienes inmuebles y de sus correcciones valorativas, no se hace referencia al modo en que se han determinado los correspondientes valores de mercado para proceder a corregir el valor de los inmuebles. También cabe indicar que en el caso de los derechos sobre bienes inmuebles en arrendamiento financiero se presentará información relacionada con este tipo de contrato y con el valor al contado del bien que será el que se utilice en la valoración inicial de los mismos.

Por último, resaltar el hecho de que tanto a nivel internacional como español se requiera información relacionada con aspectos que pueden incidir en el valor de los inmuebles como pueden ser litigios, servidumbres, embargos, etc. De aquí que reiteremos la importancia de conocer los derechos que recaen sobre el bien inmueble y de los que se dispone del mismo ya que no siempre se tiene porque disponer de un derecho pleno sobre el mismo y esto también deberá ser considerado en su valoración.

II.2.1.6. NIIF 5. ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y ACTIVIDADES INTERRUMPIDAS

Los bienes inmuebles se valorarán conforme a la Norma que les resulte de aplicación hasta el momento en que pasen a ser clasificados

como mantenidos para la venta¹⁹¹ en que serán valorados al menor valor entre su importe en libros y su valor razonable menos los costes de venta¹⁹² (párrafo 15). Si de acuerdo con este criterio el bien inmueble es valorado conforme a su valor razonable menos los costes de venta, la diferencia que surja con el importe en libros por el que figuraba será reconocida como pérdida por deterioro del valor (párrafo 20). Los incrementos posteriores motivados por un aumento del valor razonable menos los costes de venta serán reconocidos como ganancia, en la medida que este importe no supere la pérdida por deterioro del valor acumulada de este inmueble (párrafo 21). Durante la clasificación del inmueble como mantenido para la venta no estará sujeto a amortización (párrafo 25).

Si la empresa cambiase sus planes de venta de forma que el bien inmueble dejase de estar clasificado como mantenido para la venta, la entidad procederá a valorarlo al menor del importe en libros antes de que el activo fuera clasificado como mantenido para la venta, ajustado por cualquier depreciación, amortización o revalorización que se hubiera reconocido si el activo no se hubiera clasificado como mantenido para la venta, y su importe recuperable en la fecha de decisión posterior de no venderlo (párrafo 27). Cualquier ajuste de esta nueva valoración se incluirá en el resultado del ejercicio en que se produce en cambio de calificación (párrafo 28).

Los bienes inmuebles considerados como mantenidos para la venta figurarán en el balance de la empresa de forma separada al resto de los activos. También tendrá que informar mediante notas, en el ejercicio en que el bien inmueble ha recibido esta calificación, de aspectos como las características del inmueble y los resultados derivados de su valoración (párrafos 38 y 41). Asimismo, si la empresa cambia el plan de venta procediendo a descalificar al inmueble como mantenido para la venta, la entidad describirá los hechos y circunstancias que han motivado esa

¹⁹¹ Véase capítulo uno de este trabajo. Los criterios de valoración de esta Norma no son de aplicación a los bienes inmuebles contabilizados de acuerdo con el modelo de valor razonable de la NIC 40 (párrafo 5).

¹⁹² Cuando se espere que la venta tenga lugar después de un año, la entidad tendrá que valorar los costes de venta en base a su valor actual (párrafo 17).

decisión, así como el efecto de la misma sobre los resultados de las explotaciones, tanto para dicho ejercicio como para cualquier ejercicio anterior sobre el que se presente información (párrafo 42).

Al igual que ocurre en algunas de las formas particulares de adquisición de los inmuebles contempladas en la NIC 16 y NIC 40, en la valoración inicial del inmueble en esta Norma también es necesario considerar el valor razonable. Sin embargo, a diferencia de las anteriores, en la NIIF 5 no se establece cómo debe procederse a determinar este valor, por lo que cabe pensar que se seguiría lo establecido en la NIC 16 y NIC 40.

II.2.2. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES CALIFICADOS COMO EXISTENCIAS

II.2.2.1. NIC 2. Existencias

La valoración de las existencias se realizará por su coste, excepto cuando el valor neto realizable sea inferior que se adoptará este último (párrafo 9). A continuación comentamos lo expuesto por la NIC 2 para determinar estos dos valores aptos para valorar las existencias.

El coste de las existencias se obtendrá agregando a los costes relacionados con la adquisición y transformación aquellos otros costes en los que ha incurrido la empresa para tenerlas en la condición y situación actuales¹⁹³. En su determinación se atenderá a las fórmulas establecidas por esta norma que serán diferentes atendiendo a ciertas características de las existencias (párrafos 23 a 27):

- a) Si son productos o artículos intercambiables entre sí o bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, el coste de estas existencias se realizará conforme al método de identificación específica de costes individuales.

¹⁹³ En los párrafos 11 a 18 se encuentra una relación de estos posibles costes. Entre ellos pueden incluirse los costes financieros cuando se cumplan con las condiciones establecidas en el tratamiento alternativo permitido en la NIC 23. *Costes por intereses*. En los párrafos se establecen los sistemas de valoración de costes, tales como el método del coste estándar y el método de los minoristas.

- b) Para existencias diferentes a las indicadas en el anterior párrafo la NIC 2 establece como tratamiento preferente las fórmulas FIFO¹⁹⁴ o coste promedio ponderado. La entidad tendrá que adoptar la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma; no obstante, en el caso de existencias con una naturaleza o uso diferentes, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste distintas.

Para el caso concreto de los bienes inmuebles que dispone una empresa como existencias, se determinarán en base a alguna de las fórmulas de coste anteriormente mencionadas atendiendo a las características de los mismos. Así, en el caso de una urbanización donde todos los inmuebles presentan características y usos similares la empresa podría optar para su valoración por la fórmula FIFO o coste medio ponderado; mientras, que en el caso de inmuebles con características diferentes, por ejemplo, chalets localizados en diferentes sitios, superficies y características, tal vez resultase más apropiado la aplicación del método de identificación específica de sus costes individuales.

En cuanto al valor neto realizable, es definido en esta Norma como “el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta”¹⁹⁵. El adoptar este importe como valor de las existencias cuando sea inferior al coste es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso (párrafo 28). Aunque la rebaja del valor hasta hacerlo corresponder con el valor neto realizable se realice para cada partida de las existencias puede ser aconsejable la agrupación de partidas similares o relacionadas, en este último supuesto, tendrían cabida los inmuebles que tengan características, usos y ubicaciones similares.

¹⁹⁴ Corresponde a las siglas en inglés de primera entrada (first input) primera salida (first output).

¹⁹⁵ Dicha estimación deberá realizarse conforme a la información más fiable que se disponga en el momento de su determinación (véanse párrafos 30 a 33).

También es importante resaltar que no debe confundirse el valor neto contable de un inmueble con su valor razonable; ya que se trata de valores diferentes; mientras que el primero es un valor específico para la entidad - lo que espera obtener ésta por la venta de las existencias-; el segundo, se refiere al importe por el que podría ser intercambiado ese inmueble en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. De este modo, el valor neto realizable del inmueble no tiene porque corresponder con su valor razonable menos los costes de venta (párrafo 7).

La empresa tendrá que proceder a reconocer un gasto¹⁹⁶ relacionado con la disposición de las existencias en las siguientes circunstancias (párrafo 34):

- a) En el momento de su venta, el importe por el que figuran en libros será reconocido como gasto en el mismo ejercicio en el que se registran los correspondientes ingresos ordinarios.
- b) Si en cualquier momento se pone en evidencia que el valor neto realizable de las existencias es inferior al importe por el que figura en libros, se reconocerá en ese ejercicio la correspondiente rebaja.¹⁹⁷
- c) Cualquier otra pérdida relacionada con las existencias deberá ser reconocida como gasto en el ejercicio en que tenga lugar.

De este modo, las pérdidas tanto posibles como ciertas que se pongan de manifiesto en los inmuebles contabilizados como existencias se incluyen como gasto del ejercicio en que tienen lugar. Tan solo se podrá a la corrección al alza de dicho valor cuando se produzca una reversión de una rebaja de valor anteriormente contabilizada.

¹⁹⁶ El párrafo 35 de esta Norma recoge la posibilidad de que el coste de ciertas existencias no se ha reconocido como gasto sino que sea incorporado a otras cuentas de activo, en cuyo caso, se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

¹⁹⁷ También puede ocurrir que se produzca una reversión de las rebajas de valor por deterioro de las existencias, en cuyo caso, se indica que se procederá a reconocer "como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar" (párrafo 34).

Por último, en la tabla II.25 presentamos brevemente algunos de los aspectos a informar en los estados financieros relacionados con la valoración de las existencias.

Tabla II.25. Información a suministrar por las empresas sobre aspectos valorativos de las existencias¹⁹⁸

<ul style="list-style-type: none">- Políticas contables adoptadas para la valoración.- Importes total y parciales en libros.- Importe de las existencias reconocido como gasto en el ejercicio.- Importe de las rebajas de valor y de las reversiones de éstas.
--

II.2.2.2. La Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias

En la Norma de valoración 13^a de esta Adaptación dedicada a las existencias encontramos los siguientes aspectos relacionados con su valoración. En primer lugar se nos indica que las existencias de la empresa serán valoradas al precio de adquisición o al coste de producción dependiendo de si han sido adquiridas del exterior o construidas por la propia empresa, respectivamente. Para el caso concreto de los inmuebles se establece la necesidad de informar en la memoria, de forma separada, del valor correspondiente a las construcciones y a los terrenos o solares.

El precio de adquisición se determinará añadiendo al importe en factura todos los gastos adicionales que tengan lugar hasta la puesta en condiciones de utilización o venta y los impuestos indirectos que no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública.

El coste de producción se obtendrá, al igual que en el caso del inmovilizado material, sumando el precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directos y la parte razonable de costes indirectos a los bienes, en la medida en que tales costes correspondan al período de construcción o fabricación.

¹⁹⁸ Véanse párrafos 36 a 39.

Tanto en el precio de adquisición como en el coste de producción se admite la inclusión de los gastos financieros en los mismos términos y condiciones establecidos en la Norma de valoración 2ª destinada al inmovilizado material¹⁹⁹.

Si la empresa tiene deudas en moneda extranjera a plazo superior a un año y destinadas a la financiación específica de las existencias de inmuebles, las diferencias derivadas de las mismas se considerarán rectificaciones del precio de adquisición o coste de producción de estas existencias cuando se cumpla con las condiciones fijadas en la Norma de valoración 14ª. *Diferencias de cambio en moneda extranjera*.

Dada la particularidad de nuestro objeto de estudio, en el epígrafe 5 de la Norma de valoración 3ª se especifican instrucciones similares a las indicadas en el apartado del inmovilizado para calcular el precio de adquisición de solares y terrenos, sin edificar, y para el precio de adquisición o coste de producción de las construcciones. A pesar de que en este último caso se indica que una vez iniciada la construcción se procederá a incluir en el valor de los edificios y otras construcciones el valor de los solares sobre los que se haya construido, antes se ha indicado que ambos valores deben presentarse por separado en la memoria.

En aquellos casos en los que la empresa no pueda determinar el precio de adquisición o el coste de producción de un bien de forma individualizada la Norma de valoración 3ª prevé que la empresa aplique para su valoración, con carácter general, el método del precio medio o coste medio ponderado. También admite, si la empresa lo considera más adecuado para su gestión, adoptar los métodos FIFO, LIFO u otro análogo.

¹⁹⁹ La incorporación de gastos financieros al coste de producción de las existencias fue reconocido por primera vez en esta Adaptación, posteriormente, la Resolución de 9 de mayo de 2000, del ICAC, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, en la que "se permite incorporar los gastos financieros como mayor valor del inmovilizado en curso y de las existencias de ciclo largo en curso, esto es, aquellas existencias cuyo proceso de fabricación sea superior a un año, sin tener en cuenta las interrupciones" (Norma 9ª).

Sin embargo, las existencias de bienes inmuebles no siempre llegan a las empresas inmobiliarias a través de una operación de adquisición al exterior o su propia construcción; hay otras situaciones particulares recogidas en el epígrafe 5 de la Norma de valoración 3ª que indicamos a continuación:

- Si el inmueble ha sido recibido por el cobro de créditos, se valorará conforme al importe por el que figure en cuentas el crédito correspondiente al inmueble recibido más todos aquellos gastos que se ocasionen como consecuencia de esta operación. En el caso de que el precio de mercado de ese inmueble fuese menor, éste sería el valor por el que se contabilizaría²⁰⁰.
- Edificios adquiridos o construidos para venta en multipropiedad. A efectos de la valoración de las existencias finales se procederá a imputar el coste del edificio a las unidades o turnos fijos de aprovechamiento mínimos conforme a los criterios fijados en esta Norma.
- Terrenos adquiridos a cambio de construcciones futuras. La empresa procederá a valorar el terreno recibido de acuerdo con la mejor estimación del coste futuro de la construcción a entregar²⁰¹, con el límite del valor de mercado del terreno²⁰².

Al igual que ocurre en el inmovilizado, la empresa tendrá que proceder a corregir la valoración inicial de los bienes inmuebles calificados como existencias cuando su valor de mercado sea inferior a su precio de adquisición o coste de producción. Si se trata de una pérdida de carácter

²⁰⁰ En el caso particular de que el inmueble recibido hubiese sido vendido con anterioridad por la empresa, la incorporación de nuevo de este inmueble se realizará por su coste de producción o precio de adquisición.

²⁰¹ Se procederá a contabilizar correcciones valorativas a la baja en el valor del terreno cuando se pongan de manifiesto minoraciones en el coste estimado de la construcción y sólo se corregirá al alza cuando se contabilice la correspondiente venta de la construcción pactada. Esto es así en cumplimiento del principio de prudencia.

²⁰² En la Consulta nº 8 del BOICAC nº 15 de diciembre de 1993 se reitera esta valoración así como las correcciones valorativas que pudiesen tener lugar en un momento posterior. En esta consulta también se establece que los solares y edificaciones cedidos sin contraprestación a una Administración Pública, se imputarán como mayor coste de la construcción.

reversible procederá a dotar la pertinente provisión; en caso de ser irreversible, tendrá que considerarlo en la valoración de las existencias²⁰³. Para determinar el valor de mercado de los inmuebles se atenderá a las indicaciones de esta Norma que han sido recogidas en la tabla II.26. Si el valor de uno de los inmuebles incluido en existencias se viese afectado por la promulgación de leyes o disposiciones en materia de ordenación del territorio y urbanismo se actuará conforme a lo fijado para esta situación en la Norma de valoración 2ª de esta Adaptación.

Tabla II.26. Determinación del valor de mercado de las existencias

Inmueble	Valor de mercado
Terrenos y solares	El menor de los dos: Precio de reposición o valor neto de realización.
Edificios adquiridos, terrenos, solares y edificios construidos	Valor de realización deducidos los gastos de comercialización que correspondan
Promociones en curso	Valor de realización de los edificios terminados menos los costes de construcción pendientes y los gastos de comercialización

Fuente: Elaboración propia.

La determinación del valor de mercado de estos inmuebles está claramente relacionada con el valor de realización de los mismos, cuya fijación requiere que la empresa conozca estos importes, información que no siempre está disponible dadas las características que se comentaban en el primer capítulo del mercado inmobiliario. De aquí que las empresas para conseguir unas especificaciones fiables de los mismos tengan que acudir a los servicios de profesionales independientes. Por eso, con el fin de facilitar esta valoración para las empresas y mejorar la fiabilidad de las mismas, volvemos a incidir en la importancia de disponer de unas bases de datos donde encontrar los valores de los inmuebles actualizados.

²⁰³ Los bienes incorporados en un contrato de venta en firme, que todavía no ha concluido, no serán objeto de las correcciones valorativas indicadas siempre que el precio fijado en el contrato para la venta sea, como mínimo, el precio de adquisición o el coste de producción de tales bienes más todos los costes necesarios y pendientes de realizar para la finalización del contrato.

Por último, comentar la información a incluir en las cuentas anuales de las empresas inmobiliarias acerca de la valoración de las existencias. En primer lugar, indicar que las existencias aparecerán incluidas en el epígrafe D.II. *Existencias* del balance de estas empresas²⁰⁴. En cuanto a la memoria, se tiene que informar de aspectos como²⁰⁵:

- Los inmuebles que se hayan incorporado a las existencias procedentes de una transferencia del inmovilizado.
- Importe de los intereses y diferencias de cambio en moneda extranjera capitalizados en el ejercicio, así como en ejercicios anteriores y que formen parte del valor de las existencias que permanecen en el activo.
- Limitaciones en la disponibilidad de las existencias por garantías, pignoraciones, embargos, litigios o cualquier otra circunstancia de carácter sustantivo que afecte a la titularidad, disponibilidad o valoración de las existencias.

No se exige a la empresa suministrar información acerca de los valores empleados para la valoración de los inmuebles incorporados en sus existencias ni las correcciones valorativas realizadas en los mismos. Sin embargo, sí tiene que presentar información relacionada con aquellos aspectos que la empresa considere que pueden afectar al valor de los inmuebles, ya que, como se ha dicho en ocasiones anteriores, las limitaciones en el uso de un inmueble inciden en su valoración.

II.2.2.3. Análisis comparativo

En la tabla II.27 se presentan los aspectos más relevantes fijados en la NIC 2 y en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas

²⁰⁴ De acuerdo con la Orden de 11 de mayo de 2001, por la que se modifican las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias se establece que en los modelos de balance, normal y abreviado, se creen partidas independientes para reflejar dentro de las existencias, las obra en curso de construcción de ciclo corto y de ciclo largo dependiendo de que el plazo de construcción sea inferior o superior al año, respectivamente.

²⁰⁵ Véase nota 10 de la memoria normal.

Inmobiliarias en relación a la valoración de los bienes inmuebles calificados como existencias.

Ambas normas consideran el coste como criterio de valoración para la incorporación del inmueble como existencias; en términos generales, la determinación es similar en ellas excepto en la capitalización de las diferencias de cambio que tan solo es reconocida en la APGCEI. La NIC 2 establece un límite a esta valoración en base al coste, no podrá superar su valor neto realizable que será determinado por la empresa de acuerdo con el precio estimado de venta y los costes para su terminación y venta, por lo que no tiene porque coincidir con el valor que ese inmueble tenga en el mercado. Por su parte, la APGCEI no establece ningún límite pero sí distingue como criterio valorativo, precio de adquisición para los inmuebles adquiridos del exterior y coste de producción para los construidos por ella misma. De acuerdo con la particularidad de estas empresas, a estas formas de adquisición previstas habitualmente, añade otras particulares como los terrenos adquiridos a cambio de construcciones o los inmuebles recibidos como cobro de créditos.

Siempre que la empresa tenga en sus existencias inmuebles específicos, de características distintas, procederá a determinar su valor de forma individualizada en ambas normas. En caso contrario, mientras que la NIC 2 tan sólo admite FIFO o coste medio ponderado, la APGCEI establece como criterio general el coste medio ponderado aunque permite a las empresas adoptar otras fórmulas como el FIFO, LIFO²⁰⁶ u análogas cuando lo consideren más adecuado para la gestión.

La empresa procederá a corregir el valor por el que figura el inmueble en los libros de la empresa cuando el valor neto realizable sea inferior a éste, en el caso de la NIC 2, y cuando lo sea el valor de mercado en la APGCEI. En esta última Norma se fija para cada bien inmueble como debe determinarse su valor de mercado correspondiendo en gran medida con el valor de realización de los mismos, por lo tanto, guarda cierta similitud con

²⁰⁶ Esta fórmula de coste estaba prevista en el anterior texto de la NIC 2 (1993) pero ha sido eliminado en la mejora del 2003 por el IASB.

lo fijado a nivel internacional. La diferencia se sitúa en el tratamiento de estas pérdidas, ya que la norma internacional procede a corregir el valor del inmueble por esa pérdida, mientras que la APGCEI realizará un tratamiento diferente de la misma según su carácter, si es reversible, se dotará la oportuna provisión, y si es irreversible se corregirá el valor del inmueble.

Tabla II.27. Aspectos relacionados con la valoración de existencias en la NIC 2 y en la APGCI

	NIC 2	APGCEI
Valoración inicial	Menor entre coste y valor neto realizable.	Precio de adquisición. Coste de producción. Situaciones particulares.
Fórmulas de coste	Si es posible: Método de identificación específica de costes individuales. Caso contrario: Fórmulas FIFO o coste medio ponderado.	Si es posible: Forma individualizada. Caso contrario: – General: Coste medio ponderado. – Posibilidad si es más adecuado para gestión: FIFO, LIFO u otro análogo.
Correcciones valorativas	Cuando valor neto realizable sea inferior a importe en libros. Cualquier otra pérdida.	Si valor de mercado es inferior a valor en libros: – Reversible: Provisión. – Irreversible: Corregir valor.
Información a revelar	Política contable de valoración. Importes en libros. Gastos, rebajas y reversiones de valor.	Transferencias de inmovilizado. Gastos financieros y diferencias de cambio capitalizadas. Limitaciones disponibilidad (garantías, embargos,...).

Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a la información a suministrar, en el caso de la NIC 2 está más dirigida a informar sobre los valores por los que figura esa existencia en libros, mientras que la APGCEI parece centrarse más en las características de los inmuebles, incluyendo aspectos como las limitaciones en la disponibilidad de esas existencias resultando quizás también

interesante que incluyese una estimación de la repercusión que tales circunstancias tienen en el valor del inmueble.

II.2.3. ANÁLISIS COMPARATIVO GLOBAL

	NIC 16	NIC 40	PGC	APGCEI
Valoración inicial	<p>Coste: Adquisición y construcción.</p> <p>Valor razonable (VR): Adquisición arr. financiero y Permuta (comercial y VR fiable).</p> <p>Importe en libros activo entregado: permuta no comercial y/o VR no fiable.</p>	<p>Coste: Adquisición y construcción.</p> <p>Valor razonable (VR): mantenido en arr. financiero.</p> <p>Valor actual pagos mínimos: mantenido en arr. Financiero y permuta (comercial y VR fiable).</p> <p>Importe en libros activo entregado: permuta no comercial y/o VR no fiable.</p>	<p>Precio de adquisición: Adquisición.</p> <p>Coste de producción: Construcción por ella.</p> <p>Valor venal: Donación.</p> <p>VNC¹ bien cedido: Permuta².</p> <p>VM³ inmueble recibido: Permuta².</p> <p>Valor en escritura: constitución sociedad y ampliación de capital.</p> <p>Valor al contado: dispuestos en arr. financiero</p>	<p>Precio de adquisición: Adquisición.</p> <p>Coste de producción: Construcción por ella.</p> <p>Valor venal: Donación.</p> <p>VNC¹ bien cedido: Permuta².</p> <p>VM³ inmueble recibido: Permuta².</p> <p>Valor en escritura: constitución sociedad y ampliación de capital.</p> <p>Valor al contado: dispuestos en arr. financiero</p>
Desembolsos posteriores	<p>Mayor valor bien: cumpla condiciones reconocimiento.</p> <p>Reparaciones y conservación: gasto.</p>	<p>Añadir, sustituir o mantener inmueble: Mayor valor si cumplen condiciones reconocimiento.</p> <p>Reparaciones y conservación: Gasto.</p>	<p>Renovación, ampliación y mejoras: Mayor valor.</p> <p>Reparaciones y conservación: Gasto.</p>	<p>Renovación, ampliación y mejoras: Mayor valor.</p> <p>Indemnizaciones a arrendatarios: Mayor valor.</p> <p>Reparaciones y conservación: Gasto.</p>
Valoración posterior	<p>A elegir: Coste o VR.</p> <p>Determinación VR: comparación mercado, otros métodos, tasación cualificada e independiente.</p> <p>Variaciones VR: Resultado (disminución) y Reservas</p>	<p>A elegir: Coste o VR.</p> <p>Determinación VR: precios de mercado, otros precios y métodos, tasación cualificada e independiente.</p> <p>Variaciones VR: Resultado.</p> <p>Transferencias: Inmovilizado</p>	<p>Revalorizaciones legales.</p>	<p>Revalorizaciones legales.</p>

Capítulo II. La valoración de la propiedad inmobiliaria

	(aumento)	y existencias.		
Correcciones valorativas	Amortizaciones. Pérdidas de valor: importe en libros supere su importe recuperable.	Amortizaciones. Pérdidas de valor: importe en libros supere su importe recuperable.	Amortizaciones. Pérdidas reversibles e irreversibles.	Amortizaciones. Pérdidas reversibles e irreversibles.
Información a revelar	Bases de valoración. Correcciones valorativas. Si aplica VR: determinación, fecha, cambios,... Voluntaria: VR si aplica método del coste, restricciones a la titularidad y su valor,...	Determinación VR. Si aplica VR: conciliaciones, información VR no fiable. Si aplica coste: Conciliación de importes, amortización, VR.	Conciliación de importes. Correcciones valorativas. Aspectos afectan bienes inmuebles: seguros, arrendamientos,... Información contrato arr. Financiero.	Igual que el PGC añadiendo: Resultados de inmuebles. Inmuebles hipotecados. Importe del suelo incluido en inmovilizado.

¹ Valor neto contable.

² Cuando la adquisición del inmueble se produzca entregando otro bien y un importe monetario, el valor neto contable del bien recibido se corregirá por la cuantía entregada.

³ Valor de mercado.

NII F 5. Valoración inicial al menor entre su importe en libros y su valor razonable menos los costes de venta.

NIC 2. Al menor del coste y el valor neto realizable.

APGCEI . Coste, precio de adquisición y situaciones particulares.

II.3. COSTE HISTÓRICO *VERSUS* VALOR RAZONABLE

La valoración de los bienes inmuebles en el IASB y en España gira en torno a dos criterios básicos, el tradicional coste histórico, y el más reciente valor razonable. El primer de ellos tiene un papel predominante en la valoración inicial; pero, en momentos posteriores, desde la perspectiva internacional, se le plantea a las empresas la posibilidad de valorar estos bienes conforme a su valor razonable, principalmente, las propiedades de inversión. En España, no cabe la posibilidad de la revalorización de los bienes inmuebles, salvo autorización legal, pero sí que se tienen en cuenta los valores de mercado para ciertas valoraciones y las correcciones valorativas. Dada la importancia de ambos criterios valorativos, en este epígrafe comentaremos sus aspectos más destacados.

II.3.1. *EL COSTE HISTÓRICO*

El coste histórico es el criterio generalmente adoptado para la valoración de los diferentes elementos patrimoniales. Así, se establece en el Código de Comercio, en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y en el Plan General de Contabilidad. Dada su antigüedad es un criterio bastante conocido por todos, de aquí que nos centremos tan solo en presentar las ventajas e inconvenientes más destacadas del mismo.

a) Ventajas.

- Fiabilidad de la valoración de los elementos patrimoniales²⁰⁷ al reflejar el sacrificio realizado por la entidad para la adquisición del activo, o el que estimó que habría que realizar para proceder al reembolso en el momento de la asunción del pasivo.
- Es imparcial, objetivo y verificable.

²⁰⁷ Según indican Lorca y de Andrés (2003: 201), la valoración obtenida aplicando coste histórico es fácilmente comprobable, pero no se puede olvidar el uso de la contabilidad creativa, que tantos escándalos ha provocado en los últimos tiempos, mediante la manipulación de las cifras contables mediante cambios en las políticas de amortización, en la estimación de los saldos de incobrables o en revalorizaciones arbitrarias de activos o a través de venta de activos infravalorados contablemente.

- Es conforme al principio de prudencia; únicamente se contabilizarán los beneficios cuando hayan sido materializados, aquellos que puedan derivarse de un aumento de valor no se reflejarán en los estados financieros por no estar realizados; por el contrario, las pérdidas de valor, a pesar de ser probables, serán contabilizadas tan pronto como sean conocidas.
- Ha sido objeto de un alto grado de aceptación en la normativa contable de diferentes países, entre ellos Estados Unidos, donde ha aparecido tradicionalmente en su normativa como el criterio de general aceptación.
- Permite conocer el presente a través de la evolución de bases pasadas.

b) Inconvenientes.

- Falta de relevancia de la información financiera para un usuario que pretende tomar decisiones oportunas al incorporar, fundamentalmente, información referida a momentos pasados. No permite situarse racionalmente en el presente para guiar el comportamiento futuro.
- Los activos no presentan valores necesariamente acordes con la realidad, estando en muchas ocasiones infravalorados, lo que provoca un distanciamiento entre el valor contable de la empresa y su valor real en el mercado.
- Como extensión de lo anteriormente expuesto, el valor teórico-contable de las acciones de una entidad económica que, históricamente, ha cumplido fielmente con la aplicación del principio del precio de adquisición, puede responder a una valoración patrimonial de la entidad que se encuentra alejada de la realidad.

- Los resultados pueden estar sobrevalorados por el hecho de que los costes de los productos no absorben amortizaciones actualizadas²⁰⁸, hay una falta de representatividad de las amortizaciones en el cálculo de los resultados y las amortizaciones acumuladas reflejan un importe inferior al valor de reposición del bien amortizado.
- Incapacidad para valorar los activos intangibles que, en el momento actual, son de gran importancia en ciertos tipos de empresas como las de servicios o de alta tecnología.
- Poco adecuado para que la información contable sea fácilmente interpretable por una amplia gama de usuarios²⁰⁹.
- Los resultados procedentes de las enajenaciones de inmovilizado se atribuyen al ejercicio en que éstas se producen, cuando, en realidad, dicha plusvalía se ha ido generando tanto en el ejercicio actual como en el curso de ejercicios anteriores, lo que conlleva a una confusión entre el resultado asociado a la transacción con las modificaciones de valor que se deban a ejercicios anteriores y que no han sido contabilizados en éstos debido a su falta de materialización.
- Los elementos se han incorporado en momentos diferentes a la empresa, por tanto, el coste histórico de los mismos no resulta comparable, característica cualitativa asociada a la relevancia.

Aunque la relación de argumentos en detrimento del coste histórico sea más amplia que los a favor, éstos últimos suelen tener mayor peso. Su aplicación suele defenderse, principalmente, por su fiabilidad, objetividad y facilidad de comprobación; achacándole en contra su falta de relevancia en aras a la toma de decisiones sobre desde el ámbito financiero.

²⁰⁸ Si, como indica Cañibano (1979: 112-3), en esta situación no se considera una parte del resultado obtenido como no repartible, se derivaría en una paulatina descapitalización de la empresa, teniendo dificultades de tesorería y de continuación de su actividad ante la ausencia de fondos para ello.

²⁰⁹ En Lorca y de Andrés (2003: 206) y (2004) se pone de manifiesto cómo la información elaborada según valor razonable resulta más fácil de interpretar y comprender por un usuario no especializado en economía y finanzas.

II.3.2. EL VALOR RAZONABLE

En la última década del siglo XX y a principios del siglo XXI²¹⁰ el valor razonable²¹¹ está adquiriendo una importancia significativa en la valoración de los diferentes elementos de la empresa, siendo incorporado por un notable número de organismos emisores a sus normas, entre otros, los ya conocidos FASB, IASB y UE²¹².

El desarrollo de este criterio se ha visto favorecido por diferentes circunstancias. Entre las principales, se encuentra la crítica realizada al criterio del coste histórico. Asimismo, su buena aceptación está relacionada con la generalización de mercados muy activos, principalmente financieros²¹³, en los que resulta sencillo, y apenas costoso, conocer el precio de mercado de los diferentes elementos²¹⁴.

Por tanto, se abre camino a un modelo dual donde el coste histórico sigue ocupando un lugar preeminente, pero donde comienza a incorporarse

²¹⁰ Cabe decir que, con anterioridad, ya estaba presente el valor razonable en el ámbito empresarial, así lo muestra la definición que aparece en el Diccionario para contadores de Kohler en 1974 que definía el valor razonable de mercado (*fair market value*) como el valor determinado por las negociaciones de buena fe entre compradores y vendedores bien informados, por lo general durante un período de tiempo; o, una estimación de dicho valor cuando no se puede disponer de cotizaciones o no hay ventas.

²¹¹ Traducción más habitual en la literatura contable española de la expresión original inglesa *fair value*. En ocasiones también se ha traducido como valor actual de realización e incluso se ha asimilado al concepto de valor venal mencionado en el Plan General de Contabilidad. Herranz (2001) realiza una matización a este concepto, considera que si este valor hace referencia a un momento determinado del tiempo sería conveniente que se expresase este significado temporal en su denominación, de aquí que una traducción más precisa sea valor razonable presente.

²¹² Otros organismos que también han incorporado el criterios de valor razonable en su normativa han sido: el Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) http://www.cica.ca/index.cfm/ci_id/178/la_id/1.htm, el Accounting Standards Board <http://www.asb.org.uk/> y el Australian Accounting Standards Board (AASB) <http://www.aasb.com.au/>.

²¹³ Según Sousa (2001: 9), fueron los acuerdos de Breton Woods, con la eliminación de la banda estrecha de fluctuación entre las monedas, los que motivaron, en la década de los setenta, un aumento del riesgo de cambio en las partidas expresadas en moneda extranjera por lo que se incrementó el número de partidarios de valorar en la fecha de balance al tipo de cambio, es decir, a su valor razonable que resultaría más relevante para los usuarios en cuanto a la estimación de flujos de caja netos de esos elementos.

²¹⁴ En la base de datos Econlit que puede consultarse en la página web de la biblioteca de la Universidad de Granada, <http://www.ugr.es/%7Ebiblio/>, pueden encontrarse información sobre artículos relacionados con la aplicación del valor razonable en distintos sectores, como bancos o seguros.

el valor razonable a ciertos elementos como los instrumentos financieros, los bienes inmuebles, los activos inmateriales o los activos biológicos.

Otro factor que ha favorecido a la expansión del valor razonable en los últimos tiempos ha sido el espectacular auge del sector tecnológico. Según Lorca y de Andrés (2003: 207), por una parte, las nuevas tecnologías reducen los costes del cálculo del valor razonable e incrementan su fiabilidad; por otra, generan en los usuarios ciertas expectativas sobre la información contable que les hacen considerarla básica en su toma de decisiones. Asimismo, puede procesarse mayor cantidad de información y su transmisión es mucho más rápida²¹⁵.

Anteriormente, en este capítulo se hizo referencia a la definición y características del valor razonable según las normas del IASB. Las dificultades de su aplicación no están tanto en su concepto como en su determinación práctica. Ésta resultará sencilla cuando haya un mercado activo²¹⁶ o estén disponibles fácilmente precios de mercado para el bien concreto; en caso contrario, resultará más difícil su cálculo, por ello es necesario determinar claramente la metodología a seguir para alcanzar una estimación del valor razonable lo más objetiva y fiable. Amat (2003: 46) considera “imprescindible que se regulen adecuadamente los criterios para la determinación del valor razonable, así como que se prescriba quién y con qué responsabilidad estará autorizado para efectuar estas valoraciones”.

Algunas de las normas internacionales en las que se hace referencia al valor razonable como criterio valorativo son presentada en la tabla II.28, no pretende ser un análisis minucioso sino mostrar cuáles son las principales áreas donde se considera la aplicación del valor razonable; de modo que puede haber circunstancias particulares que presenten diferencias con lo aquí indicado.

²¹⁵ Importancia del reporting continuo.

²¹⁶ La NIC 38 define un mercado activo como aquel en el que se dan todas las condiciones siguientes: a) los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos; se pueden encontrar en todo momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio; y c) los precios están disponibles para el público.

Tabla II.28. El valor razonable como criterio valorativo en las normas internacionales

ELEMENTOS	NIC	APLICACIÓN VALOR RAZONABLE
Inmovilizado material	16	Con posterioridad a su reconocimiento inicial (coste histórico) puede aplicarse valor razonable como tratamiento alternativo al del coste; si se opta por éste, debe ser aplicado con suficiente regularidad
Cuentas a cobrar relacionadas con ingresos por venta de existencias o de inmovilizados reclasificados para su venta	18	Se valoran por valor razonable de la contrapartida. En caso de que ésta fuese una partida de efectivo de vencimiento diferido en el tiempo, el valor razonable tiene que ser inferior al nominal por cobrar
Activos no monetarios subvencionados	20	Valor razonable tanto el activo no monetario percibido como la subvención
Activos no monetarios adquiridos por canje o permuta	16 38	Valoración inicial de acuerdo con el valor razonable del activo recibido
Activos controlados por adquisición de empresas	22	Se admite valor razonable como tratamiento alternativo
Inmovilizado intangible	38	Tras su valoración inicial (coste histórico) se admite el valor razonable como tratamiento alternativo en un ejercicio posterior siendo necesario que exista un mercado que de forma regular fije los precios
Inversiones financieras	32 39	Valoración inicial (coste histórico). Valoración posterior obligatoriamente a valor razonable para algunos casos concretos y siempre que pueda ser determinado de forma fiable
Propiedades de inversión	40	Alternativa a elegir posteriormente. En el caso de optar por continuar con coste histórico, es necesario informar del valor razonable
Agricultura	41	Criterio a aplicar para activos biológicos y productos agrícolas. Como excepción y de forma transitoria podrá utilizarse el coste histórico cuando el valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad

Arrendamientos financieros	17	Se emplea valor razonable en la fecha de reconocimiento, siempre que, el valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento sea superior
Inversiones del plan de beneficio por retiro	26	Criterio establecido para la valoración de estas inversiones
Inversiones en empresa asociada	28	Con posterioridad al momento inicial, es obligatoria la aplicación de valor razonable
Inversiones a largo plazo	25	Se admite la posibilidad de revaluación en la que se consideraría este valor razonable

Como se observa, en la tabla II.28, son varias las áreas en las que se considera la aplicación del valor razonable, de forma obligatoria o voluntaria, principalmente, inmovilizado financiero, material e inmaterial²¹⁷.

Al objeto de considerar cuál puede ser el futuro desarrollo del valor razonable, resulta conveniente conocer algunas de sus ventajas e inconvenientes más pronunciados.

a) Ventajas.

- Los elementos patrimoniales se valoran, en principio, conforme al mercado, de aquí que se reduzcan las diferencias entre la valoración del patrimonio neto contable y la realidad. La valoración es más precisa y concuerda mejor con el principio de imagen fiel.
- Las valoraciones más realistas del patrimonio empresarial favorecerán las estimaciones de la empresa sobre su capacidad para obtener recursos financieros²¹⁸, así como evaluar su vulnerabilidad y estabilidad, lo que supone una información más relevante y útil²¹⁹.

²¹⁷ Para Cea (2002: 173) la introducción del valor razonable en el balance debe realizarse sólo en el caso de los instrumentos financieros poseídos por la empresa negociados en mercados oficiales organizados o regulados.

²¹⁸ González y Herreros (2002: 78) establecen como la información económico financiera es empleada por los usuarios para evaluar la capacidad de la empresa de generar liquidez así como de aplicarla, de aquí que se requiera la aplicación de valor razonable en su elaboración.

²¹⁹ En Lorca y De Andrés (2001a y 2001b) y Hervas (2002) pueden consultarse estudios empíricos acerca de la incidencia que sobre la relevancia de la información tiene la aplicación del valor razonable. También, en García y Zorio (2002) se hace referencia a trabajos empíricos donde se evalúa la incidencia en la información financiera de la adopción del valor

- En la literatura contable es considerado generalmente como un criterio que suministra información más relevante para la toma de decisiones²²⁰.
- Se reducen las asimetrías de informativas al proporcionar información de la empresa desde una perspectiva real. Las actualizaciones del patrimonio empresarial supondrá una señal al mercado acerca de la capacidad futura de la empresa.
- Las amortizaciones se calcularán sobre valores actualizados por lo que los fondos de amortización serán mayores²²¹, recuperándose más rápido el capital invertido, lo que supone, a su vez, un aumento de la autofinanciación.
- Los costes se determinan sobre bases más reales y las plusvalías que se generan en caso de enajenación de elementos revalorizados se reconocen conforme van apareciendo, en los distintos momentos del tiempo, no únicamente en la fecha de venta.

Inconvenientes

- Falta de fiabilidad en el valor estimado²²², principalmente, cuando no hay un mercado activo y se tienen que aplicar técnicas de valoración.
- El reconocimiento de los cambios valorativos en la cuenta de resultados aumenta la volatilidad de éste y, en el caso de

razonable en diferentes áreas patrimoniales de la empresa, instrumentos financieros, préstamos bancarios, pensiones, activo fijo, activos inmateriales, etc.

²²⁰ Se han llevado diversos estudios, sobre todo en el ámbito del Reino Unido y Australia que es donde se permite desde hace más tiempo la revalorización de activos fijos, para poner de manifiesto la relación existente entre las revalorizaciones al alza de estos activos con los rendimientos futuros, el precio de las acciones o la concesión de préstamos por las entidades financieras. Veáanse Abbody; Barth y Kasznik (1999); Barth y Clinch (1998); Brown; Izan y Loh (1992); Courtenay y Cahan (2004); Easton (1998); Easton; Eddey y Harris (1993); Lin y Peasnell (2000) y Sloan (1999).

²²¹ La idoneidad de estas mayores cuotas de amortización dependerá de los resultados que genere la empresa, ya que si estos son bajos la incidencia puede ser desfavorable.

²²² En relación con la fiabilidad de este criterio para las propiedades de inversión, Dietrich; Harris y Muller (2001) realizaron un estudio empírico en el que se ponía de manifiesto que la fiabilidad de las tasaciones era mayor si correspondía a tasadores externos.

diferencias positivas no realizadas, supone el incumplimiento del principio de prudencia; además, pueden repartirse beneficios no disponibles provocando una descapitalización de la empresa.

- Pueden surgir costes de agencia ocasionados por las asimetrías de información entre los que elaboran la información contable externa y sus usuarios²²³.

Al contrario que en el caso del coste histórico, de las ventajas e inconvenientes del valor razonable destaca su relevancia y falta de fiabilidad, respectivamente. De aquí que su aplicación práctica requiera de la fijación de unos criterios objetivos para obtener información fiable. Los avances tecnológicos están mitigando, en cierta medida, parte de sus dificultades, favoreciendo el desarrollo de nuevas técnicas de valoración²²⁴ y mejorando otras existentes; asimismo, permiten que la información esté continuamente circulando, por lo que se reducen las asimetrías presentes en la misma.

También se requiere una reforma de la auditoría pues, a su actividad habitual de comprobación de normas de registro se le unirá la de los valores presentados de acuerdo al valor razonable, por lo que adquirirá un nuevo carácter interdisciplinar en la que participarán especialistas de diferentes áreas²²⁵.

El avance y mejora del criterio del valor razonable no significa que el coste histórico deje de ser utilizado. Consistirá, como se puso de manifiesto en los marcos conceptuales del IASB y AECA, en conseguir un equilibrio entre fiabilidad y relevancia de la información económico financiera, es

²²³ Lorca y de Andrés (2001: 6) indican que autores como Ijiri (1975), Barth y Landsman (1995) o Fearnley y Page (1996) apuntan que en muchos casos la estimación del valor razonable implica la utilización de información privada y específica a la empresa. También en Muller y Riedl (2002) se hace referencia a la presencia de información asimétrica, mostrando la evidencia que ésta es inferior cuando se emplean tasadores externos.

²²⁴ Se mejoran técnicas estadísticas y matemáticas que resultan de aplicación en la valoración e incluso comienzan a aplicarse los sistemas expertos cuyo razonamiento está basado en los casos (*Case Based Reasoning*).

²²⁵ El American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) publicó el Statement Auditing Standards (SAS) nº 101. *Auditing fair value measurements and disclosures*, en el que se establecen los principios y guías a considerar en la auditoría de las medidas de valor razonable contenidas en los estados financieros.

decir, una aplicación en los términos apropiados del coste histórico y del valor razonable²²⁶.

Finalizamos este apartado, citando a González y Herreros (2002: 89) “como siempre, existen dos maneras de enfrentarse a un cambio fundamental, seguir ignorándolo todo el tiempo que se pueda y finalmente reaccionar ante él, o anticiparlo, dominarlo y convertirlo en una vía para mejorar”²²⁷. Pues bien, no adoptemos la primera postura sino la segunda, la de estar preparados para el cambio y poder aprovecharnos al máximo de sus ventajas.

²²⁶ De acuerdo con Gonzalo Angulo y Tua Pereda (2003: 35) el IASB sólo sustituirá el coste histórico por el valor razonable en aquellas partidas donde consideren que este último puede obtenerse fácilmente y su relevancia sea superior.

²²⁷ González, I.J. y Herreros, J. (2002): “Valor razonable y libro blanco: Repercusiones prácticas”, *Práctica Contable*, nº 136, p. 89.

CAPÍTULO III

LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

El capítulo anterior centrado en la valoración contable de la propiedad inmobiliaria nos presentaba desde el ámbito normativo internacional un criterio de valoración para la misma distinto al coste histórico, el valor razonable. Uno de los aspectos más controvertidos de este criterio valorativo es su determinación, ya que, las particularidades de los bienes inmuebles, puestas de manifiesto en el primer capítulo, complican la posibilidad de disponer de un mercado activo para éstos; de aquí que tenga que recurrirse a la aplicación de ciertas técnicas empleadas en el ámbito profesional de la valoración inmobiliaria, conocida habitualmente, como tasación. Además, esta normativa aconseja a las empresas recurrir a los servicios de expertos de la valoración.

Esta situación nos plantea una nueva necesidad, conocer cómo realizan los profesionales la valoración de la propiedad inmobiliaria. A tal fin, en primer lugar, mostraremos los aspectos básicos de esta actividad que nos permitirán comprender el resto del capítulo, centrado en presentar las indicaciones que la normativa profesional internacional, europea y española realiza sobre la valoración de los bienes inmuebles.

Los resultados de este capítulo permitirán contrastar la homogeneidad de la normativa valorativa profesional en los diferentes ámbitos territoriales analizados, así como la compatibilidad de ésta con las especificaciones establecidas en el ámbito contable. Los resultados de este estudio teórico serán

confrontados con los obtenidos desde un punto de vista práctico en el siguiente capítulo.

III.1. LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

De acuerdo con Caballer (1984: 54) la valoración se define como “aquella parte de la Economía cuyo objeto es la estimación de un determinado valor o varios valores, con arreglo a unas determinadas hipótesis, con vistas a unos fines determinados y mediante procesos de cálculo basados en informaciones de carácter técnico”. En la misma línea, Romero (1993: 16) identifica la valoración inmobiliaria con “una especialidad dentro de la Economía, que en base a una recopilación de datos e informes y utilizando un método específico, auxiliado por la tecnología del bien inmueble a evaluar, llega a la determinación del valor real de una finca”.

Por otra parte, Hernando y Rodríguez (1999: 337) considerando el proceso a desarrollar en la misma, la definen como “la opinión emitida, en base a una sistemática de trabajo, aplicando métodos objetivos generalmente aceptados, teniendo en cuenta la realidad, estado y circunstancias que le afectan, y sin influencias de ningún condicionante externo o de presión indebida”. Asimismo, Hernando, Rodríguez y Carmelitano (1999: 363) llegan a considerar la valoración como “un proceso abstracto por el cual se miden las características de un bien y del entorno en que se sitúa en un momento determinado, y se expresa en unidades monetarias”.

En esta línea, García Almirall (1996: 5) considera que la valoración debe entenderse como “un proceso de cálculo de un valor económico, establecido en base a unas metodologías de evaluación y a unas técnicas que tratan de construir un valor objetivo, atendiendo a las características propias del bien y de las amenidades de su entorno”. Esta autora también indica (1996: 5) que “en este marco, la valoración inmobiliaria constituye una nueva disciplina profesional en la que se combinan diferentes técnicas y metodologías de estudio que tratan

de establecer el valor real de los diferentes productos inmobiliarios, especialmente de naturaleza urbana”.

Estas definiciones tan solo son una muestra del amplio abanico existente, no obstante, pensamos que en lugar de detenernos en los diferentes conceptos resulta más apropiado, al objeto de nuestro estudio, centrarnos en las características básicas de esta actividad que nosotros concretamos en las siguientes:

- Su desarrollo está íntimamente ligado a la Economía, se manejan conceptos económicos y se persiguen fines de esta misma naturaleza. Recordemos que las teorías del origen de valor de los bienes proceden del área económica donde autores como Smith ya distinguían entre valores de cambio y valores de uso. También, tienen cabida en el proceso valorativo conceptos y técnicas de otras ciencias como el derecho, la estadística o la informática, tal y como veremos cuando desarrollemos el proceso de valoración. Por todo ello, cabe indicar que la valoración es una actividad con carácter multidisciplinar.
- Para la determinación del valor de la propiedad inmobiliaria es necesario el seguimiento de un proceso en el que se fijarán los aspectos básicos de la misma como son su finalidad, el valor a determinar y los métodos a emplear. Cada finalidad de la valoración requerirá determinar un valor y unos criterios apropiados para la misma. Habitualmente, es necesaria la determinación de más de un valor y la aplicación de varios métodos.
- No es una actividad sencilla debido, entre otros aspectos, a las características particulares de los bienes inmuebles (heterogeneidad, permanencia, ubicación,...)¹, y a la ausencia, a diferencia de otros bienes, de un mercado donde se disponga fácilmente de información constante, precisa, fluida, fiable, gratuita, etc. A lo anterior cabe añadir la necesidad de información de carácter técnico del bien que se pretende valorar, así como del entorno en el que se encuentra el mismo.

¹ Véase capítulo uno de este trabajo.

- Su realización corresponderá a profesionales con un adecuado nivel de conocimientos acerca de los distintos ámbitos comentados, experiencia y sentido común. En España, a diferencia del mundo anglosajón, no ha habido una tradición en la formación especializada del experto inmobiliario (Erviti; 2001: 283). Desde una perspectiva académica, tradicionalmente no se ha dispuesto de una titulación, ni un plan de estudios centrado en la valoración inmobiliaria, sino que se han introducido algunas asignaturas en carreras técnicas, como ingeniería y arquitectura², o sean creado algunos postgrados³.

El hecho de que sea el profesional el encargado de realizar todas las etapas del proceso de valoración, determinando un valor para el inmueble, ha llevado a considerar en numerosas ocasiones que “*la valoración es más un arte que una ciencia*”, ya que, la actuación desempeñada por el experto es fundamental en ella (Torres; 2002: 1009). Al respecto, French (2004) considera que esta calificación de arte más que ciencia está relacionada con las técnicas empleadas para calcular el valor no con el concepto en sí mismo de valoración.

No sabemos si es adecuada o no la calificación de la valoración como arte, lo que sí tenemos claro es que la actuación del profesional encargado de la valoración inmobiliaria, al que habitualmente denominamos tasador, es fundamental. La profesionalidad e independencia en su trabajo será una pieza clave en la valoración inmobiliaria.

² Erviti (2001: 283) “la única figura profesional relacionada específicamente con la valoración de inmuebles de naturaleza urbana es la del arquitecto superior o arquitecto técnico al servicio de la Hacienda Pública, lo que se hace extensible a los titulados en ingeniería agrónoma para la fincas de naturaleza rústica”. La Ley 7/1997, de 15 de abril, sobre Medidas Liberalizadoras en materia de Suelo y Colegios Profesionales, establece entre los trabajos posibles al ejercer la profesión de la Arquitectura, las mediciones y tasaciones. Al arquitecto técnico también le corresponde la atribución de realizar valoraciones y tasaciones conforme a la Ley 12/1986, de 1 de abril, de Atribuciones de los Ingenieros y Arquitectos Técnicos.

³ A finales de la década de los ochenta, Roca (1986: 16) establecía la idoneidad de implantar una especialización de postgrado en valoración inmobiliaria para hacer frente a las necesidades existentes en ese momento. La situación está cambiando, así Fabra (2003: 216) indica que se está produciendo una incorporación de este tipo de estudios en el ámbito académico de la Universidad, destacando el título propio de Graduado en Estudios Inmobiliarios (tres cursos académicos, 207 créditos) integrado por la Universidad de Zaragoza.

Antes de finalizar este apartado queremos resaltar manifiesto unas matizaciones semánticas que suelen realizarse en el ámbito de la valoración, en concreto, los conceptos valoración y tasación y, precio y valor.

En relación a los dos primeros conceptos, valoración y tasación, cabe indicar que en el lenguaje coloquial es habitual emplearlos, indistintamente, para hacer referencia a la estimación del valor de un bien; sin embargo, desde el ámbito técnico suele incidirse en que estos conceptos hacen referencia a situaciones diferentes; aunque, no hay unanimidad en cuanto a la especificación de dicha diferenciación. Así, por ejemplo, Alcázar (2000: 55) considera que la valoración se identifica con la asignación de valores a bienes de forma extensiva, no realizando una identificación concreta del bien objeto de la misma sino centrándose en parámetros comunes a estos elementos y que básicamente los definen. Por el contrario, en la tasación sí que es necesaria una identificación precisa del bien describiendo las características más representativas del mismo al objeto de diferenciarlo del resto; se realiza una descripción exhaustiva del mismo identificando todos aquellos parámetros que pudiesen influir en el resultado de la misma.

De otra parte, Ruiz y Gil (2004: 68) relacionan el término tasación con la asignación de valor de un bien cuando éste pueda concretarse con precisión en unidades monetarias, mientras que la valoración se emplea en aquellos procesos en los que dicha cuantificación no pueda traducirse íntegramente a términos monetarios. Si atendemos al Centro de Ingeniería Económica (INECO) la valoración hace referencia a una metodología evaluatoria para empresas, bienes culturales, obras de arte, etc. mientras que la tasación se refiere a la estimación de precios de mercado correspondientes a diversas clases de activos. Asimismo, Caballer (1994: 39) considera que “tasación se puede emplear para la ciencia que pretende asignar un valor económico a un bien, cuya naturaleza es estrictamente económica. Por su parte, valoración quedaría para cuando se pretende asignar un valor económico a un bien o servicio, que además de su naturaleza económica cuantificable, posea otros valores, como el artístico y cultural, o aspectos de difícil cuantificación y de naturaleza no estrictamente económica”.

Las referencias anteriores constituyen una muestra ejemplificadora de la gama de razones por las que los términos valoración y tasación no se consideran exactamente iguales desde la perspectiva profesional. Nosotros, normalmente, emplearemos el término tasación para referirnos a la valoración realizada por profesionales del ámbito técnico.

También, en el ámbito valorativo suele incidirse en la diferenciación entre los conceptos valor y precio. En esta línea, Ballester y Rodríguez (1999: 31-32) consideran que los términos valor y precio no se utilizan en general como sinónimos pero tampoco se les diferencia siempre de la misma manera, así algunos consideran que el precio es un valor unitario y el valor hace referencia al resultado de multiplicar ese valor por una cantidad; otros entienden el precio en el sentido de variable económica, de la cual dependen las ofertas y demandas en un mercado y valor de mercado para expresar el precio de al que se efectúan las transacciones; y otros emplean el precio en el sentido de valor de mercado y valor para designar el valor subjetivo. No obstante, estos autores concluyen diciendo que “no existe unanimidad en cuanto a la distinción de significado de estos términos, y tampoco merece la pena dedicar más espacio a una cuestión puramente semántica”.

Por otra parte, y con independencia de la naturaleza del bien, Broto y Fabra (1996: 269) indican que “el valor se presenta como una posibilidad (expectativa subjetiva) mientras que el precio configura una realidad (constatación objetiva), y sólo coinciden en el momento en que existe acuerdo entre el vendedor y el comprador”. En el caso concreto de los bienes inmuebles, García Almirall (1996: 11) considera que el “precio de un producto inmobiliario se refiere a la cantidad de dinero que retribuye una transacción concreta, por lo que depende del pacto entre comprador y vendedor. Valor de mercado se refiere al precio más probable por el cual un inmueble se venderá, en un mercado caracterizado por un funcionamiento económicamente racional entre oferta y demanda”. Asimismo, Roca (1986: 19) entiende “por precio de una mercancía (urbana) la cantidad de dinero que un comprador particular estará dispuesto a pagar y un vendedor particular estará dispuesto a recibir en las circunstancias concretas de una transacción. Por el contrario, se entiende por valor de mercado

el precio más probable por el cual un inmueble se venderá en un mercado caracterizado por un funcionamiento racional (económicamente) por parte de la oferta y de la demanda)".

Al igual que ocurriese anteriormente con los términos valoración y tasación, tampoco hay unanimidad en la diferenciación de los conceptos de valor y precio. No obstante, nosotros normalmente emplearemos el término precio cuando hagamos referencia al importe resultante de una transacción de mercado, en caso contrario, utilizaremos el término valor.

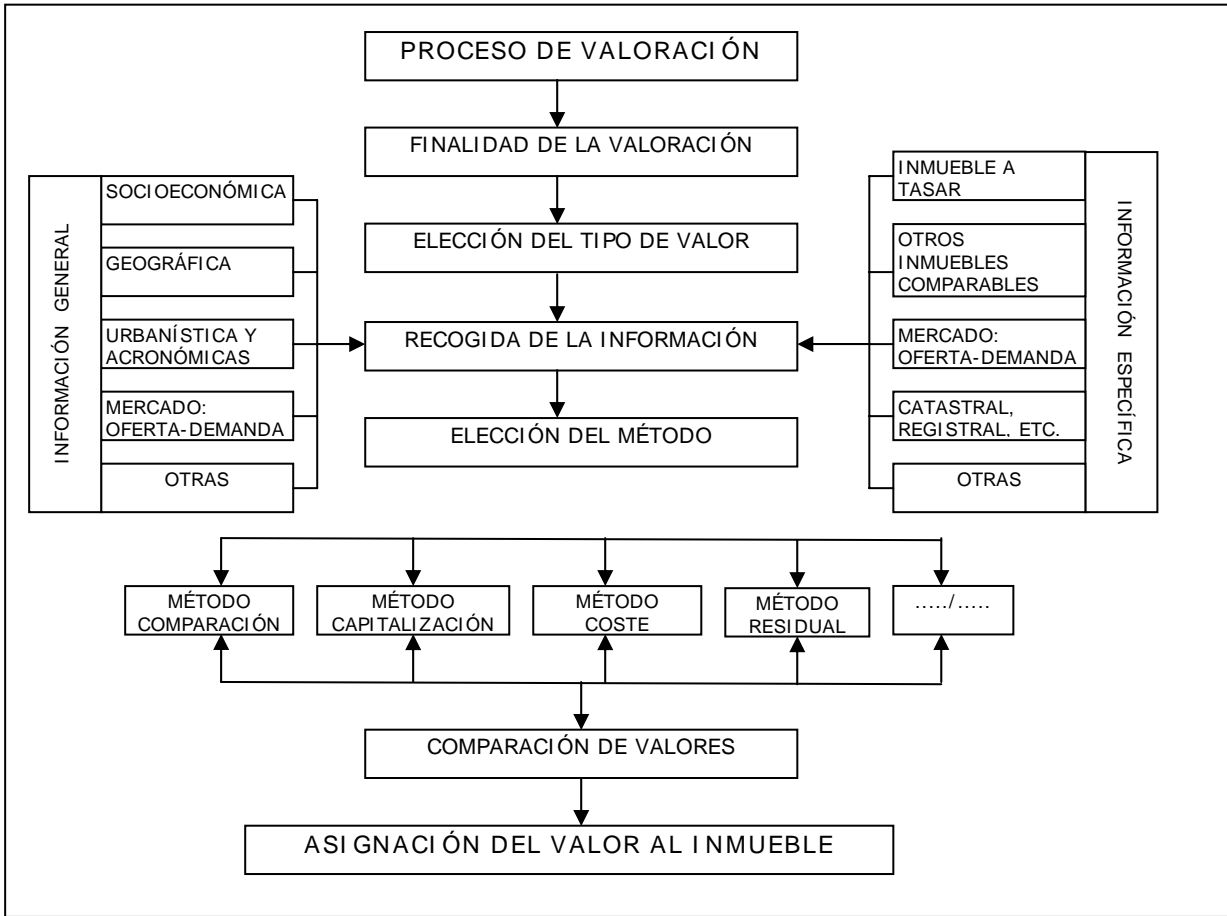
III.1.1. EL PROCESO DE VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

La valoración de cualquier elemento requiere, habitualmente, el seguimiento de un proceso acorde con las características particulares del bien a valorar. En el caso concreto de la valoración inmobiliaria, el proceso previsto recoge las actuaciones principales indicadas en el gráfico III.1.

El proceso comienza con la definición, de forma clara y precisa, del problema de valoración que se pretende resolver. Para ello, es fundamental la identificación de la propiedad sujeta a valoración, aquí cabría matizar que dicho proceso puede estar dirigido tanto a la propiedad como derecho real pleno como a otros derechos limitados (servidumbres, hipotecas, censos, arrendamientos,...). Otros datos de interés que deben quedar especificados en esta primera etapa son la fecha a la que se refiere la valoración así como su finalidad. Posteriormente, incidiremos en este último aspecto dada su notable importancia.

Tras determinar los aspectos anteriores y, en base a la finalidad establecida para la valoración inmobiliaria habrá que especificar el tipo de valor al que se referirá la misma. Ambas variables incidirán en las siguientes etapas de este proceso.

Gráfico III.1. El proceso de valoración inmobiliaria



Fuente: Alcázar (2003: 198).

A continuación, el tasador tendrá que proceder a recoger y seleccionar los datos que le resultan relevantes desde el punto de vista de la valoración inmobiliaria a realizar. Recopilará aquella información que es susceptible de incidir, directa o indirectamente, en los resultados y que resulta esencial para la elaboración y justificación de la valoración. Esta información puede encuadrarse en dos grandes grupos: de carácter general y de carácter específico. El primero, incluye datos globales relativos al entorno de diferente naturaleza: social, económica, ambiental, geográfica, etc. que pueden incidir en el valor del inmueble a valorar. Por el contrario, la información de carácter específico está relacionada con el inmueble concreto y su entorno. Incluye entre otros aspectos relacionados con la localización, el aspecto físico, rentabilidad, carácter jurídico (situación administrativa, datos registrales, escritura, contratos de arrendamiento,..), etc. A los datos anteriores, habría que añadir otros

relacionados con el mercado del inmueble, como pueden ser los valores de propiedades similares en el entorno inmediato, volumen de oferta, demanda o nivel de absorción de la oferta.

De acuerdo con las etapas anteriores, el profesional deberá realizar la valoración en base al método o métodos de valoración más apropiado/s a las características del objeto de valoración⁴. Habitualmente, en la valoración inmobiliaria realizada por los profesionales son empleados habitualmente los métodos siguientes: comparación, analítico o capitalización, coste y residual. Es normal, que el tasador aplique, siempre que las circunstancias lo permitan, más de un método, obteniéndose en este caso varios valores para la propiedad inmobiliaria que no tienen porque coincidir cuantitativamente. Por ello, es necesaria una última etapa en la que los valores obtenidos en base a las diferentes metodologías son reconciliados, determinando el valor final de dicha propiedad. El ajuste de los valores obtenidos dependerá de los resultados obtenidos en base a las distintas metodologías, de la calidad y fiabilidad de la información utilizada y de las aproximaciones de valor que los datos son capaces de aportar. No obstante, también en esta etapa será fundamental, al igual que en todo el proceso de valoración, el criterio y la experiencia del tasador.

La etapa anterior concluye con la elaboración de un informe final de la valoración inmobiliaria que constituye el soporte material de los elementos básicos para la elaboración de la valoración, resaltando aquellos que incidan realmente en el valor, en las premisas adoptadas, en el trabajo realizado y en las conclusiones alcanzadas. Por tanto, constituye la prueba material del trabajo realizado y de los resultados obtenidos, y a su vez, el medio de comunicación de estos aspectos a terceras personas.

⁴ Autores como García Almirall (1996: 31) y Roca (1986: 49-50) consideran adecuado que antes de proceder a realizar la valoración, el tasador proceda a analizar el valor óptimo del inmueble que estaría determinado por el mejor y más intensivo uso posible del inmueble de acuerdo con las características propias del bien y los parámetros cualitativo-ambientales de su entorno. Este hecho permite poner de manifiesto aspectos relevantes en su valoración como puede ser la vida útil de ese inmueble o las depreciaciones existentes en base a factores urbanísticos, físicos, funcionales y económicos.

De acuerdo con Hernando, Rodríguez y Carmelitano (1999: 367-368) los requisitos mínimos para considerar un documento como informe de valoración son los siguientes:

- Que esté realizado en un soporte material durable en el tiempo, donde puedan identificarse de manera inequívoca y permanente las informaciones expresadas por sus ejecutores.
- La identificación inequívoca de los bienes objeto de estudio y de las personas que lo solicitan y que lo ejecutan.
- Que el objeto final del mismo consista en evaluar bienes de carácter material en unidades monetarias consideración un entorno definible y en un momento temporal concreto.
- Descripción de las premisas adoptadas y del proceso de valoración empleado.
- Resultado final de la valoración expresado en unidades monetarias de curso legal en un momento temporal concreto.
- Identificación y firma de la persona física que asume la responsabilidad del trabajo realizado.
- Anexos identificativos de las fuentes de información y justificativos de las premisas adoptadas.

Estos comentarios han permitido poner de manifiesto la complejidad del proceso de valoración inmobiliaria, que requiere de la consideración de una gran variedad de información, debiendo tomar diversas decisiones en relación al valor a adoptar, los métodos a aplicar o la determinación del valor final. La profesionalidad del tasador en cada uno de los aspectos de este proceso es fundamental en la objetividad y fiabilidad del valor resultante. De aquí la importancia de disponer de unas normas concretas y específicas acerca de la valoración inmobiliaria para limitar en la medida de lo posible la subjetividad inherente a todo proceso de valoración.

III.1.2. LAS FINALIDADES DE LA VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

Los profesionales coinciden en considerar que el resultado de una tasación depende de la finalidad con que ésta haya sido realizada⁵. A la hora de llevar a cabo una valoración, lo primero a tener en cuenta, es “la finalidad de esa valoración para elegir con precisión el método a emplear; de esta forma se consigue que el valor final del bien se ajuste a la realidad objetiva de la valoración realizada” (Alcázar; 2003: 99).

Las finalidades atribuidas a la valoración inmobiliaria son múltiples, no obstante, las más habituales suelen encuadrarse en las siguientes agrupaciones: urbanísticas, financieras, fiscales, de mercado y otras, tal y como figura en la tabla III.1.

Tabla III.1. Finalidades de la valoración inmobiliaria profesional

TIPOLOGÍA	ALGUNAS FINALIDADES
Urbanísticas	Valoración para la realización del plan urbanístico. Determinación del valor del inmueble para su declaración de ruina.
Financieras	Garantía hipotecaria. Provisiones técnicas de entidades aseguradoras. Patrimonio de instituciones de inversión colectiva inmobiliarias y Fondos de Pensiones. Activos empresariales. Estudios de inversión y viabilidad.
Fiscales	Determinación del impuesto correspondiente.
Otras	Constitución de herencias. Actuaciones judiciales. Inmuebles carácter histórico-artístico.

Fuente: Elaboración propia.

⁵ Dicha premisa se corresponde con uno de los principios sobre valoración presentados por Pantaleoni para el ámbito contable.

a) Valoraciones urbanísticas.

De acuerdo con la profesora Del Moral (2003: 2.5), en esta tipología de valoración se incluye la determinación de los valores de terrenos⁶ y edificaciones al objeto del desarrollo de la acción urbanística prevista por el planeamiento; la determinación del justiprecio de los terrenos en las expropiaciones, cualquiera que sea la finalidad de la expropiación y la legislación que las legitime; y la determinación del valor de un inmueble a los efectos de su declaración de ruina, en aplicación del deber de conservación establecido en la legislación.

b) Valoraciones financieras.

La Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras, que resultará de aplicación a los casos de garantía hipotecaria de créditos o préstamos, cobertura de las provisiones técnicas de las entidades aseguradoras, determinación del patrimonio de las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias y de los Fondos de Pensiones.

Otras finalidades que podrían quedar encuadradas en esta tipología serían la valoración de activos empresariales⁷, y el análisis de inversiones inmobiliarias como puede ser la adquisición de terrenos, las aportaciones de solares en permuta por elementos construidos o por participación en rendimientos y estudios de viabilidad de promociones.

c) Valoraciones fiscales.

Los tributos indudablemente tienen una gran importancia en los ingresos del Estado, no obstante, como pone de manifiesto Sarasa (2001: 34) “el legislador tributario no es ajeno al preeminente papel económico y a la importante riqueza que conforma el sector inmobiliario de aquí que un

⁶ En Falcón (2000: 395-426) pueden consultarse los criterios generales de valoración de terrenos: valor de mercado, valor administrativo y valor catastral.

⁷ Hasta el momento esta valoración tiene lugar, generalmente, en las aportaciones no dinerarias de socios y en las transformaciones, fusiones y escisiones de empresas. No obstante, con la adopción de las NIC/NIIF cabe esperar que en el ámbito español esta valoración se amplíe.

amplio número de tributos, recoja a los bienes inmuebles, a título principal o secundario, como fuente de recursos inspiradora de un amplio espectro de manifestaciones del hecho imponible”.

Por tanto, el inmueble se ha convertido en una fuente principal de fiscalidad de todo el sistema tributario español, tanto a nivel estatal como autonómico y local. Son varios los impuestos que recaen sobre los inmuebles, pero hay uno centrado concretamente en ellos, es el impuesto sobre bienes inmuebles (IBI), de acuerdo con las cifras recogidas en la tabla III.2, el importe percibido por dicho impuesto por las administraciones públicas ha aumentado en términos absolutos en el período 1995-2003, llegando casi a duplicarse; esta tendencia alcista también se ha visto reflejada en el porcentaje que dicho impuesto representa sobre el total de otros impuestos sobre la producción, superando el 57% en 2003. Por el contrario, en relación al total de impuestos percibidos por las administraciones públicas ha reducido su importancia en unas pocas décimas, de 6,5% en 1995 ha pasado a situarse en 5,84% en 2003.

Tabla III.2. El IBI percibido por las administraciones públicas

	1995	2003
IBI (millones de euros)	2.889	5.214
% sobre el total de otros impuestos sobre la producción ¹	49,28	57,79
% sobre el Total de impuestos percibidos por las administraciones públicas	6,5	5,84

¹ En esta partida de otros impuestos sobre la producción se incluyen además del IBI los siguientes impuestos: sobre actividades económicas, sobre el medio ambiente y contaminación atmosférica, sobre vehículos de tracción mecánica, licencias urbanísticas, canon de teléfonos y vertidos, tasas parafiscales y otros impuestos.

Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE: 2004) y elaboración propia.

A pesar de la importancia del IBI hay otros impuestos que también gravan la capacidad económica del sujeto pasivo del mismo puesta de manifiesto en operaciones con recaen sobre los inmuebles; en concreto, en la tabla III.3 aparecen algunos de estos impuestos indicando el hecho

imponible de los mismos y el criterio valorativo empleado para determinar la base imponible en cada caso.

La administración tiene la potestad de comprobar los valores que constituyen el hecho imponible de estos y otros impuestos. Algunos de los medios de comprobación considerados son los precios medios en el mercado y el dictamen de peritos de la administración. Asimismo, el contribuyente puede no estar conforme con la valoración realizada por la administración iniciando, en tal caso, un proceso de tasación pericial contradictoria, consistente en un sistema de defensa del contribuyente frente a la administración, a fin de modular la valoración verificada por aquélla.

d) Otras valoraciones.

Cabría incluir aquí el resto de finalidades a las que no se ha hecho referencia en los grupos anteriores, por ejemplo, la valoración de bienes en la constitución de herencias, la valoración de inmuebles de carácter histórico artístico, etc.

Por tanto, estamos ante un abanico amplísimo e inagotable de finalidades de la valoración inmobiliaria pues son múltiples las circunstancias por las que puede requerirse una valoración de este tipo de elementos. No obstante, entre las mismas, cabe resaltar la elaboración de los estados financieros, no sólo a efectos de incorporación de elementos al patrimonio en caso de aportaciones de capital o de fusiones o escisiones, sino más allá, al objeto de determinar valores por los que puedan figurar en un momento posterior estos bienes inmuebles o que puedan permitirnos realizar unas correcciones valorativas acordes con el valor de mercado del inmueble en ese momento, o por qué no conocer el valor de derechos reales limitados titularidad de la empresa. Por ello, debemos seguir ahondando en este tema de la valoración profesional inmobiliaria para conocer que hay acerca de su aplicación en la información económico-financiera de las entidades.

Tabla III.3. Diferentes impuestos donde se requiere la valoración de los bienes inmuebles

IMPUESTO	HECHO IMPONIBLE	VALORACIÓN
Sobre Bienes Inmuebles	Titularidad de un conjunto de situaciones jurídicas que establecen una relación directa entre dicha titularidad y un bien inmueble.	Valor catastral.
Sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	Tráfico o circulación de bienes inmuebles desde una perspectiva civil o particular ¹ . Constitución de arrendamientos y ampliación de los mismos si ésta implica para su titular un incremento patrimonial.	Valor real ² determinado, en la mayoría de las ocasiones, como proporción al valor catastral del inmueble.
Sobre Sucesiones y Donaciones	Incorporación de bienes inmuebles en el patrimonio de una persona física por sucesión universal, particular o con cualquier otro título sucesorio (donación <i>mortis causa</i> , pactos sucesorios, etc.) y los recibidos mediante donación u otro negocio gratuito <i>inter vivos</i> .	Valor real de los bienes y derechos minorados por las cargas y deudas deducibles.
Sobre el Patrimonio	Titularidad de los bienes inmuebles integrantes del patrimonio de un determinado sujeto en una fecha concreta.	El mayor de los tres siguientes: – Valor catastral. – Comprobado por la Administración a efectos de otros tributos. – El precio, contraprestación o valor de la adquisición. Valor de mercado de forma complementaria y subsidiaria cuando no haya regla específica.
Sobre el Valor Añadido	Intercambio de los bienes inmuebles cuando éstos sean objeto de consumo. Arrendamiento, con o sin opción de compra, de bienes inmuebles.	Contraprestación dineraria (precio) y en caso de que una parte o todo sea no dineraria, el valor de mercado de esta última. – Si la contraprestación es dineraria: Precio. – Si la contraprestación es en parcialmente no dineraria: valor en el mercado de esta parte más el importe monetario. – Contraprestación es no dineraria: valor en el mercado de la misma.

Capítulo III. La valoración inmobiliaria profesional

<p>Sobre la Renta de las Personas Físicas</p>	<p>Rentas procedentes de la cesión de inmuebles que no se hallan afectos a actividades económicas realizadas por el contribuyente obtenidas durante el intervalo temporal fijado por el período impositivo. Variación de los bienes inmuebles integrantes del patrimonio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Transmisión onerosa: Diferencia valor de transmisión y adquisición del inmueble correspondiente. - Demás supuestos: Importe monetario recibido, o valor de mercado de todo o de parte del bien que se incorpora al patrimonio del sujeto pasivo o se pierde del mismo.
<p>Sobre Sociedades</p>	<p>Ganancias o ingresos obtenidos al transmitir elementos de carácter inmobiliario afectos a la actividad. Rendimiento procedente del arrendamiento inmobiliario proceda tanto de una explotación económica habitual o del arrendamiento esporádico de un inmueble integrante del patrimonio empresarial.</p>	<p>Importe monetario recibido. Diferencia entre el valor de mercado de los bienes y derechos cedidos y el valor contable de los mismos.</p>
<p>Sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (plusvalía)</p>	<p>Incremento de valor experimentado por los terrenos urbanos puesta de manifiesto como consecuencia de la transmisión de su propiedad por cualquier título o de la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo de dominio, sobre los referidos terrenos.</p>	<p>El importe de la plusvalía tiene dos partes diferenciadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valor catastral del terreno - Porcentaje obtenido en base al número de años del período en que se hubiera generado el incremento de valor
<p>Gravamen especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes</p>	<p>Bienes inmuebles que cumplan con la particular característica de tener como titulares a entidades no residentes, las cuales, además, no han de tener establecimiento permanente en España y no han de cumplir con los requisitos establecidos en las correspondientes exenciones.</p>	<p>Valor catastral.</p>

¹ En el caso del IVA dicha perspectiva es mercantil.

² No hay identificación entre valor real y precio efectivo. Así lo manifiesta la Doctrina de la Dirección General de Tributos en la consulta de 31 de julio de 1998 al decir que “el concepto de valor real al hacer referencia al verdadero valor del bien, puede o no, coincidir con el valor declarado por los interesados, o con el precio cierto satisfecho en una determinada operación” (Sarasa; 2001: 99-100).

Fuente: Alcázar (2003: 181-185), Sarasa (2001: 44-174) y elaboración propia.

III.1.3. LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL

Para García Almirall (1996: 5) “el valor real de un bien es el que lo cuantifica económicamente y de forma objetiva, atendiendo al conjunto de características cualitativas y cuantitativas del mismo y del entorno en el que se halla situado. En una economía de libre mercado el valor de los bienes viene fijado por el equilibrio de la oferta y la demanda, siendo la exploración del mercado, el procedimiento más adecuado para cuantificar el valor de un inmueble, por lo que debe estimarse el valor de mercado como único valor real en términos económicos”. Esta autora coincide con la demanda realizada desde el ámbito contable internacional, que el valor razonable se determine, siempre que sea posible, en base a valores de mercado.

Sin embargo, como indicábamos anteriormente, son múltiples las finalidades de la valoración inmobiliaria y, por tanto, también serán diversos los criterios de valor que se fijen; no obstante, Ferrando (2004: 18) señala al respecto que “dichos calificativos dados al valor, han de tenerse siempre muy presentes al inicial cualquier procedimiento de valoración, porque requerirán de particularidades específicas en su consecución, y obliga al tasador, antes de comenzar el proceso de valoración a estar familiarizado con ellos”. Asimismo, es normal que todos los criterios no puedan aplicarse a un mismo bien, sobre todo cuando la valoración está regulada por marcos legales precisos. En la tabla III.4 presentamos algunos de los criterios de valoración de uso habitual en el mercado inmobiliario actual⁸.

a) Valor de cambio.

Corresponde al valor de intercambio entre dos mercancías tomando una de ellas como unidad de medida. El valor que tiene un bien para poder exigir otros bienes a cambio depende de su escasez que condiciona la oferta del mismo. Dicho criterio es considerado por Medina (1991: 3) como “el único valor que económicamente hablando puede considerarse en el

⁸ Aunque nos centraremos en los criterios de valoración aplicables a los bienes inmuebles, algunos de ellos tienen cabida para otro tipo de elementos.

mercado inmobiliario dentro de una economía de mercado, es decir, el determinado por el equilibrio entre la oferta y la demanda del bien, valor lógicamente de cambio, que cuantifica objetivamente el capital que el demandante está dispuesto a entregar al ofertante por el bien objeto de la transacción”. Por tanto, estamos ante un equilibrio entre lo que el comprador y el vendedor consideran adecuado recibir o aportar, respectivamente, por ese bien en concreto.

Tabla III.4. Criterios de valoración de los bienes inmuebles

CRITERIO	NATURALEZA
Valor de cambio	Valor de intercambio entre dos elementos.
Valor de uso	Función de su utilidad.
Valor de mercado	Precio de un intercambio realizado.
Valor en venta	Dispuesto a convenir la enajenación del bien por las partes intervinientes, comprador y vendedor.
Valor en renta	Determinado a partir del conocimiento de la renta neta que produce, o es capaz de producir el bien inmueble.
Valor real	Estimación económica o precio verdadero, no ilusorio, meramente aparente ni imaginario de una cosa. Mejor determinación a través de su oferta en un mercado libre.
Valor de expropiación	Basado en criterios de cambio.
Valor hipotecario	Tasación prudente de la posibilidad futura de comerciar el inmueble.
Valor de reposición o reemplazamiento	Comparación con otros inmuebles de similares características al que se pretende valorar.
Valor de inversión	Capacidad de producir beneficio, en renta y/o patrimonio.
Valor catastral	Determinado objetivamente según datos del Catastro inmobiliario.
Valor urbanístico	Valor del suelo.
Valor máximo legal	Importe que no puede superar la tasación.

Fuente: Elaboración propia.

b) Valor en uso.

También llamado afectivo, tiene su fundamento en la apreciación del sujeto de la capacidad del bien para satisfacer sus necesidades, de su posible rentabilidad o de su valor sentimental que puede implicar una resistencia a su venta. En consecuencia, Ferrando (2004: 18) lo define como “el de la utilidad que le reporta a su poseedor, por la cantidad y calidad de las necesidades que satisface”; por lo que depende de su utilidad y condiciona la demanda.

c) Valor de mercado.

Equivale al precio del bien consecuencia de un intercambio realizado en un momento y un espacio determinado. La oferta y la demanda de ese mercado necesariamente deben actuar libremente para que el resultado sea un importe preciso y real. Puede definirse como el conjunto ideal de actos de compra y venta de unos bienes determinados, significando la contraposición entre la oferta y la demanda, constituyendo por ello el órgano de formación de los precios. Aunque suele emplearse con gran asiduidad y estar muy extendido, su aplicación está ceñida a un espacio y lugar concreto, de forma que no puede ser extrapolado a otro contexto diferente. Asimismo, su determinación requiere madurez y conocimientos precisos del medio, siendo imprescindible una metodología ordenada, justificada y cuidadosa, a lo que García Almirall (1996: 11) añade que “en su cuantía, generalmente incorpora, además del coste de ejecución material, los gastos y beneficios del promotor, el valor correspondiente a la localización en base a la posición que ocupa en la estructura urbana. Sin embargo, excepcionalmente, puede darse el caso de que por tratarse de un promoción inadecuada a los requerimientos de la demanda, el coste de ejecución de un determinado producto inmobiliario supere su valor de mercado”⁹.

⁹ En Cano (1999) está disponible un trabajo en el que se determina cómo las características constructivas de la vivienda y las localizativas (características del barrio y accesibilidad) son decisivas en el valor de mercado de ésta. Además, basándose en metodologías estadísticas (análisis de componentes principales, teoría de las variables regionalizadas y aplicación del

A pesar de la relevancia de este valor de mercado para la propiedad inmobiliaria, su determinación suele presentar importantes dificultades, pues, recordemos que el mercado inmobiliario tiene unas características muy particulares, entre ellas, el no ser perfectamente competitivo, careciendo de transparencia y homogeneidad, lo que complica la elaboración de estadísticas de precios y la sistematización de bancos de datos.

d) Valor en venta.

Corresponde a aquel importe por el cuál las partes compradora y vendedora están dispuestas a convenir la enajenación del bien inmueble. Coincidirá con el valor de mercado cuando estemos ante circunstancias normales de mercado ideal.

e) Valor en renta.

También es conocido como valor de capitalización y es determinado en base a las rentas netas presentes que produce y a las que es capaz de producir en el futuro. A estas rentas determinadas bien directamente o a través de un estudio de mercado de rentes, se le aplicará la tasa de capitalización adecuada al bien inmueble. Su aplicación resulta apropiada sobre todo en inmuebles en alquiler.

f) Valor real.

Es una acepción de valor considerada, principalmente, en la determinación de la base imponible de algunos impuestos como el de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados o el de patrimonio¹⁰. No resulta sencilla su definición y determinación; por lo que habitualmente es adoptado lo fijado por el Tribunal Supremo en su Sentencia de 7 de mayo de 1991, “valor real será, por lo tanto, la estimación económica o precio verdadero, no ilusorio, meramente

estimador espacial de Krigeaje) se llega a determinar la forma de efectuar estimaciones del valor de la vivienda y del suelo, considerando ciertas variables localizativas.

¹⁰ Véase tabla ¿?.

aparente ni imaginario de una cosa”¹¹. De este modo, su mejor determinación será la obtenida mediante su oferta al público en un mercado libre.

g) Valor de expropiación.

También conocido como justiprecio. Su estimación suele estar unida a los procesos de expropiación forzosa de una propiedad en base al acuerdo entre las partes implicadas o a decisión de los Jurados de Expropiación Forzosa o de los Tribunales de Justicia. El fundamento de este valor reside en la diferencia existente entre el valor de un bien en su conjunto y el valor que tendría éste después de eliminar una porción del mismo, existiendo o no continuidad geográfica entre ambos, correspondiendo a la cuantía de indemnización a que da lugar al verse obligado el propietario a ceder un bien determinado.

h) Valor hipotecario.

Es el valor de un bien inmueble que constituye la garantía para el cumplimiento de una obligación contraída y será determinado por una tasación efectuada conforme a la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras, por tanto, es un valor reglado por la Administración. Es definido en el artículo 4 de esta norma como “el valor del inmueble determinado por una tasación prudente de la posibilidad futura de comerciar con el inmueble, teniendo en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo de la misma, las condiciones del mercado normales y locales, su uso en el momento de la tasación y sus usos alternativos correspondientes; sin incluir los elementos especulativos”.

¹¹ Extraído de Ferrando (2004: 19-20).

i) Valor de reposición o reemplazamiento.

Hace referencia al cálculo de los gastos requeridos para llevar a cabo la construcción de un elemento, en este caso, un bien inmueble en el momento actual, conforme a las técnicas, métodos y procesos de fabricación actuales teniendo en cuenta la pertinente amortización por edad y uso en la fecha de la valoración. Estos aspectos quedan recogidos en la definición que Medina (1991: 5) realiza de este valor como “el conjunto de costos que un teórico promotor debería soportar hasta la total terminación de una vivienda actual que reúna, en todos los sentidos, características similares a la que se estudia, y llevados esos costos al estado de antigüedad y conservación que ésta posee”.

j) Valor de inversión.

Equivale al valor que dispone el bien por la capacidad de producir beneficio ya sea a través de renta y/o patrimonio, atendiendo a las expectativas previstas y el desarrollo de la acción inversora; por lo que depende del comportamiento de mercado y de futuros, implicando un cierto grado de riesgo hasta que el propio bien inmueble se ha devuelto al mercado transcurrido el tiempo para el que se pensó la inversión.

k) Valor catastral.

Aparece regulado por la Administración del Estado mediante el Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario. En el artículo 22 de este texto es definido el valor catastral como “el determinado objetivamente para cada bien inmueble a partir de los datos obrantes en el Catastro inmobiliario y estará integrado por el valor catastral del suelo y el valor catastral de las construcciones”. Es su determinación se tienen en cuenta aspectos relacionados con el mercado¹².

¹² Posteriormente comentaremos más aspectos sobre las características y determinación de este criterio valorativo.

l) Valor urbanístico.

Corresponde al valor del suelo determinado atendiendo a los preceptos de la Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.

m) Valor máximo legal o valor legal.

Ciertas disposiciones legales son las que fijan el valor máximo legal por el que puede figurar un bien inmueble, no pudiendo superar dicho valor la tasación realizada por cualquier tasador. Debido a estas especificaciones, resulta difícil que en el mismo se apliquen procesos de valoración complejos e innovadores. El caso más habitual son las viviendas de protección oficial que constituye el importe máximo de venta mientras que disponga de la calificación de protección oficial. Otros ejemplos son los de viviendas de precio tasado o el valor máximo legal para viviendas arrendadas.

De este modo, son múltiples los criterios de valoración que pueden determinarse, siendo la finalidad de la valoración la que señale la idoneidad de uno u otro, o incluso, de varios de los mismos. Así, por ejemplo, la tasación de un bien inmueble para determinar su valor hipotecario requerirá el cálculo previo de otros valores como: coste, valor de sustitución o valor máximo legal.

III.1.4. LOS MÉTODOS DE VALORACIÓN PROFESIONAL

Tras determinar la finalidad de la valoración, el valor a determinar, recopilar y analizar la información, general y específica, disponible, es necesario plantearse qué método o métodos a aplicar. En la figura ¿? y en los comentarios realizados acerca del proceso de valoración ya se han mencionado algunos de los métodos más empleados (coste, comparación, capitalización y residual); sin embargo, éstos no son los únicos, tal y como queda recogido en la tabla III.5.

Tabla III.5. Las técnicas usuales de valoración inmobiliaria

TÉCNICAS	MÉTODOS QUE ENGLOBA
Comparativas	<ul style="list-style-type: none"> - Métodos Sintéticos - Métodos Beta - Métodos Estadísticos
Analíticas	<ul style="list-style-type: none"> - Método del Coste - Método del Valor Residual - Método Analítico o de Capitalización
Para Evaluaciones Especiales	<ul style="list-style-type: none"> - Tasación Finalista - Análisis Multicriterio

Fuente: Ballester y Rodríguez (1999: 18)¹³.

El tasador deberá decidir cual es la metodología que se acomoda mejor y es más eficaz para la valoración de cada bien inmueble en particular. Por lo que en esta etapa también vuelve a desempeñar un papel importante el juicio y profesionalidad del tasador para conseguir un valor lo más objetivo y fiable.

a) Técnicas comparativas¹⁴.

Está considerado como uno de los métodos más directos para determinar el valor de mercado de un bien inmueble al obtenerse mediante su comparación directa con valores de mercado de otros bienes. En base a ello, Alcázar (2003: 198) considera adecuado establecer como hipótesis básica del mismo el que “no existe más valor que el valor de mercado”. Para su puesta en práctica, el tasador comparará uno o varios signos externos, conocidos también como variables explicativas o exógenas, del inmueble que se pretende valorar con otros inmuebles que desempeñan el rol de testigos o inmuebles comparables. No obstante, el procedimiento para realizar estas comparaciones difiere de unos métodos a otros. De acuerdo con Wincott

¹³ Se ha realizado una modificación respecto al cuadro original de estos autores, en las técnicas comparativas se ha sustituido el análisis de regresión por la expresión global métodos estadísticos.

¹⁴ Roca (1986: 25) considera que el desarrollo de las técnicas de comparación del mercado tienen su base en la concepción de precio de monopolio y en la teoría neoclásica de valor-utilidad, ya que, aunque alejadas desde el punto de vista teórico, sitúan en el análisis del mercado el único criterio “objetivo” de determinación del valor de los productos urbanos.

(2002: 275) la bondad de los resultados obtenidos con este método dependerá de la calidad de los datos utilizados en el mismo.

a.1) Métodos Sintéticos¹⁵. Consisten en establecer una relación de proporcionalidad entre el nivel de la variable exógena y el precio del inmueble. Por ejemplo, si la variable exógena para valorar una vivienda es el número de dormitorios, el precio por metro cuadrado de este inmueble mantiene una relación de proporcionalidad al número de dormitorios disponibles en él. Es uno de los métodos más empleado para la valoración de los bienes inmuebles, aunque, en ocasiones dada la realidad diaria y la casuística de cada uno de estos bienes no es adecuado debiéndose emplear otros métodos de forma exclusiva o complementaria.

Uno de los problemas de aplicación de este método es disponer de una base fehaciente de datos sobre transacciones recientes de bienes comparables en la zona del bien objeto de valoración; por lo que es necesario un mercado libre en el que el valor de los bienes no reciba influencias de fuerzas ajenas al mismo¹⁶. Sino existe mercado o el que hay es muy restringido, García Almirall (1996: 21) considera apropiado recurrir a buscar información en zonas homólogas o a otras metodologías alternativas. A lo anterior cabe añadir un aspecto habitual en este tipo de bienes, que los precios a los que se realizan las transacciones suelen quedar ocultos debido principalmente a motivos fiscales.

a.2) Método Beta o de las dos distribuciones. Cuando la carencia de precios o de una base de datos amplia dificulta la aplicación de un análisis de regresión, el método Beta o de las dos distribuciones resulta adecuado para una primera aproximación al valor de mercado¹⁷. La comparación se

¹⁵ Este método corresponde al conocido habitualmente como comparación y posteriormente será tratado con mayor profundidad al hacer referencia a las diferentes normas de valoración.

¹⁶ Esta situación es definida por Alcázar (2003: 199) como de oferta y demanda pura.

¹⁷ La aparición de este método en 1973 corresponde al profesor Ballester. Posteriormente, ha sido ampliado por Romero (1977) y Ballester y Caballer (1982) a otro tipo de distribuciones probabilísticas tales como las uniformes, triangulares y betas triparamétricas. Herrerías; Palacios y Herrerías (2004: 25-33) aplican a la valoración de un bien inmueble el método de valoración de las dos funciones de distribución con una metodología al utilizarse para la variable valor de mercado del bien las distribuciones clásicas: uniforme, triangular, trapezoidal y beta triparamétrica. En

realiza mediante funciones estadísticas de distribución, que pueden ser del tipo beta, o bien del tipo triangular o trapezoidal. En el método Beta no se admite la hipótesis de proporcionalidad entre la variable endógena y el precio del inmueble, lo cual conduce a resultados más fiables que los obtenidos mediante los métodos sintéticos.

En opinión de Alcázar (2003: 255) las ventajas de este método residen en su rápida realización sobre todo por requerir de un escaso número de datos y por la posibilidad de emplear aplicaciones informáticas. Por el contrario, hay que destacar la imposibilidad de ofrecer resultados precisos en fincas de grandes dimensiones y las dificultades en la cuantificación de los pesos asignados en el caso de que se formen índices compuestos.

a.3) Métodos estadísticos¹⁸. La generalización del empleo de estos métodos suele relacionarse con la aplicación del análisis de regresión múltiple para determinar el valor de un bien mediante el estudio del comportamiento de un conjunto de variables capaces de definirlo, directa o indirectamente. La variable endógena o variable a explicar, en este caso el valor del bien inmueble, se expresa mediante un conjunto de variables exógenas o explicativas ponderadas en función del peso de explicación de cada una de ellas sobre el valor del inmueble, quedando sustentada esta relación en un modelo de regresión. Cabe diferenciar la regresión simple y la múltiple, en la primera tan solo se adopta una variable explicativa, en la segunda son varias estas variables¹⁹. Para los bienes inmuebles de naturaleza urbana las variables explicativas suelen estar relacionadas con: accesibilidad, uso, características urbanísticas, antigüedad, estado de

Herrerías Velasco (2002) pueden consultarse una serie de modelos probabilísticos aplicados en la valoración; en el caso concreto de la valoración de la vivienda los resultados obtenidos son diferentes sin poder inferir cual de los valores determinados es mejor o peor.

¹⁸ Kelley, Sirmans y Slawson (2002: 42) consideran que la incorporación de elementos estándar empleados en la práctica de los tasadores (espacio, tiempo, características de la propiedad, etc.) a un modelo estadístico mejoraría la comprensión de la valoración y podría mejorar la predicción del precio de la vivienda.

¹⁹ Es habitual aplicar el análisis factorial en el caso de regresiones múltiples que consideran un número elevado de variables explicativas. Cuanto mayor sea el número de variables explicativas, el número de testigos también deberá ser mayor.

conservación, superficie, etc. Bernal y López (2001: 25-32) presentan un modelo de regresión espacial que incluye factores de macrolocalización²⁰, en concreto introduce como variables explicativas del valor de la vivienda las coordenadas de longitud y latitud de cada una de ellas, constituyendo un método fiable y objetivo para la determinación del valor de un bien urbano.

En esta línea, también García Almirall (1996: 5) considera que “la incorporación de técnicas estadísticas en los estudios de valoración facilita la selección de los factores más directamente vinculados al valor (correlacionados), así como en el establecimiento de criterios de evaluación ajustados a la realidad del mercado”. Conforme a Ballester y Rodríguez (1999: 19) “el análisis estadístico de regresión permite obtener tasaciones de alta fiabilidad en el sector urbano siempre que se cuente con la información básica necesaria”²¹.

Para Alcázar (2003: 414) las ventajas que suelen atribuírsele a este método son las siguientes: capaz de predecir el valor de los bienes dentro de un intervalo; empleo de diversas variables explicativas; estimar y seleccionar las variables explicativas que inciden en el valor del inmueble; cuantificar con precisión el peso que cada una de ellas tiene en la explicación del valor; garantías de objetividad; identificarse con facilidad las muestras atípicas; y, avances en materia de cálculo con los equipos informáticos. No obstante, este método también presenta limitaciones; por una parte, aumenta la importancia del problema generalizado de todos los métodos relacionados con la obtención de información para constituir la base de datos empleados y, además cabe la posibilidad de

²⁰ En el primer capítulo de este trabajo ya se resaltó la importancia de estos factores en los bienes inmuebles, debido sobre a su inmovilidad. Asimismo, si este modelo es implementado en una hoja de Excel, cualquier usuario, independientemente de su conocimiento, podrá una valoración del inmueble.

²¹ De acuerdo con estos autores, se trata de una metodología frecuentemente utilizada en Estados Unidos y otros países donde los bancos de datos para inmuebles, tanto urbanos como rústicos, ofrecen la información requerida.

multicolinealidad²² entre las variables por lo que debe ser tratada correctamente para que los valores obtenidos sean coherentes²³.

Por último, haremos mención a dos métodos relacionados con los modelos econométricos pero que son menos conocidos: la valoración analógico-bursátil y el método de los precios hedónicos. La valoración analógico-bursátil²⁴ ha comenzado a desarrollarse a finales del siglo XX²⁵ apoyándose en las siguientes hipótesis (Alcázar; 2003: 425):

- El valor bursátil o capitalización bursátil de una empresa es un estimador del valor del mercado cuando se define como el sumatorio de la cotización de cada clase de acciones de la empresa por el número de cada una de ellas²⁶.
- El valor bursátil, puede ser explicado como variable endógena a partir de las características económico-financieras de las empresas.
- El mercado de las empresas, en general, es análogo al mercado bursátil; por ello la denominación de métodos analógicos-bursátiles.

En cuanto al método de los precios hedónicos²⁷ está más relacionado con aspectos medioambientales pretendiendo determinar en qué medida influye el placer o el dolor de consumir un activo ambiental en el precio de mercado del cual sí existe un mercado perfectamente definido, como

²² Una situación de multicolinealidad tiene lugar “cuando dos o más variables explicativas están relacionadas entre sí o toman valores semejantes en la muestra (proporcionales), es decir, cuando existan relaciones lineales, exactas o no, entre las variables; o cuando aparezca una proporcionalidad entre los valores de las variables sin que exista una relación entre ellas” (Alcázar; 2003: 410). En Alves y Sales (2003: 9-19) se establecen los problemas con las variables empleadas en los modelos de regresión y el modo en que estos pueden evitarse. Pires (2003: 23-33) establece los pasos a seguir para determinar la mejor ecuación estimativa del valor de un inmueble.

²³ En Isakson (2001: 424-430) pueden consultarse las dificultades y errores más comunes en la aplicación del método de regresión múltiple así como las recomendaciones para una aplicación adecuada del mismo.

²⁴ En Sánchez y Herrerías (2004: 113-120) puede consultarse un ejemplo de valoración de un inmueble en base al criterio analógico de valoración.

²⁵ Corresponde a los profesores Caballer y Moya (1997) y Ramos y Rodríguez (2002).

²⁶ Téngase en cuenta que existe un valor complementario o valor de control que diferencia al valor bursátil del valor de mercado, con lo que se cometerá cierto error al considerar ambos valores como equivalentes.

²⁷ Un desarrollo más amplio de este método puede consultarse en Wong, So y Hung (2002: 181-198) y en Reichert (2002: 227-284).

puede ser el caso de las viviendas” (Alcázar; 2003: 428). Por ejemplo, estimar cómo influye en el valor de un piso que desde él pueda verse Sierra Nevada o la Alhambra o la existencia de árboles dentro de la parcela dedicada a vivienda.

- Otros métodos de aplicación menos reducida pero que también pertenecen al grupo de técnicas comparativas, son el método de Aereboe, métodos temporales, método del “leal saber y entender” y coeficiente de fondo²⁸.l

b) Métodos analíticos.

La característica que define estos métodos es el empleo de modelos calculatorios, más o menos sofisticados, para derivar el precio de un inmueble partiendo de ciertas hipótesis económicas que pueden distorsionar los resultados apartándolos de la realidad sino se cuida especialmente su verosimilitud. Atendiendo a Ballester y Rodríguez (1999: 19-20), las técnicas analíticas suelen proporcionar, con frecuencia, valores sesgados por razones políticas o legislativas, hecho que les diferencia de las técnicas comparativas que suponen aproximaciones al valor de mercado.

b.1) Método de capitalización²⁹. Al igual que el sintético, este método también suele emplearse habitualmente. Desde su aparición en el siglo XIX se ha considerado como un método objetivo y racional, motivado en cierta medida por su estructura matemática en la que se obtiene el valor de un inmueble en base a su capacidad de obtener rentas. Para determinar la renta neta de un edificio habrá que analizar su coste, la producción y los gastos de funcionamiento y conservación ligados a la vida probable de la edificación, rentas normales de mercado de inmuebles de similares características y la tasa de capitalización considerada. Su

²⁸ Un desarrollo de los mismos puede verse en Alcázar (2003)

²⁹ La determinación del precio de un inmueble en base a la capitalización de sus rendimientos está relacionada con la concepción clásica de renta (Roca; 1986: 25).

aplicación resulta sencilla incluso en aquellas situaciones donde otros métodos no resultan de aplicación, por ejemplo (Alcázar; 2003: 276):

- Bienes inmuebles de los que no existe mercado, o bien, está muy restringida la oferta y demanda en el mismo.
- Valoraciones situadas en épocas distintas a la actual siempre que se conozcan parámetros objetivos que probablemente estén registrados y comprobados desde hace años.
- Bienes que producen o producirán rentas.
- Valoración de derechos.

De acuerdo con Ballester y Rodríguez (1999: 20) “su versión tradicional o clásica, es un método sumamente inseguro ya que los resultados dependen de parámetros difícilmente objetivables, tales como la tasa de actualización, el horizonte temporal y la fracción de margen bruto que se capitaliza. La versión perfeccionada tiende a eliminar la volubilidad del método, pero no lo consiguen plenamente”³⁰.

b.2) Método del Coste³¹. También conocido como método de reposición. Es uno de los criterios más empleados con una matización en el caso profesional respecto al ámbito contable, la determinación del coste no corresponde al momento histórico sino al momento de la valoración, es decir, el coste total en que incurriríamos para reemplazar un inmueble por otro, de idénticas características y calidades, empleando para ello los materiales y las técnicas actuales. Este método permite calcular el valor de reposición de toda clase de edificios, en proyecto, construcción o rehabilitación; pero no resulta de aplicación al cálculo del valor del suelo que se realizará en base al método residual.

³⁰ Weaver y Michelson (2003: 335-344) presentan un modelo simple de Excel para medir las desviaciones que tienen lugar en la estimación del valor aplicando el método de capitalización.

³¹ Según Roca (1986: 25) la base de la elaboración de este método se encuentra en la teoría de Ricardo sobre el valor-trabajo, y la renta de la tierra como residuo.

La puesta en práctica del método de coste puede realizarse en base a dos procedimientos: sintético o estimación de valor, y analítico³².

La valoración sintética es una técnica normalmente utilizada por su sencillez y consiste en determinar el precio de la construcción por metro cuadrado, utilizando tipología y calidades constructivas obtenidas por medio de las publicaciones periódicas que estudian estos valores en las diferentes zonas y Comunidades, o por medio de las ofertas o presupuestos de los constructores. Será necesario calcular la superficie útil o construida, según los casos, y aplicar a dicha superficie el valor conocido del metro cuadrado o cúbico, deduciendo después la depreciación física y funcional que le corresponda según el estado de conservación y su edad. A este valor se le sumará el del solar para obtener el coste de reposición neto (CRN).

Por el contrario, si es adoptado el proceso analítico, la valoración requerirá de la realización de un presupuesto completo con todas las unidades de obra que intervienen en la construcción del edificio como si de un edificio nuevo se tratara, deduciendo después la depreciación física y funcional que le corresponda según el estado de conservación y su edad³³. Al valor obtenido por alguno de los dos procesos se le sumará el valor del solar, para obtener, en ese caso, el valor de reposición neto (CRN).

b.3) Método residual³⁴. Es empleado para determinar el valor de mercado de un terreno edificable o solar, del suelo sobre el que está construido un edificio, o de un inmueble a rehabilitar. Alcázar (2003: 373) lo define como “el precio más probable que, en el momento de la tasación, pagaría por él un promotor inmobiliario de tipo medio que lo comprara y aprovechara su mayor y mejor uso”.

c) Técnicas para evaluaciones especiales.

³² Un mayor desarrollo de ambos métodos puede consultarse en Silvan (1997: 27).

³³ Dada la laboriosidad de este proceso analítico, no suele emplearse.

³⁴ Para este método, al igual que para el de coste, Roca (1986: 25) considera como base del mismo la teoría de Ricardo sobre el valor-trabajo, y la renta de la tierra como residuo.

De acuerdo con Ballester y Rodríguez (1999: 20) estas técnicas “carecen de una raíz común pero pueden definirse como aquellas que utilizan modelos sofisticados con objeto de encontrar soluciones evaluatorias en línea, ya de compromiso, ya de orientación hacia un propósito previamente establecido”. Se incluyen en las mismas, la metodología finalista y el análisis multicriterio.

c.1) Metodología finalista o teleológica. En ella se establece una relación entre el objetivo que persigue el tasador y el procedimiento de cálculo. Así, por ejemplo, tal como la fijación de indemnizaciones expropiatorias, se puede tratar con una técnica apropiada a la finalidad perseguida, de tal modo que se obtenga no un precio de mercado sino una indemnización convencional.

c.2) Análisis multicriterio. Se reserva para aquellos casos donde la tasación debe atenderse a diferentes puntos de vista (criterio), los cuales vienen dados por condicionantes técnicos, económicos, sociales y culturales. Esta diversidad de criterios enriquece el procedimiento de tasación y lo aproxima con frecuencia a la realidad de ciertos planteamientos complejos en áreas tales como la evaluación de impactos ambientales, tasación de edificios históricos-culturales, tasación de zonas verdes, etc.

Es necesario resaltar que en este apartado tan sólo se ha pretendido, poner de relieve, algunas de las técnicas que habitualmente suelen emplearse en la determinación del valor de la propiedad inmobiliaria, pero sin un carácter exhaustivo. Así, desde otros ámbitos como el de la informática se están comenzando a desarrollar nuevas técnicas de valoración, como el razonamiento en base a los casos³⁵, en el que los problemas resueltos sirven de base para la resolución de los posteriores³⁶. Consiste en un proceso cíclico constituido por cuatro etapas (Corchado et al.; 2003: 158-163): recuperación de los casos más relevantes; reutilizar los casos para solventar el problema; modificar la solución

³⁵ Expresión en inglés, Case-Based Reasoning System (CBR).

³⁶ Corchado et al. (2003: 165) indican que Stottler (1994): “Case-based reasoning for cost and sales prediction. *AI Expert*, p. 25-33 ya empleo este método para predecir el coste de las construcciones.

propuesta si es necesario; y conservar la nueva solución para la resolución de un nuevo caso.

La exposición precedente ejemplifica que la valoración no es algo inmóvil, justamente, lo contrario, diferentes ámbitos (econometría, informática, estadística, etc.)³⁷ trabajan por conseguir unos métodos de aplicación en la valoración inmobiliaria³⁸. En la mayoría de los casos estos avances están relacionados con la obtención de valores más acordes con los existentes en el mercado. Cabe esperar que los avances en los mismos incidan favorablemente en su empleo en la información financiera de las empresas. Por tanto, desde el ámbito contable no debemos quedar ajenos a todo lo que ocurra en la valoración profesional de la propiedad inmobiliaria y viceversa, tiene que crearse una relación entre ambos ámbitos.

III.1.5. LA VALORACIÓN CATASTRAL DE INMUEBLES DE NATURALEZA URBANA³⁹

La aparición del valor catastral está motivada, en cierta medida, para servir a la Administración pública, aportándole los datos precisos para determinar la base imponible de un número importante de tributos de la Hacienda Pública sobre los bienes inmuebles, tal y como veíamos en la tabla III.3 y para otras actuaciones de carácter no fiscal como la expropiación, las valoraciones urbanísticas, determinadas ayudas, becas y subvenciones públicas, etc. En el Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Catastro inmobiliario, que constituye el cuerpo legal que regula el Catastro y la determinación del valor catastral de los bienes inmuebles, está conceptuado el Catastro⁴⁰ inmobiliario como un registro administrativo

³⁷ En Pagourtzi et al. (2003: 383-402) puede consultarse una revisión de los métodos de valoración desde los tradicionales hasta los más avanzados.

³⁸ El apoyo en los avances informáticos está permitiendo el desarrollo de los Modelos de Valoración Automática (Automated Valuation Models, AVM). Véase Scott (2003: 103-108) y las Normas sobre estos modelos aprobadas en septiembre de 2003 por la International Association of Assessing Officers (2003: 109-154).

³⁹ Serrano y Falcón (2001) proponen determinar el valor razonable de los terrenos con los valores calculados conforme a la valoración urbanística (conforme a la Ley 6/1998 sobre Régimen del Suelo y Valoraciones) y la valoración catastral, ya que, consideran que ambos valores cumplen con la objetividad demandada por el valor razonable.

⁴⁰ Según Ferrando (2004: 133), la palabra Catastro en su origen tenía un doble significado, por una parte suponía una medición, una cuantificación del bien y, de otra parte, rentas pagadas a la Hacienda.

dependiente del Ministerio de Hacienda, por tanto, nos encontramos ante un valor de naturaleza administrativa, estando fijados los criterios, procedimientos y gestión por ley.

Además de su consideración como un valor administrativo, tomado de referencia para determinadas actuaciones de las Administraciones Públicas, a este valor se le suelen atribuir otras características, tal y como indica Ferrando (2004: 136) estamos ante un valor universal, objetivo y coordinado para toda España que guarda cierta relación con el propio valor de mercado de los respectivos inmuebles.

En relación a su determinación, el artículo 23 de la Ley del Catastro Inmobiliario, establece la necesidad de considerar los siguientes criterios:

- a) La localización del inmueble, las circunstancias urbanísticas que afecten al suelo y su aptitud para la producción.
- b) El coste de ejecución material de las construcciones, los beneficios de la contrata, honorarios profesionales y tributos que gravan la construcción, el uso, la calidad y la antigüedad edificatoria, así como el carácter histórico-artístico u otras condiciones de la edificación.
- c) Los gastos de producción y beneficios de la actividad empresarial de promoción, o los factores que correspondan en los supuestos de inexistencia de la citada promoción.
- d) Las circunstancias y valores de mercado.
- e) Cualquier otro factor relevante que reglamentariamente se determine.

Tras conocer la finalidad del valor catastral y los criterios a considerar en el proceso metodológico, es el momento oportuno de comentar las normas técnicas que han de aplicarse en la obtención del mismo previstas en el Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas

de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones⁴¹, para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana. En este sentido, el proceso a seguir para la determinación práctica del valor catastral engloba las siguientes etapas:

1. Delimitación del suelo de naturaleza urbana sobre el que actuar⁴².
2. Delimitación del suelo en polígonos de valoración, de acuerdo con los criterios establecidos en la correspondiente ponencia de valores. Las ponencias de valores son los documentos administrativos, elaborados por las Gerencias territoriales del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria, que recogen los criterios, módulos de valoración, planeamiento urbanístico y demás elementos precisos para llevar a cabo la determinación del valor catastral.
3. Determinación de los valores del suelo⁴³. Se toman como valores de referencia, los de repercusión y unitarios, siguiendo la secuencia de sucesiva aproximación en tres niveles (valores en polígono; en calle, tramo de calle, zona o paraje; y, en parcela), a fin de alcanzar el valor particularizado del bien inmueble. Por lo general, de acuerdo con la Norma 9 del Real Decreto 1020/1993, la valoración del suelo se realizará por el valor de repercusión que corresponde al valor del suelo por metro cuadrado de construcción real o potencial; en casos específicos (reducido tamaño del suelo de naturaleza urbana, suelo de urbanizaciones de carácter residencial en edificación abierta, complejidad, etc.)⁴⁴ cabe la posibilidad de emplear el valor unitario determinado como el valor del suelo referido al metro cuadrado de suelo.

⁴¹ En la norma 2 del Real Decreto 1020/1993 se definen las normas técnicas para determinar el valor catastral de los bienes de naturaleza urbana como el conjunto de conceptos, reglas y criterios que han de regir para la valoración de dichos bienes y que se establecen por el presente Real Decreto. En esta misma norma se define el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones como el conjunto de reglas, criterios y valores básicos que permiten calcular los valores del suelo y de las construcciones en actuaciones masivas, que garantizan una adecuada coordinación de los mismos y hacen posible su obtención por medios informáticos.

⁴² Véase en la Norma 6 del Real Decreto 1020/1993 la normativa a seguir para dicha delimitación del suelo.

⁴³ En el artículo ¿? del Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario pueden consultarse la definición de suelo de naturaleza urbana.

⁴⁴ Véase Norma 9.1 del Real Decreto 1020/1993.

La determinación del valor de repercusión básico del suelo para cada nivel se realizará mediante el método residual, es decir, deduciendo del valor del producto inmobiliario el importe de la construcción existente, los costes de la producción y los beneficios de la promoción, de modo que el importe resultante correspondería al suelo. Este valor deberá corregirse por dos coeficientes, denominados A y B, relacionados con el número de fachadas a la vía pública y la longitud de ésta, respectivamente⁴⁵.

4. Valoración de la construcción. Este valor será determinado por el valor de reposición de la misma calculado a partir del coste actual de éste teniendo en cuenta su uso, calidad y carácter histórico-artístico, aplicándoles los coeficientes correctores del valor de la construcción y de los valores del suelo y las construcciones que correspondan en su caso.

En la Norma 13 del Real Decreto 1020/1993 figuran como posibles coeficientes correctores a aplicar al valor de las construcciones, los coeficientes H e I centrados en la antigüedad de la construcción y en el estado de conservación, respectivamente.

Por último, dado que determinadas características intrínsecas y extrínsecas de los inmuebles afectan de igual forma al suelo y a las construcciones, la Norma 14 prevé una serie de coeficientes correctores que hacen referencia a las mismas debiendo ser aplicados a ambos valores⁴⁶. Dichos coeficientes correctores son:

- Coeficiente J. Depreciación funcional o inadecuación.
- Coeficiente K. Viviendas y locales interiores.
- Coeficiente L. Fincas afectadas por cargas singulares⁴⁷.

⁴⁵ El importe de dichos coeficientes es recogido en la Norma 10 del Real Decreto 1020/1993.

⁴⁶

⁴⁷ Reciben esta consideración el formar parte del conjuntos oficialmente declarados histórico-artísticos o estar incluidas en catálogos o planes especiales de protección.

- Coeficiente M. Fincas afectadas por situaciones especiales de carácter extrínseco (futuros viales, inconcreción urbanística, expropiación, reparcelación, etc.).
- Coeficiente N. Apreciación o depreciación económica. Pretende adecuar los resultados obtenidos por aplicación de las normas precedentes a la realidad del mercado inmobiliario, evaluando casos de sobreprecio en el producto inmobiliario, por razones contrastadas de alta demanda en el mercado, inexistencia de otro producto similar, pro alta calidad en las características constructivas y también para evaluar un bajo precio por falta de mercado y caída en desuso.

En caso de concurrir dos o más coeficientes correctores del valor del suelo y de las construcciones, sólo podrá aplicarse uno de ellos, salvo en el caso de los coeficientes N y J que son compatibles entre sí y con cualquier otro. En los demás casos de concurrencia habrá que optar por aquél que represente mayor disminución del valor.

5. Determinación del valor catastral del inmueble de naturaleza urbana. Considerando los diferentes factores que intervienen en la formación del valor del producto inmobiliario, el valor en venta del producto inmobiliario (Vv) se obtiene de multiplicar, la suma del valor de repercusión del suelo (Vr) y el valor de la construcción (Vc), por 1,40⁴⁸ y por el factor de localización (FI), este último evalúa las diferencias de valor de productos inmobiliarios análogos por su ubicación, características constructivas y circunstancias socio-económicas de carácter local que afecten a la producción inmobiliaria⁴⁹. La expresión a aplicar es la siguiente:

$$Vv = 1,40 \times [Vr + Vc] \times FI$$

⁴⁸ Este coeficiente corresponde a los gastos y beneficios de la promoción.

⁴⁹ Todos los valores están expresados en €/m² construido (véase la Norma 16 del Real Decreto 1020/1993).

A todo lo anterior, faltaría realizar una matización, estamos ante un caso de valoración masiva, ya que, son numerosos los bienes inmuebles para los que hay que determinar el valor catastral, de aquí la necesidad de un procedimiento que facilite los trabajos a realizar, de una forma mecánica y fácilmente informatizable. En esta línea, el Real Decreto 1020/1993 incluye un cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones⁵⁰, en el que partiendo de la definición de unas áreas económicas homogéneas del suelo y de las construcciones, se asigna a cada una de ellas un módulo básico de repercusión del suelo, unos coeficientes para cada uso y un módulo básico de construcción. En el caso de áreas en las que la valoración del suelo se haga de forma unitaria se establecerá un intervalo de valores unitarios a aplicar. Este cuadro marco de valores, al proporcionar los valores del suelo y de la construcción, facilita y objetiviza, en gran medida, la valoración catastral de los bienes inmueble de naturaleza urbana.

Por tanto, de este proceso de valoración catastral, podrían destacarse los siguientes aspectos:

- la referencia del valor catastral al valor de mercado sin que pueda exceder a este último⁵¹,
- el cálculo, por separado, del valor del suelo y de las construcciones, siendo corregido en función de las características particulares del inmueble;
- disponibilidad de un conjunto de valores para el suelo y la construcción de modo que la determinación del valor catastral de estos bienes resulta mecánica, cabe la posibilidad de apoyarse en técnicas informáticas.

⁵⁰ Véase Capítulo III de este Real Decreto.

⁵¹ Silván (¿?: 203) considera que aunque el valor catastral se obtenga partiendo de valores de mercado generalmente son inferiores a estos últimos, por lo que no deberían usarse en las valoraciones inmobiliarias de mercado. Sin embargo, Sarasa (2001: 182) sí que considera el valor catastral como idóneo para determinar la base de valoración de los distintos impuestos al guardar éste una estrecha relación con el mercado y tener una metodología específica fundada en la observación de la realidad.

Los últimos aspectos comentados relacionados con la disposición de unos valores comunes del suelo y de la construcción, basados en el mercado, permitirá una mayor objetividad en el proceso valorativo, del cual se ha destacado siempre su carácter subjetivo. En esta línea, Sarasa (2001: 183) destaca de este criterio valorativo las siguientes cualidades:

- Es un valor conocido de antemano por el sujeto pasivo y por la Administración, por tanto, disminuirían los litigios entre ambos acerca, principalmente, de la comprobación de valores. Este hecho redundaría en una menor incertidumbre e inseguridad jurídica para el sujeto pasivo y en una mejora en la eficiencia de la gestión administrativa, que vería reducidos sus costes en cuanto a la duplicidad de valores administrativos que tiene lugar en la actualidad al coexistir el valor real y el valor catastral como conceptos independientes empleados en distintos tributos.
- La centralización del valor fiscal en uno sólo permitiría, en la interpretación y aplicación de las normas de valoración, actuar con mayor seguridad y eficacia, pues la concentración de esfuerzos en un solo valor mejoraría la efectividad del mismo y haría su obtención y cuantía más precisa y acorde a la realidad que pretende cuantificar. Por ende, se lograría una mayor justicia tributaria a nivel valorativo al establecerse la valoración bajo un mismo patrón legal homogeneizado.
- Además, como el valor catastral se obtiene a partir de una organización centralizada, ello garantiza una coordinación de estos valores en su determinación a nivel nacional y la eliminación de las diferencias arbitrarias que entre territorios pudieran existir de no establecerse este control homogéneo para su cálculo.

Estas consideraciones llevan a este autor a abogar por la utilización del valor catastral como núcleo valorativo a partir del cual determinar cuantitativamente la capacidad económica que se pretende gravar en la base imponible de un tributo cuando no se disponga de la efectivamente realizada. No

obstante, la factibilidad de dicha propuesta necesita que el valor catastral sea perfectamente delimitado de forma institucional, funcional y metodológica en la normativa legal. En particular, es indispensable su determinación mediante una metodología flexible de rápida adaptación a los cambios físicos, jurídicos o económicos que padezca el inmueble, a las modificaciones y fluctuaciones de mercado, de forma que refleje en cada momento la realidad del bien que representa en su valoración.

III.2. LAS NORMAS INTERNACIONALES DE VALORACIÓN

El International Valuation Standards Committee⁵² (IVSC) es una organización no gubernamental, miembro de las Naciones Unidas. Su trabajo lo realiza en cooperación con los Estados Miembros⁵³ y mantiene una relación con agencias internacionales, tales como la OCDE, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio, la Comisión de la Unión Europea, y el Banco Internacional de Liquidaciones. Asimismo, sustenta una importante conexión con órganos emisores de normas como el IASB, la IFAC y la IOSCO.

El objetivo del IVSC es preparar un conjunto comprensible y robusto de normas internacionales que faciliten las transacciones entre países y favorezcan la estabilidad financiera internacional y nacional. Por ello, este organismo ha orientado su trabajo a conseguir unas normas de valoración más homogéneas entre los diferentes países que, a su vez, permitan determinar valores consistentes con las exigencias establecidas por el IASB para la información financiera. Esta última premisa vuelve a incidir en la conexión existente entre el

⁵² Traducido al español como Comité Internacional de Normas de Valoración. A finales de los setenta, la globalización de los mercados y la divergencia de normativa valorativa en los distintos países motivó que miembros del comité técnico del Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) y representantes de organizaciones profesionales de tasadores de Estados Unidos iniciaran un diálogo que concluyó con la creación del International Assets Valuation Standards Committee (TIAVSC) en 1981. En 1994, cambio de nombre pasando a denominarse International Valuation Standards Committee, tal y como se le conoce a partir de ese momento. Desde 2003 comprende asociaciones profesionales de valoración de todo el mundo.

⁵³ El IVSC está formado por asociaciones profesionales de valoración de unos cincuenta países. España está presente mediante la Asociación Española de Sociedades de Tasación (ATASA).

ámbito de la valoración profesional y el contable, puesta de manifiesto a través del esfuerzo que desde el primero de ellos se está realizando para desarrollar normas acordes con lo que ocurre en el área de la contabilidad.

La interrelación a la que acabamos de hacer referencia, vuelve a reiterarse en la concreción de los objetivos del IVSC entre los que se establece, concretamente, la formulación y publicación de normas internacionales de valoración (NIV)⁵⁴ que sirva para valorar bienes teniendo en cuenta las necesidades de la información financiera. Asimismo, en el caso de que las normas de otras disciplinas como la contabilidad puedan ser aplicadas a las valoraciones, el IVSC recomienda a los profesionales de la valoración que también consideren las normas contables en su actuación, poniendo de relieve la existencia de alguna divergencia o conflicto entre ambos conjuntos de normas. Por tanto, queda claro que desde el ámbito valorativo profesional internacional se pretende un acercamiento e interrelación con lo previsto desde la perspectiva valorativa contable.

Junto a la anterior relación también es necesario resaltar que la valoración profesional es una actividad compleja, tal y como lo reconoce el IVSC, por diversas circunstancias como son: la diversidad de elementos a valorar, la dificultad que tienen los profesionales de otras disciplinas para interpretar las actividades de valoración, los problemas de uso y traslación de la terminología y la necesidad de que las valoraciones profesionales se desarrollen de acuerdo con unas normas generalmente aceptadas. Pues bien, ante este escenario, este organismo ha optado por publicar unas normas con la estructura recogida en la tabla III.6 al objeto de facilitar su comprensión y, por consiguiente, la aplicación adecuada de las mismas.

⁵⁴ Corresponde a la traducción de la expresión en inglés, International Valuation Standards (IVS). También conocidas como Generally Accepted Valuation Principles (GAVP), traducidos como Principios de Valoración Generalmente Aceptados. Son publicadas desde 1985 por el IVSC y representan las mejores prácticas aceptadas en la profesión de la valoración. El IVSC entiende que estas normas tienen que complementarse y apoyarse mutuamente con las normas nacionales de los distintos países miembros, debiendo eliminarse las diferencias que puedan existir entre ambos conjuntos de normas.

Tabla III.6. Estructura del documento de Normas Internacionales de Valoración⁵⁵.

PARTES	CONTENIDO
Introducción	Historia, constitución, organización y forma de las normas.
Conceptos generales de valoración y principios	Definición de los términos usados habitualmente en la valoración, así como, principios y métodos de valoración.
Código de conducta	Características de los profesionales encargados de la valoración
Normas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valoración basada en el valor de mercado 2. Valoración basada en valores ajenos al mercado 3. Informe de valoración
Aplicaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valoración para informes financieros 2. Valoración para fines de préstamo
Recomendaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valoración de la propiedad inmobiliaria 2. Valoración de intereses de préstamo 3. Valoración de planta y equipo 4. Valoración de activos intangibles 5. Valoración de propiedad personal 6. Valoración de empresas 7. Consideración de sustancias peligrosas y tóxicas 8. Coste de reposición depreciado 9. Análisis del descuento de flujos de caja 10. Valoración de las propiedades agrícolas 11. Reconsideración de valoraciones 12. Valoración de propiedades especializadas 13. Valoración masiva para impuestos 14. Valoración de propiedades en industrias extractivas
Documento informativo	Valoración en mercados emergentes

⁵⁵ El contenido reflejado en esta tabla corresponde a la séptima edición de estas normas correspondiente a Febrero de 2005. Los cambios más importantes respecto a la anterior edición de 2003 (sexta edición), han tenido lugar en la Aplicación nº 1 y en la Recomendación nº 8 debido a las mejoras incorporadas por el IASB en su normativa en 2003 y 2004. Además, se incluyen tres nuevas recomendaciones (número 12, 13 y 14).

Los conceptos y principios generales de tasación, que se presentan inicialmente en este documento, constituyen el cuerpo de conocimiento de los métodos y prácticas de valoración, favoreciendo su entendimiento y aplicación entre las diferentes disciplinas profesionales. La promulgación de estos conceptos y principios es apoyada por la experiencia de los tasadores profesionales de los diferentes países que han llegado a la conclusión de que los fundamentos de los métodos de valoración son generalmente similares en el mundo aunque las circunstancias económicas y legales locales requieran, en ciertas ocasiones, aplicaciones especiales⁵⁶.

Las tres normas emitidas⁵⁷, con carácter general, por el IVSC, se han centrado en la presentación de las bases de valoración, basadas en el mercado y ajenas a éste, y al informe de valoración, respectivamente. Estas normas han sido complementadas por aplicaciones, en las que se expone el modo de realizar la valoración para ciertas finalidades; y, por recomendaciones que suministran una guía para resolver problemas específicos de valoración y para aplicar las normas a determinadas situaciones y actividades, complementando y ampliando lo indicado en las normas y aplicaciones.

A continuación, nos centramos en presentar el concepto de bien inmueble recogido en estas Normas, así como su valoración cuando va a ser incorporada en los estados financieros de la empresa.

III.2.1. EL CONCEPTO DE BIEN INMUEBLE

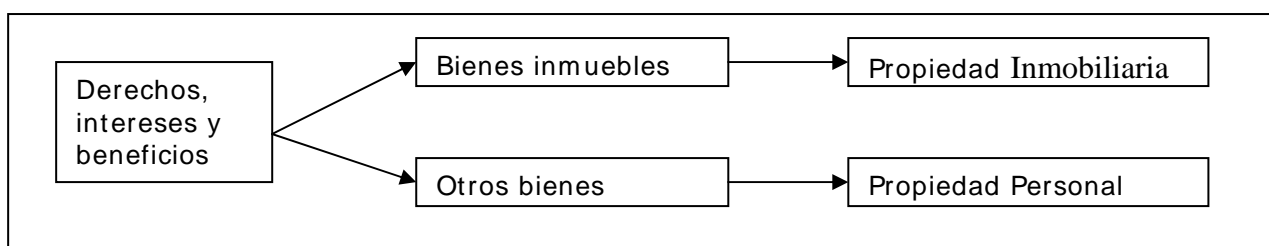
En el epígrafe dedicado a los conceptos generales y principios de valoración de estas Normas son definidos los siguientes conceptos recogidos en el gráfico III.2: inmuebles (*real estate*), propiedad inmobiliaria (*real property*) y propiedad personal (*personal property*). Con la primera expresión, bienes

⁵⁶ Aunque las normas, aplicaciones y recomendaciones podrían ser publicadas independientemente, cada una de ellas forma parte de un conjunto total, debiendo ser leídas y entendidas junto a los conceptos y principios generales de tasación.

⁵⁷ Las dos primeras normas son efectivas desde el 1 de julio de 2000 y las tercera, dedicada a los requisitos del informe de valoración, a partir del 30 de abril de 2003. La estructura de las normas es la siguiente: introducción, alcance, definiciones, relaciones con las normas contables, declaración de normas, discusión, requisitos para la divulgación, cláusulas de desviación y fecha de puesta en marcha.

inmuebles, se hace referencia al suelo⁵⁸ o terreno y a todos aquellos elementos de naturaleza tangible incorporados por el hombre al mismo; mientras que el término propiedad inmobiliaria engloba todos los derechos, intereses y beneficios relacionados con la propiedad de los bienes raíces o inmuebles, de este modo, estamos ante un concepto definido desde la perspectiva jurídica⁵⁹. Por último, la propiedad personal se refiere a los intereses de una persona en artículos tangibles e intangibles diferentes a los bienes inmuebles.

Gráfico III.2. Conceptos previstos por el IVSC relacionados con los bienes inmuebles



Fuente: Elaboración propia.

Tabla III.7. Conceptos previstos por el IVSC relacionados con los bienes inmuebles

CONCEPTO	CONTENIDO
Bienes inmuebles	Suelo o terreno y todos aquellos elementos incorporados al mismo por el hombre.

⁵⁸ El suelo es un bien inmueble o raíz, independientemente de que tenga o no edificación, de indudable importancia para el desarrollo de nuestra vida y existencia, de aquí que sea el objeto de estudio de diferentes ámbitos como derecho, geología, sociología y economía (párrafos 2.1 y 2.2 del apartado de Conceptos y Principios de Valoración de esta Norma). Un bien raíz es definido por estas Normas como “el suelo físico y todas las cosas que son parte natural del suelo así como aquellas que han sido adjuntadas a éste por las personas”.

⁵⁹ La American Society of Appraisers (2004) reitera el carácter jurídico de la propiedad desde una perspectiva de derecho personal al considerar que en la valoración, el término propiedad debe ser usado como los derechos sobre los futuros beneficios de una cosa propia o poseída (tangible, intangible o ambas) con la exclusión de otras personas. En el capítulo dos de este trabajo se hizo referencia al concepto jurídico de propiedad inmobiliaria desde la perspectiva de los derechos reales, vigente en los países de ley común.

Propiedad inmobiliaria	Derechos, intereses y beneficios relacionados con la propiedad de los bienes inmuebles.
Propiedad personal	Intereses de una persona en artículos tangibles e intangibles diferentes a los bienes inmuebles.

Fuente: Elaboración propia.

Nos encontramos con la diferenciación habitual entre los bienes inmuebles como elementos físicos en sí y la perspectiva jurídica relacionada con los derechos disponibles sobre los mismos. Al respecto, Milgrim (1987: 5) resalta la consideración de bien inmueble a la tierra y todas las cosas que son parte natural de ella como los árboles y los minerales o que han sido unidas a ella por las personas, entre las que tendrían cabida las construcciones⁶⁰; caracterizándose todos ellos por su carácter tangible y su inamovilidad. Sin embargo, la propiedad inmobiliaria hace referencia a todos los intereses, beneficios y derechos inherentes a la propiedad del bien inmueble físico; por tanto, no hablamos del bien en sí, sino de los derechos que sobre el mismo pueden disponerse ya sea a usarlo, a venderlo, a alquilarlo, etc. e incluso, también, a elegir el ejercicio de todos o ninguno de los posibles derechos⁶¹.

De acuerdo con las definiciones otorgadas desde el ámbito valorativo profesional internacional a estos conceptos, en nuestro trabajo, nos centraremos en lo previsto por estas normas en relación a los bienes inmuebles haciendo también una especial referencia a los derechos englobados en la propiedad inmobiliaria.

III.2.2. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES PARA SU INCORPORACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

El apartado dedicado por estas normas a los conceptos generales y principios de valoración resalta la importancia que tiene el concepto de utilidad

⁶⁰ Todos los elementos permanentes adjuntados como las cañerías, tuberías, instalación eléctrica, ascensores, etc. también, normalmente, son considerados parte de los bienes inmuebles.

⁶¹ Se hace referencia a los derechos personales comentados en el capítulo uno de este trabajo.

en la valoración de propiedades reales o personales⁶², aparece una notable correspondencia con las ideas fijadas, hace mucho tiempo atrás, por los autores neoclásicos, los cuáles veíamos que también consideraban la utilidad de un bien básica en la determinación de su valor. También encontramos en el mismo la habitual diferenciación realizada en el ámbito de la valoración profesional de los términos precio y valor, así, mientras que el precio es definido como la cantidad pedida, ofrecida o pagada por un bien o servicio en el mercado⁶³; el valor es un concepto económico que hace referencia a una estimación del importe más probable por el que se llevaría a cabo la transacción entre compradores y vendedores de un bien o servicio que está disponible para su adquisición.

Los aspectos anteriores serán tenidos en cuenta por los tasadores en su trabajo de valoración. El IVSC, tal y como aparecía en la tabla ¿?, tiene previsto un Código de conducta a seguir por los tasadores que realicen sus valoraciones conforme a las Normas Internacionales de Valoración. En este ámbito, la definición de tasador corresponde a una persona que posee la necesaria preparación, habilidad y experiencia para realizar una valoración⁶⁴.

A nivel general, estas Normas establecen que un tasador deberá presentar los siguientes atributos:

- buena reputación;
- haber obtenido un grado apropiado en un centro reconocido de aprendizaje o una cualificación académica equivalente;
- tener una experiencia adecuada y ser competente con la valoración exigida y la categoría de activos;
- entienda y pueda aplicar correctamente los métodos y técnicas reconocidos que sean necesarios para elaborar una valoración creíble;

⁶² La demanda de un bien o servicio es creada por su utilidad, influenciada por su escasez y deseo y restringida por los límites del poder de compra.

⁶³ Se define en esta introducción como “ambiente en el que bienes, servicios y mercancías son intercambiadas entre compradores y vendedores mediante un mecanismo de precios. Asimismo lleva implícito que los compradores y vendedores realizan sus actividades sin restricciones”.

⁶⁴ En algunos Estados es necesario que la persona que encarga la valoración autorice al tasador a realizar la actividad valorativa.

- ser miembro de un organismo nacional reconocido en la profesión de valoración;
- continuar un programa de educación profesional para cubrir toda su carrera; y
- seguir todos los requerimientos del Código de Conducta⁶⁵.

En aquellos Estados en los que no esté previsto ningún título académico apropiado, el tasador deberá tener un nivel suficiente de capacitación y experiencia en la valoración y ser miembro de un organismo nacional reconocido en la profesión de la valoración o ser licenciado por el Gobierno o nombrado por los Tribunales o una Autoridad de un nivel equivalente⁶⁶.

Al inicio de este capítulo comentábamos que la finalidad de la valoración es fundamental en la realización de la misma; pues bien, el IVSC ha elaborado una aplicación concreta en el caso de que ésta sea incorporada a los estados financieros de la empresa, concretamente, la Aplicación nº 1. *Valoración para los informes financieros*. Este texto resalta nuevamente, la necesidad de una interrelación del ámbito valorativo contable y del profesional, cuanto más en los casos en los que desde una perspectiva contable se requiere una valoración en base al mercado. En concreto establece la necesidad de que los tasadores, encargados del trabajo de esta naturaleza, comprendan los conceptos y principios contables fundamentales de las NIC/NIIF. En base a estas consideraciones encontramos en este documento la clasificación que el IASB realiza de los bienes inmuebles, recordemos, inmovilizado material, propiedad de inversión, existencias y activos poseídos para su venta. Los directores de la empresa deben proporcionar a los tasadores una lista de los activos para ser valorados, siendo clasificados conforme a las NIC/NIIF, es decir, señalando

⁶⁵ Entre los requisitos a presentar por un tasador se encuentran la ética y la competencia. La ética hace referencia a que los tasadores tienen que ser honestos, no actuar de forma engañosa o fraudulenta, evitar el conflicto de intereses (no actuar para dos o más partes en un mismo conflicto, salvo con el consentimiento escrito de los involucrados), confidencialidad e imparcialidad. En lo que respecta a la competencia, se trata de que el tasador disponga del conocimiento, habilidad y experiencia (párrafos 4 y 5).

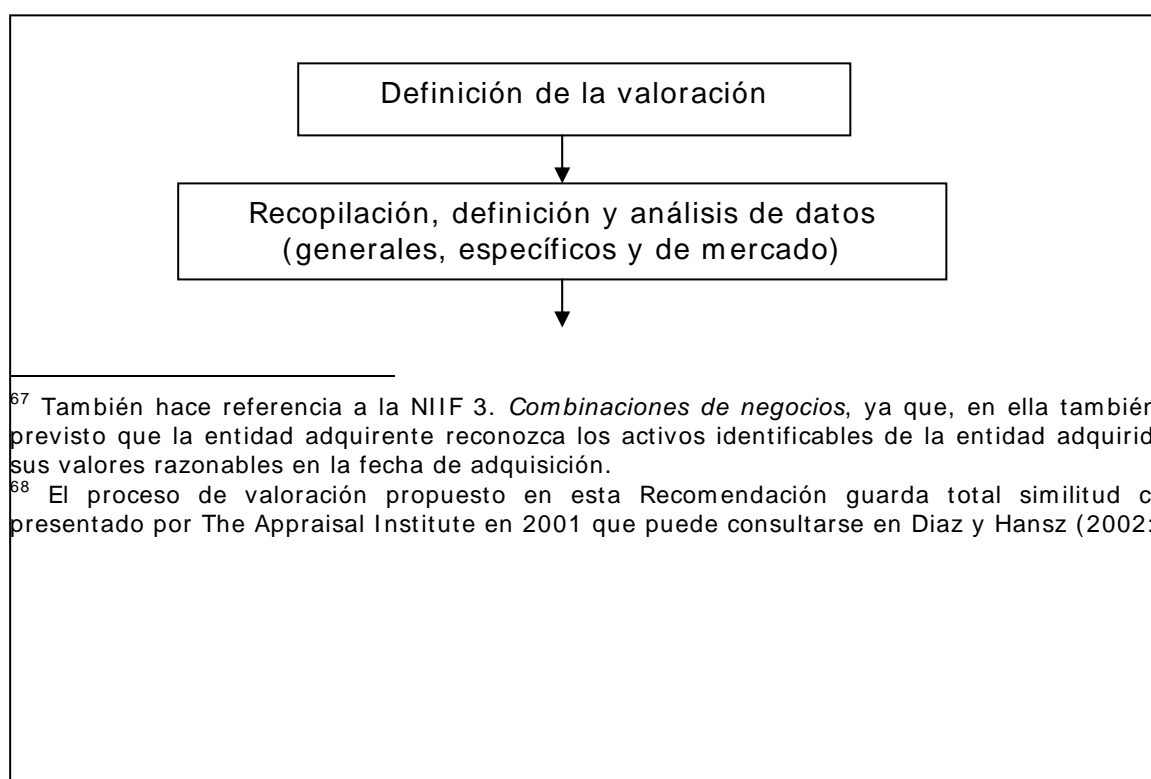
⁶⁶ En algunos Estados, actuar como tasador requiere por ley una licencia o certificado de un organismo independiente (párrafo 3.3).

cuáles son activos al servicio de la empresa y los que no lo son e indicando sus características (inversión, existencia o venta futura).

En concreto, en el párrafo 4.2 de esta Aplicación se establece que está enfocada a los requisitos de valoración bajo la NIC 16, NIC 17, NIC 40, NIC 36, NIC 2 y NIIF 5⁶⁷; reproduciendo los apartados de estas normas donde se hace referencia al valor razonable para la valoración de esta tipología de activos en los estados financieros, y a otros conceptos relacionados con su valoración como el valor neto realizable, el valor residual, depreciación, etc. Al objeto de evitar reiteraciones remitimos al lector a lo indicado en el capítulo tres sobre la valoración a valor razonable de los bienes inmuebles por el IASB.

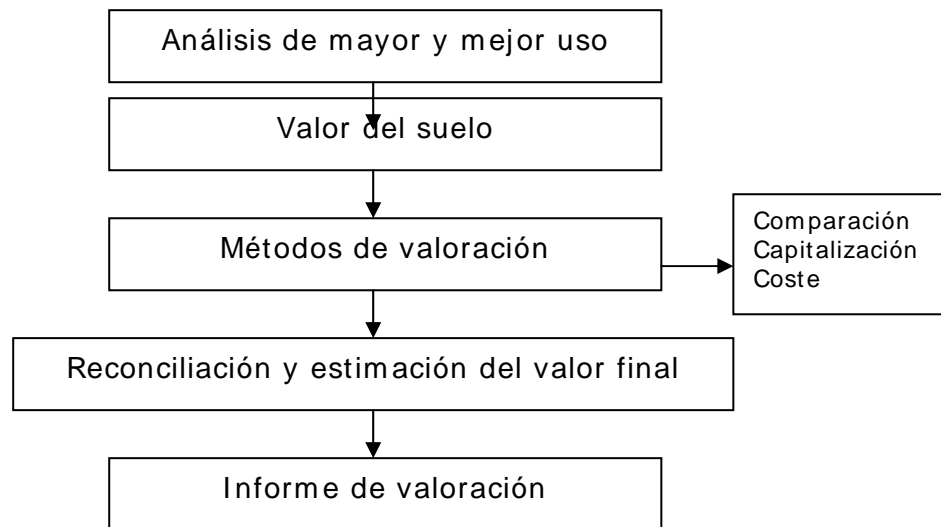
El IVSC en la Recomendación nº 1 establece un marco conceptual y los requerimientos para la valoración de la propiedad inmobiliaria que podría servir para armonizar las prácticas de valoración en todo el mundo (párrafo 1.10). Recordemos que la concepción presente en el ámbito internacional de propiedad inmobiliaria concuerda con la indicada para los países de ley común, en los que se define desde una perspectiva de derecho personal, teniendo cabida cualquier derecho que una persona puede realizar sobre el bien inmueble respecto a un tercero. En esta Recomendación se presenta el proceso de valoración a seguir que aparece representado en el gráfico III.3 y que comentamos a continuación.

Gráfico III.3. Proceso de valoración de la propiedad inmobiliaria según la Recomendación Internacional nº 1⁶⁸.



⁶⁷ También hace referencia a la NIIF 3. *Combinaciones de negocios*, ya que, en ella también está previsto que la entidad adquirente reconozca los activos identificables de la entidad adquirida por sus valores razonables en la fecha de adquisición.

⁶⁸ El proceso de valoración propuesto en esta Recomendación guarda total similitud con el presentado por The Appraisal Institute en 2001 que puede consultarse en Díaz y Hansz (2002: 22).



Fuente: Elaboración propia.

1. Definición de la valoración.

Esta primera etapa consiste en fijar todos los términos relacionados con la valoración y el objeto a valorar. Así, deberá informarse de los siguientes aspectos (párrafo 5.6):

- Identificación del bien inmueble.
- Identificación de los derechos de propiedad.
- Uso de la valoración.
- Definición de valor.
- Fecha de la valoración.
- Ámbito de la valoración.
- Otras condiciones que pueden incidir en la valoración.

En primera instancia es necesario determinar tanto el bien inmueble a valorar como los derechos de propiedad sobre el mismo. También hay que determinar la finalidad de la valoración y el criterio valorativo a emplear. En aquellos casos donde la información de mercado es suficiente para

realizar la valoración, el valor de mercado será el adoptado, que constituye el valor comúnmente más demandado. En otras circunstancias, donde esta información sea insuficiente o se den instrucciones especiales, el resultado podría ser un valor de no mercado⁶⁹ (párrafo 5.16). La existencia de diferentes tipos de valor no debe confundir a tasadores ni a los usuarios de los servicios de valoración. Cada valor tiene su propia racionalidad y aplicación, por lo que tendrá que ser aplicado únicamente en un contexto apropiado (párrafo 5.17).

2. Recopilación y selección de datos así como un análisis preliminar de los mismos (párrafo 5.7).

Los datos recopilados tienen que estar relacionados con tres amplios ámbitos: general, específico y de mercado. La información general se refiere a aspectos sociales, económicos, gubernamentales o medioambientales relacionados con la región, ciudad y barrio en que se sitúa el inmueble. Es necesario que estos datos sean complementados con otros específicos de la propiedad inmobiliaria, como puede ser su coste, depreciación, ingresos y gastos, uso, etc. También debe obtenerse información sobre la oferta y demanda de este tipo de propiedad en el mercado (competencia, ventas, vacantes, estudios de demanda, etc.). El tasador determinará cuáles de los datos obtenidos inciden, en mayor o menor medida, en el valor del inmueble concreto a valorar.

3. Análisis del mayor y mejor uso (párrafo 5.8).

El mayor y mejor uso hace referencia al uso más probable de una propiedad, físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permitido, financieramente factible y del cual resulta el mayor valor de la propiedad que está siendo valorada⁷⁰. Es necesario especificar el mayor y

⁶⁹ Después de comentar las etapas del proceso de valoración fijadas en esta Recomendación se comentarán las Normas Internacionales de Valoración nº 1 y 2, en las que se establecen los criterios valorativos basados en el mercado y ajenos al mismo, respectivamente.

⁷⁰ Un análisis de este aspecto puede consultarse en el apartado dedicado a los Conceptos generales de valoración y principios (párrafo 6.0 y siguientes).

mejor uso del suelo sin construcción y el mayor y mejor uso de la construcción.

4. Estimación del valor del suelo (párrafo 5.9).

Podrá ser determinado en base a diferentes métodos, dependiendo su elección del tipo de valor estimado y de los datos dispuestos. El párrafo 5.25 de esta Recomendación dispone como métodos principales en la valoración del suelo los siguientes:

- Técnica de comparación de ventas. El suelo a valorar se compararía con parcelas similares de suelo en base a datos actuales o transacciones de mercado recientes.
- Técnica de parcelación. Consiste en dividir una propiedad particular en un conjunto, estableciendo los ingresos y gastos asociados con el proceso, y descontando el resultado neto. El resultado será un indicador del valor.
- Cuando no pueda aplicarse el método de comparación de ventas cabe la posibilidad de emplear, con cautela, los siguientes métodos: distribución, extracción, técnica residual y en base a la renta por derecho de superficie. Los dos primeros son técnicas indirectas de comparación, basadas en establecer un ratio entre el valor de la tierra y el de la edificación, o alguna otra relación con componentes de la propiedad. En el caso de la extracción, al valor de la propiedad en su conjunto (suelo y construcción), obtenido mediante comparación, se le resta la estimación del importe de la construcción, determinado por el análisis del coste menos la depreciación, indicando el resultado obtenido el posible valor del suelo. En cuanto a la técnica residual, ésta aplica como elementos básicos del análisis los ingresos y gastos; partiendo de un análisis financiero del resultado neto que puede obtenerse en caso de destinarse a producir rentas se deduce el importe neto correspondiente a la construcción. Por último, el método basado en

la renta por derecho de superficie, determina el valor del suelo mediante la capitalización de la renta que obtendría el propietario del suelo sobre el que se ha edificado una construcción.

5. Aplicación de alguno de los métodos de valoración⁷¹.

En la mayoría de los Estados está prevista la aplicación de alguno de los tres métodos siguientes basados en el mercado⁷²: coste, comparación de ventas y capitalización de ingresos. Salvo que haya alguna restricción o razones convincentes para omitir la aplicación de alguno de estos métodos⁷³, es razonable que el tasador considere cada método⁷⁴ (párrafo 5.10). El valor de mercado podrá determinarse por cualquier método siempre que su aplicación sea apropiada y correcta basándose en datos derivados del mercado; no obstante, la disponibilidad de datos y las circunstancias relacionadas con el mercado o con el activo mismo determinarán cuáles son los métodos de tasación más pertinentes y apropiados.

6. Reconciliación de los indicadores de valor y estimación del valor final (párrafo 5.14).

En base a los datos disponibles, el tasador deberá haber aplicado uno o más de los métodos anteriormente citados, debiendo proceder en esta etapa a reconciliar las diferentes estimaciones de valor derivadas de la etapa anterior, concluyendo con la estimación de un valor final.

7. Informe del valor determinado (párrafo 5.15).

⁷¹ Se consideran métodos de valoración a aquellos métodos analíticos generalmente aceptados de uso común (párrafo 9.1 de los Conceptos y principios de valoración de estas Normas).

⁷² Véase párrafo 9.2 del apartado dedicado a los Conceptos y principios de valoración de estas Normas Internacionales de Valoración.

⁷³ Es posible que las leyes de algún Estado excluyan o limiten la aplicación de uno o más de estos tres métodos (párrafo 5.10).

⁷⁴ Normalmente, las tasaciones basadas en el mercado emplean uno o más métodos de valoración, aplicando el principio de sustitución por el que “una persona prudente no pagaría más por un bien o servicio que el costo de adquisición de otro bien o servicio que lo sustituya en forma igualmente satisfactoria, en ausencia de factores que lo compliquen con el tiempo, mayor riesgo u otros inconvenientes” (párrafo 9.2 de los Conceptos y Principios de Valoración).

El valor final determinado para la propiedad inmobiliaria tendrá que ser informado por el tasador en un informe de acuerdo con los requisitos fijados en el Código de conducta a seguir por el tasador y en la Norma Internacional de Valoración nº 3. *Informe de Valoración*⁷⁵ que define este informe como un documento⁷⁶ que recoge las instrucciones para la valoración, las bases y finalidad de la valoración, y los resultados del análisis que han concluido con un valor final. También debe incorporar una explicación del proceso de análisis realizado en la valoración y la información que ha sido utilizada en el mismo. No obstante, el tipo y contenido de este informe variará de acuerdo con el uso, los requisitos legales, el tipo de propiedad, y la naturaleza y complejidad de la valoración.

La comparación del proceso de valoración previsto en esta Recomendación Internacional con el presentado al principio de este capítulo al presentar, de forma general, la valoración inmobiliaria profesional⁷⁷ pone de manifiesto cierta similitud entre las mismas, por tanto, la práctica valorativa profesional parece ser bastante uniforme.

III.2.2.1. Las bases de valoración en base al mercado y ajenas al mismo

En la Recomendación nº 1 se ha destacado el papel del valor de mercado en la valoración, de aquí, que en este epígrafe nos centremos básicamente en presentar lo previsto en la Norma Internacional de Valoración nº 1. *La valoración basada en el valor de mercado*. También y dado que en la normativa contable se ha hecho referencia a otros criterios valorativos, como el coste, incidiremos, brevemente, en algunas de las bases valorativas previstas en la Norma Internacional de Valoración nº 2. *Valoración basada en valores ajenos al mercado*.

⁷⁵ Los términos certificado de valoración e informe de valoración son usados a veces como intercambiables. En algunos estados, como el Reino Unido, el término certificado de valoración designa un documento en el cual el tasador certifica la cantidad de valoración de la propiedad, se incluye la fecha de la valoración, la finalidad de la misma, la dirección y cualificación del tasador, etc.; sin embargo, en Estados Unidos este certificado de valor hace referencia a un documento en el que el tasador afirma que los hechos presentados son correctos, que el tasador ha actuado en base a la ética y cumpliendo con las normas profesionales, etc. (párrafo 3.1).

⁷⁶ Esta Norma admite que el formato del informe sea oral o escrito.

⁷⁷ Véase gráfico III.3.

El objetivo de la Norma Internacional de Valoración nº 1 es proporcionar una definición común de valor de mercado, explicando los criterios generales relacionados con ésta y su aplicación en la tasación de bienes cuando el propósito y función de la tasación es la estimación de este valor⁷⁸. Esta norma es aplicable al valor de mercado de los bienes, normalmente bienes inmuebles y elementos relacionados.

De acuerdo con esta Norma el valor de mercado corresponde a la “cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se intercambiaría voluntariamente una propiedad⁷⁹ entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones” (párrafo 3.1). Por tanto, se consideran aspectos característicos del mismo (párrafo 3.2):

- Consiste en un precio estimado, no real o predeterminado, que razonablemente podría obtenerse en el mercado⁸⁰ por dicho elemento.
- Atiende a las circunstancias de mercado de la fecha efectiva de la valoración⁸¹, obviando la situación en cualquier momento anterior o posterior.
- Ambas partes, comprador y vendedor, actuarán de forma voluntaria. Esto supone implícitamente que no están forzados a realizar el intercambio a un precio distinto al apreciado como razonable de

⁷⁸ Las nuevas aportaciones realizadas, recientemente, por el IASB y el FASB acerca de la aplicación del valor razonable, llevaron al IVSC a presentar, en 2004, un documento a consulta “Valuation of assets for financial statements”, en el que se consideraba apropiado incluir un valor en uso en la Norma Internacional de Valoración nº 1. En concreto, se trataría de un valor de uso continuado (*continuing use value*) que sería una base de valoración usada únicamente para establecer el valor razonable de propiedades que posee y están ocupadas por una empresa para su uso en los estados financieros bajo la NIC 16. Más información al respecto puede consultarse en IVSC (2004): *Valuation of assets for financial statements. Position Statements*. <http://www.ivsc.org/pubs/index.html>

⁷⁹ En los comentarios realizados en esta Norma sobre la definición de este valor se indica que el término propiedad podría sustituirse por bien o activo para una aplicación general de la definición.

⁸⁰ Esta Norma define un mercado como “un ambiente en el que bienes, servicios y mercancías son intercambiados entre compradores y vendedores mediante mecanismos de precios” (párrafo 2.0 de la introducción a las Normas Internacionales de Valoración).

⁸¹ Entiende que el intercambio y el contrato de venta tendrá lugar simultáneamente sin variaciones en el precio.

acuerdo con las condiciones de mercado en la fecha de valoración. Además, entiende que no hay una relación particular entre ellos que conduzca a un precio no característico del mercado⁸².

- El intercambio requiere previamente de un periodo de comercialización suficiente para atraer la atención de un número adecuado de compradores potenciales, ya que, estamos en un mercado abierto y competitivo⁸³.
- Tanto comprador como vendedor conocen las características de la propiedad objeto de intercambio y las circunstancias del mercado. En base a ello, actuarán en su propio interés para conseguir el mejor precio para sus respectivas posiciones.
- Los costes e impuestos asociados con la transacción no tendrán cabida en la estimación del valor de mercado.

En la tabla III.8 se muestra una comparación de las definiciones de valor razonable del IASB y de valor de mercado del IVSC al objeto de conocer su grado de similitud.

De acuerdo con el cuadro ¿?; podríamos decir que, a nivel general, ambas definiciones son similares. Su objetivo reside en la determinación del importe que ese elemento tendría en el mercado, tratándose, por tanto, de un valor de cambio⁸⁴. Aunque en la definición de valor razonable no se hace referencia a la fecha a la que debe estar referido, por lógica, ésta corresponderá con el momento de realización de la valoración, tal y como queda explícitamente fijado en la definición de valor de mercado por el IVSC.

⁸² La asociación física, funcional o económica de una propiedad con algún otro inmueble, como el inmueble vecino, puede derivar en un valor especial que sitúe dicho precio por encima del valor de mercado.

⁸³ Esta Norma especifica que los conceptos “abierto” y “competitivo” no tienen un significado absoluto, teniendo cabida en este concepto tanto un mercado internacional como local, un mercado en el que participan numerosos compradores o vendedores o uno en el que el número de participantes esté limitado; en definitiva, lo que pretende poner de manifiesto es que no consiste en un mercado restringido o constreñido (párrafo 6.3).

⁸⁴ Recordemos que en las primeras aportaciones económicas al concepto de valor ya se distinguía entre valor de cambio y valor de uso.

Tabla III.8. Valor razonable *versus* valor de mercado en el ámbito internacional

Características	Valor razonable (IASB)	Valor de mercado (IVSC)
Objetivo	Importe de intercambio de un activo	Precio de mercado estimado
Fecha		Momento de la valoración
Compradores y vendedores	Interesados Debidamente informados Independencia mutua	Actúan de forma voluntaria Bien informados No hay relación especial
Comercialización		Periodo suficiente Mercado abierto y competitivo

Fuente: Elaboración propia.

En lo que coinciden ambas definiciones es en las características que deben presentar las partes que intervienen en el intercambio, compradores y vendedores, estos deben estar interesados en realizar la transacción, lo que equivaldría a indicar que actúan de forma voluntaria, es decir, tienen una motivación que les lleva a realizar esa operación. Asimismo, es relevante que ambos dispongan de una información adecuada y, además, que entre los mismos no exista ningún tipo de relación especial ya que este hecho supondría, normalmente, la determinación de un valor mayor o menor al que corresponde a una situación de independencia mutua entre las partes. Por último, y a diferencia del valor razonable, el valor de mercado fija cuáles deben ser las condiciones en que tiene que llevarse a cabo el intercambio, consistentes en un periodo suficiente de comercialización y, además, deberá realizarse en un mercado abierto y competitivo, es decir, en él, los compradores y vendedores pueden acceder libremente y hay un número suficiente de ellos.

Por tanto, este análisis comparativo, nos pone de manifiesto que la definición de valor de mercado es más amplia y específica, en mayor medida, aspectos que incidirán en su determinación como son la fecha y las condiciones de la comercialización. No obstante, ambas coinciden en presentar dichos valores como valores de cambio en un mercado en el que los compradores y vendedores actúan de forma voluntaria, debidamente informados y sin ningún tipo de relación especial entre ellos.

La compatibilidad comentada entre ambos valores también es indicada en la parte dedicada a los conceptos generales y principios de valoración de estas Normas donde, generalmente, son considerados compatibles, aunque pueden aparecer distorsiones entre ellos motivadas por no considerar un período de comercialización adecuado en la determinación del valor razonable o incluir en el mismo la contribución de la propiedad a la empresa (su valor en uso)⁸⁵.

Esta comparación entre el valor razonable previsto desde el ámbito contable internacional por el IASB y el valor de mercado fijado por el IVSC desde la perspectiva profesional, será completada en el siguiente epígrafe cuando se compare el modo en que ambos organismos han previsto su determinación.

Para finalizar con esta Norma Internacional de Valoración nº 1, haremos mención a dos precisiones realizadas en la misma. Una de ellas, está relacionada con la valoración de los inmuebles que las empresas inmobiliarias disponen como inversión a largo plazo que, generalmente, deberá realizarse sobre la base de la enajenación individual del activo en el mercado sujeta a un plan ordenado. En caso de tratarse de un conjunto de inmuebles que constituyen una cartera, el valor total de la misma podría ser mayor o menor que la suma del valor de mercado de cada activo considerado individualmente (párrafo 6.7). El otro aspecto que queremos indicar es la posibilidad prevista en esta Norma de que el valor de mercado se exprese como una cantidad negativa. Este hecho tendría lugar en circunstancias excepcionales como podrían ser, entre otros, el caso de inmuebles en arrendamiento a largo plazo, bienes especializados, inmuebles obsoletos cuyos costes de demolición exceden el valor del terreno y algunos inmuebles afectados por contaminación ambiental (párrafo 6.9).

- A pesar de que el valor de mercado es el criterio comúnmente adoptado para la valoración de los bienes inmuebles, circunstancias particulares⁸⁶ que limiten la posibilidad de fijar dicho valor o determinadas finalidades de

⁸⁵ En el párrafo 8.1 pueden verse los comentarios respecto a las diferencias entre valor de mercado y valor razonable.

⁸⁶ Podría tratarse de un inmueble con un mercado limitado que requiere un periodo de comercialización más amplio al considerado como usual en un mercado abierto; o bien, de un inmueble especializado que debido a su diseño para un fin especial rara vez se venden en el mercado abierto, excepto como parte de la venta del negocio o empresa que la ocupa.

la valoración pueden requerir su realización aplicando otros valores distintos al mercado, que son recogidos en la Norma Internacional de Valoración nº 2. *Valoración basada en valores ajenos al mercado*. Algunos de los criterios incluidos en esta Norma son: valor en uso, valor de inversión, valor fiscal, catastral o tributario, valor hipotecario, etc. En el apartado 4 de esta Norma dedicado a la relación con las normas contables, establece la coordinación con lo indicado en la Aplicación Internacional de Valoración 1, en esta última encontramos una referencia mayoritaria al valor razonable por las normas del IASB, sin embargo, hay situaciones en que estas normas requieren otras bases como el valor en uso en la NIC 36 o en algunos casos el valor residual para la amortización en la NIC 16. Por tanto, remite a la Aplicación Internacional de Valoración 1 donde son desarrollados estos aspectos con mayor detalle.

III.2.2.2. Los métodos de tasación previstos por el IVSC.

De acuerdo con la Recomendación Internacional nº 1 los métodos a seguir en la valoración de los bienes inmuebles son los tres siguientes: comparación, capitalización y coste; que corresponden con los tradicionales en la valoración inmobiliaria profesional. Si el resultado pretendido en la valoración es un valor de mercado, los elementos requeridos por estos métodos deben obtenerse en el mercado. A continuación, presentamos los aspectos más característicos de cada uno de ellos.

a) El método de comparación de ventas.

Reconoce que el valor de la propiedad es determinado por el mercado, obteniéndose de su comparación con el importe en el mercado de otras propiedades similares. Siempre que esta última información esté disponible para el tasador, este método ocupará una posición preferencial respecto al resto, ya que el valor del inmueble es obtenido de forma directa y sistemática. En caso contrario, cuando los datos de mercado de propiedades comparables sean insuficientes, la aplicación de este método se verá limitada.

La determinación del valor de un bien inmueble en base aplicando este método requiere la realización de las etapas siguientes (párrafo 5.23):

- Investigación de mercado para recopilar información apropiada para las propiedades similares a la que se valora; normalmente, estará referenciada a día de la venta, tamaño, localización, zona y otra información relevante⁸⁷.
- Verificación de la información. Para confirmar que es segura y que los términos y condiciones de la venta son consistentes con los requisitos del valor de mercado; en aquellos casos en que haya diferencias, el tasador debería determinar si emplearlo únicamente como una consideración general.
- Seleccionar las unidades relevantes de comparación⁸⁸, por ejemplo el precio por metro, el precio por habitación, fecha de adquisición, etc. y desarrollar un análisis comparativo para cada unidad.
- Partiendo de las unidades elegidas en la etapa anterior proceder a comparar el precio de venta de cada propiedad comparable⁸⁹ con la que constituye el objeto de valoración. Como alternativa, el tasador podrá emplear datos de venta catalogados o determinar un rango probable de valores para la propiedad. Si algún dato no se considera suficientemente comparable deberá ser eliminado de la comparación.
- Reconciliar los resultados para determinar el valor de la propiedad. Donde las condiciones de mercado son indeterminadas o indefinidas, o cuando los datos de ventas muestran varios grados de

⁸⁷ En el párrafo 5.22 se puede consultar un conjunto de elementos de comparación cuando se aplica el método de comparación relacionados con las condiciones de venta, de mercado, características físicas, económicas, etc.

⁸⁸ En el párrafo 5.21 se comenta la selección adecuada de unidades de comparación. Habitualmente serán necesario el uso de diferentes unidades de comparación dependiendo del tipo de propiedad que se está valorando y del objetivo de análisis. Las unidades de comparación son únicamente útiles cuando ellas son seleccionadas consistentemente y aplicadas a la propiedad a valorar y a las comparables en cada análisis y más estrechamente reflejadas las unidades de comparación usadas por compradores y vendedores en un mercado particular.

⁸⁹ Los datos recopilados de las propiedades comparables pueden requerir el ajuste del precio de venta.

comparabilidad, cabría la posibilidad de elaborar, en lugar de un único valor, un rango en el que pudiese estar situado.

b) El método de capitalización de rentas⁹⁰.

La aplicación de este método para determinar valores de mercado requiere de la elaboración y análisis de información relevante de mercado⁹¹ acerca de las expectativas de generar beneficios de la propiedad. Este método es particularmente importante para propiedades que son compradas y vendidas sobre la base de su capacidad de ganancias.

El tasador tiene que proceder a determinar los flujos de caja esperados en relación a esa propiedad, determinando aquellos resultados que puedan capitalizarse como indicadores del valor, pudiendo reflejar los gastos e ingresos de un solo año o de una serie de los mismos. A continuación, el tasador debe determinar el tipo de capitalización. La capitalización directa suele usarse en los mercados donde hay una adecuada evidencia. La capitalización *yield* considera el valor del dinero en el tiempo, y su aplicación a una serie de resultados netos de explotación por un periodo de años. Un método de análisis de descuento de flujos de caja⁹² es un ejemplo prominente de capitalización *yield*. Cada capitalización directa o capitalización *yield*, o ambas, puede aplicarse en la determinación del valor de mercado si la capitalización y las tasas *yield* son apropiadamente fijadas por el mercado. La aplicación correcta de ambos procedimientos debería dar como resultado la misma estimación de valor.

c) El método del coste.

⁹⁰ Los aspectos relacionados con este método pueden verse en el párrafo 5.13 de esta Recomendación.

⁹¹ La investigación de mercado es importante en el método de capitalización de ingresos por diferentes motivos: proporcionar datos específicos para ser procesados e información cualitativa comparable y asistir en la aplicabilidad de los resultados del análisis. Por tanto, no estamos ante un método meramente cuantitativo o matemático, sino que también requiere de la consideración de aspectos cualitativos (párrafo 5.13.3).

⁹² Una ampliación de este método puede consultarse en la Recomendación nº 9. Descuento de flujos de caja. Hin Li (2000: 86-92) propone la aplicación de programas simples de simulación para mejorar la versatilidad del análisis del descuento de flujos de caja.

Establece el valor mediante la estimación de los costes de adquirir de nuevo el suelo y la construcción con igual utilidad. La cuantía determinada por este método constituye un límite inferior a lo que el mercado pagaría normalmente por esa propiedad nueva. Si estamos ante una propiedad usada, a dicho importe se le deben restar la depreciación física, funcional o técnica que haya experimentado⁹³ (párrafo 5.11).

Tabla III.9. Determinación del valor razonable y del valor de mercado

<p>Valor razonable (IASB)</p>	<p>Base apropiada: valores de mercado. En ausencia de valores de mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Método basado en los rendimientos del bien inmueble. - Método basado en el coste de reposición. <p>Se aconseja: tasación realizada por un experto independiente cualificado profesionalmente.</p>
<p>Valor de mercado (IVSC)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Método de comparación. - Método de capitalización. - Método de coste.

Fuente: Elaboración propia.

La comparación de lo previsto por el IVSC para determinar el valor de mercado respecto a lo indicado por el IASB para el valor razonable, de acuerdo con lo mostrado en la tabla III.9, pone de manifiesto algunas circunstancias. De acuerdo con el IASB, la determinación más apropiada del valor razonable es aquella realizada conforme a valores de mercado. En activos con un mercado organizado consistiría en adoptar su cotización en el mismo; sin embargo, dadas las características particulares de los bienes inmuebles, no cabe esta posibilidad; por ello, que deba hacerse en base a la comparación con valores de mercado de inmuebles similares. Por tanto, corresponde al método de comparación previsto desde la perspectiva profesional.

⁹³ La Recomendación nº 8. *El método del coste para la información financiera*, establece una guía para los usuarios y tasadores de los informes de valoración en la interpretación del significado y aplicación del coste de reposición depreciado para la información financiera. Cuando el tasador aplique este método para determinar un valor de mercado, deberá indicar en el informe de valoración que dicho valor tan solo puede ser adoptado en la contabilidad de la entidad si ha superado el test de adecuada rentabilidad (párrafo 5.12.2). La adecuada rentabilidad se trata del test que la entidad tiene que aplicar cuando ha valorado un activo por referencia al coste de reposición depreciado, para garantizar que es apto apoyarse en dicho valor para la valoración.

Si tampoco es posible disponer de esos valores de mercado el IASB establece la aplicación de métodos basados en los rendimientos o en el coste que corresponde a los métodos de capitalización y de coste previstos por el IVSC para determinar el valor de mercado.

Por tanto, la determinación del valor razonable prevista desde el ámbito contable guarda total similitud con las técnicas previstas por el IVSC para la especificación del valor de mercado de los bienes inmuebles. De este modo, no cabe pensar que haya dificultades en la incorporación en los estados financieros de la empresa, los valores de mercado estimados desde el ámbito profesional. Además, esta consideración es puesta de manifiesto por el IASB cuando aconseja a las empresas emplear en la cuantificación del valor razonable la tasación llevada a cabo del inmueble por un experto independiente cualificado profesionalmente.

Por consiguiente, está claro que cuando hablamos de valor razonable de los bienes inmuebles desde una perspectiva contable, y, de valor de mercado desde una perspectiva profesional, estamos haciendo referencia a dos conceptos compatibles; siendo fundamental para conseguir estimaciones más fiables del valor razonable que se continúe potenciando la relación entre los mismos, no podemos olvidar que en la Aplicación Internacional de Valoración nº 1, dedicada a la valoración para los estados financieros, ya se indica a los tasadores que deberán tener en cuenta las indicaciones establecidas en las Normas emitidas por el IASB en relación a la aplicación del valor razonable.

III.3. LAS NORMAS EUROPEAS DE VALORACIÓN⁹⁴

La publicación de las Normas Europeas de Valoración corresponde al Grupo Europeo de Asociaciones de Tasadores (TEGOVA)⁹⁵ siendo de aplicación a la

⁹⁴ Son conocidas por las siglas EVS correspondientes a la expresión inglesa, *European Valuation Standards*.

valoración y tasación de cualquier clase de bienes inmuebles⁹⁶, resultando especialmente relevante cuando los resultados van a ser divulgados, consideración que guarda una total relación con la incorporación de la valoración de la propiedad inmobiliaria en los estados financieros de la empresa.

TEGOVA recomienda la adopción y aplicación de estas Normas en toda Europa, excepto en aquellos Estados en los que la legislación nacional sea incompatible con ellas y a aquellas materias reguladas de forma específica por leyes nacionales⁹⁷. La promulgación de estas Normas está motivada por las siguientes finalidades⁹⁸:

- a) Ayudar a los tasadores a elaborar informes coherentes para presentar a sus clientes que les proporcionen una orientación precisa;
- b) promover la homogeneidad a través del uso de definiciones de valores y enfoques de valoración estándar;
- c) permitir a los usuarios de valoraciones conocer y comprender mejor el significado de determinados términos y definiciones, de modo que sean capaces de hacer uso de las valoraciones como consecuencia de sus instrucciones;
- d) proporcionar un estándar de calidad en términos de convalidación y cualificación reconocida como referencia para los usuarios de valoraciones,

⁹⁵ Haremos referencia a la quinta edición de las Normas Europeas de Valoración, publicadas originalmente en inglés, en abril de 2003, por TEGOVA y Estates Gazette y traducidas al español por la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración de España (ATASA). TEGOVA es una asociación internacional sometida a Derecho belga, compuesta por 37 asociaciones profesionales que representan a tasadores de 26 países europeos, junto con miembros observadores de otros 15 países. Desde su constitución en 1977, su objetivo primordial ha sido consensuar y publicar normas de valoración y tasación de inmuebles generalmente aceptadas para su adopción tanto por los Estados miembros de la Unión Europea, como por los mercados en desarrollo de Europa Central y del Este.

⁹⁶ También se incluye en su ámbito de aplicación, las instalaciones y maquinaria, la valoración de empresas y la de activos intangibles (párrafo 9 de la Introducción).

⁹⁷ Véanse párrafos 8 y 10 de la Introducción de estas Normas. A lo que se añade en el párrafo 11 de la misma que “las valoraciones con fines fiscales así como para la adquisición o expropiación forzosa no son objeto de las EVS. En todo caso, sus principios generales podrán ser aplicados cuando no existan otras guías de orientación específicas”.

⁹⁸ La finalidad de las Normas Europeas de Valoración de 2003 aparece expuesta en el párrafo 8 de la Introducción de estas Normas.

que será completado con el esquema de certificación introducido por TEGOVA⁹⁹;

- e) proporcionar una base precisa para el análisis económico del uso eficiente de los recursos del suelo y las edificaciones;
- f) inculcar a los tasadores un enfoque de valoración orientado tanto al cliente como a la tarea;
- g) incrementar el conocimiento sobre el cometido del tasador;
- h) instituir procedimientos que lleven a la elaboración de certificados de valor precisos, claros y unívocos que sean consistentes con la legislación nacional y supranacional y las normas de valoración y contabilidad;
- i) en el sector de la inversión, usar procedimientos dirigidos a promover la coherencia de las valoraciones usadas para elaborar índices de referencia financiera¹⁰⁰; y
- j) promover la coherencia en las regulaciones nacionales y en las recomendaciones para la práctica profesional.

En este conjunto de aspectos queda concretada la finalidad perseguida por las Normas Europeas de Valoración que reiteran la importancia de ciertos atributos ya comentados en relación a la valoración como son, entre otros, la importancia de su finalidad en el criterio valorativo a adoptar y en el proceso a desarrollar, así como la necesidad de unas valoraciones homogéneas, precisas y fiables que requieren de una definición y fijación estándar de los criterios y

⁹⁹ Esta certificación será comentada brevemente al tratar la cualificación de los tasadores.

¹⁰⁰ En octubre de 2003 publicó TEGOVA un primer *Rating Europeo de Inmuebles y del Mercado Inmobiliario: una guía para tasadores* (Property and Market Rating, PaM, traducido al español por el equipo técnico de ATASA en noviembre de ese mismo año). Este Rating constituye un procedimiento de medida que se centra en las necesidades del sector inmobiliario siendo un instrumento versátil para la evaluación de la calidad de los inmuebles. Entre otras finalidades, se emplea en el análisis de riesgo de carteras para finalidades de titulización de carteras, análisis inmobiliario en el contexto de decisiones de inversión o desinversión, análisis y control de carteras, análisis de crédito en los procesos de concesión de préstamos hipotecarios. También puede ayudar a cumplir con los requisitos fijados por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria. En Febrero de 2004, Bärwald junto a otros autores han publicado el libro titulado *Property and Market Rating – A practical tool of property analysis* en el que se destaca la importancia de este rating como un nuevo instrumento para el análisis de los bienes inmuebles.

métodos de valoración a aplicar. En esta última línea es en la que debería trabajarse en aras a conseguir una determinación objetiva y precisa del valor razonable asignado a los bienes inmuebles a incorporar en los estados financieros de la empresa.

La relación de estas Normas Europeas de Valoración con las Normas Internacionales de Valoración¹⁰¹ y la normativa a nivel comunitario¹⁰² y nacional queda puesta de manifiesto en la Norma Europea de Valoración 1. *Cuestiones de conformidad*. En caso de conflicto entre las Normas Europeas de Valoración y la normativa a nivel nacional, bajo circunstancias normales, prevalecerá la normativa interna; no obstante, la recomendación efectuada a las asociaciones miembro es la formalización de esfuerzos en orden a evitar este tipo de conflictos (párrafo 1.14). Por tanto, vuelve a reiterarse la necesidad de una colaboración y armonización a nivel internacional, europeo y nacional en términos generales de valoración, y en nuestro caso concreto, para la propiedad inmobiliaria.

Consecuentemente, es importante alcanzar unas normas comunes entre países y también ajustadas a la situación existente en el ámbito de la valoración contable. Sin duda, esta situación redundaría en una mayor comprensión de las valoraciones inmobiliarias de los tasadores por el conjunto de usuarios de las mismas, entre los que estarían las empresas. Asimismo, conforme las valoraciones en base al mercado sean más certeras e unívocas se paliaría el

¹⁰¹ TEGOVA ha colaborado con el IVSC en las normas internacionales que pueden diferir en el enfoque o énfasis respecto a las europeas pero ambas coinciden en apoyar el principio de libre competencia y de desarrollo del comercio mundial.

¹⁰² Hay una conexión entre estas normas con las Directivas Europeas en materia contable así se indica en el párrafo 2 de la introducción “gracias a los borradores iniciales y a la publicación definitiva de la Cuarta Directiva, de 25 de julio de 1978 (78/660/CEE), fue posible la preparación de la primera y segunda ediciones de las Normas Europeas de Valoración”. En esta Directiva no se presentaba una definición detallada del valor de mercado para activos fijos de forma que el objetivo básico en ese momento de TEGOVA (párrafo 5) “era la preparación de Certificados de Valoración homogéneos e informes sobre activos fijos dirigidos a la elaboración de estados financieros”. Con la publicación posterior de la Directiva relativa a las Cuentas Anuales y Cuentas Consolidadas de Empresas de Seguros (91/674/CEE) se estableció una definición a nivel europeo de valor de mercado y se fijó la obligación de reflejar dicho valor o valor corriente en las cuentas aunque estas se presentasen de acuerdo a precios históricos. De este modo, como resalta en su párrafo 7 “la tercera y cuarta ediciones de lo que ahora se conoce como EVS fueron totalmente revisadas y actualizadas para reflejar los cambios que se estaban produciendo, además de ampliar su ámbito más allá de las valoraciones para estados financieros, de forma que se incluyen valoraciones para una gran variedad de finalidades mercantiles”.

problema de la fiabilidad atribuido a la aplicación del valor razonable en los estados financieros de la empresa.

Por tanto, al igual que ocurre en el ámbito internacional, mediante el IVSC, a nivel europeo, a través de TEGOVA, también se está trabajando en la elaboración de normativa en línea con las necesidades contables para conseguir valoraciones basadas en el mercado, más fiables y homogéneas. En el último capítulo de este trabajo realizaremos una aplicación empírica que permitirá poner de manifiesto cuál es la situación en la práctica habitual.

Para dar cumplimiento a su finalidad, las Normas Europeas de Valoración presentan la estructura recogida en la tabla III.10.

Tabla III.10. Estructura de las Normas Europeas de Valoración

INTRODUCCIÓN	Alcance, aplicación y finalidad.
NORMAS	<p>Norma 1. <i>Cuestiones de conformidad.</i></p> <p>Norma 2. <i>El tasador cualificado.</i></p> <p>Norma 3. <i>Condiciones de contratación.</i></p> <p>Norma 4. <i>Bases de valoración.</i></p> <p>Norma 5. <i>Valoraciones para la finalidad de los estados financieros.</i></p> <p>Norma 6. <i>Valoraciones para garantías bancarias y en relación con la emisión de títulos garantizados mediante activos o hipotecas.</i></p> <p>Norma 7. <i>Estimaciones, predicciones y otras tasaciones.</i></p> <p>Norma 8. <i>Valoraciones para sociedades de inversión-seguros, consorcios inmobiliarios y fondos de pensiones, etc.</i></p> <p>Norma 9. <i>Realización de informes y certificados de valoración.</i></p>
GUÍAS DE ORIENTACIÓN	<p>Guía de orientación 1. <i>Factores excepcionales que afectan al valor.</i></p> <p>Guía de orientación 2. <i>Valoración de propiedades especiales.</i></p> <p>Guía de orientación 3. <i>Valoración de plantas y maquinaria.</i></p> <p>Guía de orientación 4. <i>Tasaciones de activos por desarrollar.</i></p> <p>Guía de orientación 5. <i>Valoraciones de propiedad agraria para la concesión de préstamos.</i></p> <p>Guía de orientación 6. <i>Valoración de propiedades históricas.</i></p>

	<p>Guía de orientación 7. <i>Valoraciones de Empresas.</i></p> <p>Guía de orientación 8. <i>Valoración de activos intangibles.</i></p> <p>Guía de orientación 9. <i>Valoraciones de índices inmobiliarios.</i></p> <p>Guía de orientación 10. <i>Valoraciones transfronterizas.</i></p> <p>Guía de orientación 11. <i>Joint ventures y sociedades comanditarias.</i></p> <p>Guía de orientación 12. <i>Reparto entre terrenos y construcciones.</i></p> <p>Guía de orientación 13. <i>Legislación y prácticas específicas de cada país.</i></p> <p>Guía de orientación 14. <i>Valoración de carteras hipotecarias para titulización.</i></p>
<p>APÉNDICES</p>	<p>Apéndice 1. <i>Metodología de valoración.</i></p> <p>Apéndice 2. <i>Certificación.</i></p> <p>Apéndice 3. <i>Revisión de valoraciones llevadas a cabo por otros tasadores.</i></p> <p>Apéndice 4. <i>Gobierno corporativo y Código europeo deontológico.</i></p> <p>Apéndice 5. <i>Modelo de condiciones de contratación y lista de verificación para la valoración.</i></p> <p>Apéndice 6. <i>Código europeo para la realización de mediciones.</i></p> <p>Apéndice 7. <i>Glosario de términos utilizados en valoración y materias relacionadas.</i></p> <p>Apéndice 8. <i>Miembros de TEGOVA.</i></p>

De acuerdo con la tabla III.10, las Normas Europeas de Valoración están configuradas, principalmente, por normas, guías de orientación y apéndices. Las normas establecen los principios fundamentales de la valoración, de cuya interpretación y aplicación se ocupan las guías de orientación, sirviendo los apéndices de ayuda a este propósito. Aunque en las mismas, se da cobertura a un número notable de cuestiones relacionadas con la valoración de los bienes inmuebles, nosotros tan sólo haremos referencia a aquellos documentos más relevantes al objeto de la incorporación de los resultados de esta valoración en los estados financieros de la empresa.

III.3.1. LA VALORACIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES PARA SU INCORPORACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Desde una perspectiva profesional, la valoración de los bienes inmuebles corresponde a los tasadores, de aquí que comencemos este epígrafe comentando cuáles son las características básicas que deben presentar estos agentes para la realización de un trabajo de esta naturaleza.

La Norma Europea de Valoración 2, centrada en la cualificación del tasador, establece que los tasadores deben presentar las condiciones requeridas de conocimiento, competencia e independencia¹⁰³. De acuerdo con ésta, para que un tasador pueda elaborar una valoración cuya finalidad sea su incorporación en los estados financieros es necesario que, entre otros requisitos, disponga de la adecuada cualificación. La calificación de un tasador como cualificado requerirá el cumplimiento de una serie de condiciones, como son: la posesión de algún título adecuado o de la cualificación profesional equivalente, conocimiento de los aspectos relacionados con la valoración de ese tipo de activos, de los requisitos legales, reglamentarios¹⁰⁴, etc. También es necesario que el tasador actúe con probidad¹⁰⁵, de forma independiente¹⁰⁶ y evitando los conflictos de intereses entre sus clientes y ellos mismos, sus empresas, parientes cercanos, amigos o asociados.

¹⁰³ Aunque en la Unión Europea no hay prevista una regulación específica ni un procedimiento de acreditación para tasadores, TEGOVA, con la colaboración de la Comisión Económica de la ONU y un conjunto de gobiernos europeos, adoptó un proceso de acreditación para tasadores en Europa basado en la disposición introducida por la Euronorma 45013 (párrafo 2.01). El esquema previsto por TEGOVA, a principios del año 2000, para la certificación personal de tasadores, conforme a dicha Euronorma, estaba centrado en aprobar la actuación de las asociaciones individuales de los países miembros como corporaciones autorizadas en su propio país para otorgar la nueva calificación Europea "Aprobado por TEGOVA" (párrafo 2.28). La obtención de una certificación por un tasador equivale a su calificación como tasador cualificado (párrafo 2.05). Todos los aspectos relacionados con esta certificación (entidades certificadoras, requisitos de certificación, validez de los certificados, etc.) pueden consultarse en el Apéndice 2 de estas Normas y en la dirección de Internet http://www.tegova.org/cert/cert_main.html.

¹⁰⁴ En los párrafos 2.05 a 2.09 puede verse la definición, competencia, cualificaciones y relaciones con el cliente de un tasador cualificado.

¹⁰⁵ La probidad queda explicitada al determinar que "el primer deber de los tasadores es siempre representar los intereses legítimos y éticos de sus clientes, hasta donde les sea posible, de acuerdo con una conducta que represente un alto nivel de profesionalidad frente a otras partes" (párrafo 2.30). No obstante, el hecho de que un tasador actúe para dos o más partes en relación con el mismo asunto requerirá un consentimiento de las partes implicadas (párrafo 2.31).

¹⁰⁶ Un tasador independiente es definido por esta Norma como "aquel tasador externo que no tiene, ni ha tenido dentro de los últimos 24 meses, directa o indirectamente, a través de sus compañeros, codirectores o familia cercana, un interés financiero significativo en la compañía cliente, o viceversa, ni relación económica (con excepción de los honorarios de valoración)" (párrafo 2.10). Otros aspectos relacionados con la independencia del tasador son recogidos en los párrafos 2.11 a 2.16.

Concretamente, esta Norma Europea de Valoración 2, en el párrafo 2.34, fija como líneas generales de actuación de los tasadores que “en todo momento, actuarán y llevarán sus asuntos con honor, dignidad, ecuanimidad, integridad e independencia, buscando la satisfacción de sus clientes, de su profesión y del público en general. Por tanto, tratarán sus asuntos, con respeto a clientes y otros colegas, de forma que se promueva el uso de las más altas reglas de ética, habilidades técnicas y buena fe”.

Asimismo, es necesario que los tasadores apoyen la aplicación de las normas publicadas por TEGOVA para garantizar la elaboración de las valoraciones conforme a las Normas Europeas de Valoración; no obstante, cuando la valoración sea transcontinental, deberán seguirse las Normas Internacionales de Valoración. A pesar de que esta situación debería ser la ideal¹⁰⁷, en numerosas ocasiones las leyes y reglamentaciones nacionales dificultan esta actuación; por ello, al igual que está ocurriendo a nivel contable, también en el ámbito de la valoración profesional resulta necesaria la aplicación de unas mismas normas, al objeto de su homogeneidad y comparación, lo que indudablemente redundaría de forma positiva en su incorporación en la información contable de las empresas.

A los aspectos comentados anteriormente, cabría añadir una matización, que la valoración de los inmuebles de la empresa por un tasador supondrá implícitamente una relación estrecha entre éste y el auditor, ya que, entre los mismos surgirán un conjunto de cuestiones y responsabilidades¹⁰⁸. Por ejemplo, el tasador, generalmente, va a constituir una figura importante del proceso de auditoría ya que el auditor le puede solicitar expedientes o cierta información que haya considerado en la realización de su trabajo. Pero este enlace también puede plantearse en sentido contrario, que el tasador requiera de la colaboración del auditor, para suministrarle datos pasados y futuros acerca de los inmuebles comerciales de la empresa, que le faciliten su valoración.

¹⁰⁷ Véase párrafo 2.35.

¹⁰⁸ Véanse párrafos 2.17 a 2.25.

A lo anterior, el párrafo 2.18 de esta Norma Europea de Valoración 2 añade un hecho significativo en aras a garantizar la idoneidad de la valoración, consiste en la posibilidad de exigir al auditor “que verifique, por medio de un examen detallado, la objetividad, la competencia profesional, los recursos, las cualificaciones, así como la adecuación del trabajo del tasador como prueba para la auditoría. Igualmente puede ser necesario que garantice que la esencia de la opinión del tasador queda adecuadamente reflejada en el informe financiero y que es coherente con las bases adoptadas en los anteriores ejercicios económicos”.

Esta nueva situación, nos vislumbra variaciones en el trabajo del auditor, cambio ya planteado al comentar la aplicación del valor razonable en el ámbito contable¹⁰⁹. Dicha figura verá ampliadas sus competencias en relación a la determinación y comprobación de la valoración en base al mercado incorporada en los estados contables de la empresa. Estas nuevas atribuciones del tasador se facilitarían sí, tanto tasadores como auditores, dispusieran de unos procedimientos claramente definidos para la determinación de los valores de mercado.

III.3.1.1. Las Bases de Valoración de los Bienes Inmuebles

Las Normas Europeas de Valoración, al igual que a nivel internacional, también prevén una norma concreta centrada en las valoraciones realizadas para los estados financieros de las empresas, se trata de la Norma Europea de Valoración 5, que establece para este tipo de valoraciones el “tener en cuenta, previa consulta con los administradores y el auditor de la empresa cliente:

- El contexto de las Directivas comunitarias; así como la legislación y reglamentación internas¹¹⁰;
- las estructuras de las normas contables nacionales e internacionales¹¹¹;

¹⁰⁹ Véase epígrafe ¿?.

¹¹⁰ En el preámbulo de la IV Directiva, queda establecida la necesidad de una coordinación de las disposiciones nacionales relativas a la valoración de los activos inmobiliarios “para garantizar la posibilidad de confrontación y equivalencia de las informaciones contenidas en las cuentas anuales...” (párrafo 5.02).

- la estrategia de la empresa; y
- el objetivo operativo y la clasificación resultante de los activos en propiedad”.

Así, pues, la relación entre el ámbito contable y profesional queda claramente puesta de manifiesto, desde el principio, en esta Norma al requerir que los profesionales realicen la valoración de acuerdo con las normas vigentes en el ámbito contable. Asimismo, esta interrelación queda patente, al clasificar los activos inmobiliarios (terrenos y construcciones) de forma similar a lo previsto en las NIC/NIIF¹¹². En concreto, diferencia cuatro categorías (párrafo 5.07):

- a) Ocupados por el dueño. Están ligados a la finalidad del negocio. Se subdividen en bienes especializados y no especializados. Los primeros rara vez llegan a venderse, salvo como parte del negocio en ocupación¹¹³. Los segundos comprenden tipos normales de edificios que normalmente son comprados y vendidos o arrendados en el mercado.
- b) Inversión con la finalidad de generar renta o ganancia patrimonial. Bienes cuya finalidad es obtener retornos financieros procedentes de la renta obtenida del arrendamiento a terceros.
- c) Exceso sobre las necesidades operativas del negocio. Terrenos con o sin construcciones que suponen un exceso sobre el uso operativo futuro previsible de la empresa, y serán mantenidos normalmente para su venta.
- d) Existencias comerciales, consideradas activo circulante. Bienes adquiridos con finalidad comercial, clasificados como activos circulantes en el balance de situación.

¹¹¹ Especialmente aquellas NIC/NIIF adoptadas por la Unión Europea en las que está prevista la aplicación del valor razonable a diferentes activos de la empresa, como los inmuebles (párrafos 5.04 y 5.05).

¹¹² Véase epígrafe ¿?.

¹¹³ En el párrafo 5.31 pueden verse algunos ejemplos de este tipo de propiedades.

En cuanto a su valoración, esta Norma recomienda a los tasadores que, en caso de no aplicar el criterio convencional del coste histórico, los terrenos y construcciones¹¹⁴ calificados como activos fijos tangibles¹¹⁵ (ocupados por el dueño, inversión o excedentes) sean valorados conforme a las indicaciones recogidas en la tabla III.11. Esta tabla pone de manifiesto la ausencia de una referencia unánime a la adopción del valor de mercado para todos los inmuebles; por el contrario, es su calificación la que incide en el criterio adoptado. En el caso de los inmuebles poseídos como inversión y en aquellos que constituyen un exceso respecto a las necesidades operativas de la empresa y que son mantenidos por ella para su posterior venta, el criterio adoptado sí es el valor de mercado¹¹⁶.

Tabla III.11. Bases de valoración de los inmuebles fijos en las Normas Europeas de Valoración

CLASIFICACIÓN		CRITERIO DE VALORACIÓN
OCUPADOS POR EL DUEÑO	No especializados	Valor razonable (Valor de uso actual).
	Especializados	Valor de uso, Valor presente de los flujos de caja futuros o Coste de reposición depreciado.
INVERSIÓN		Valor de mercado.
EXCESO NECESIDADES OPERATIVAS (mantenidos para su venta)		Valor de mercado.

Fuente: Elaboración propia.

Si son inmuebles ocupados por la empresa la base de valoración a aplicar dependerá del carácter especializado o no del mismo. En el caso de inmuebles no especializados, el criterio valorativo a adoptar es el valor razonable, considerado

¹¹⁴ En la Guía de orientación nº 3. *Valoración de instalaciones y maquinaria*, se indica en el párrafo 2, que algunos elementos de planta y maquinaria, normalmente, se incluyen en las valoraciones de terreno y construcciones, al considerar que éstos forman parte de las instalaciones de servicio del edificio. Se trata, entre otros, de: electricidad (cables principales de suministro, transformadores, dispositivos de distribución, etc.); gas (conducciones principales, etc.); agua (presas, pozos y perforaciones, red de distribución, etc.); calefacción y agua caliente (calderas, tuberías de distribución, radiadores, etc.); aire acondicionado y ventilación; incendios y seguridad; saneamiento; y elevadores y grúas.

¹¹⁵ No se hace referencia a la valoración de los inmuebles calificados como existencias.

¹¹⁶ En estos casos, los costes de venta deberán ser deducidos de los precios de venta empleados en esta valoración (párrafo 5.12).

en este contexto como el valor de uso actual del inmueble. Por el contrario, para los inmuebles especializados, su valor será determinado conforme a alguno de los dos criterios siguientes: valor de uso o valor presente de los flujos de caja futuros derivados del activo; sino es posible establecer los anteriores valores basados en el mercado, entonces, el tasador tendrá que adoptar el coste de reposición depreciado.

A continuación, comentaremos cada una de estas bases de valoración previstas de acuerdo con lo fijado en la Norma Europea de Valoración 4. *Bases de valoración*¹¹⁷ que presenta éstos y otros posibles criterios valorativos¹¹⁸.

a) Valor de mercado

Es definido en el párrafo 4.10 como “la cuantía estimada por la que una propiedad podría intercambiarse, en la fecha de valoración, entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con la información suficiente, de manera prudente y sin coacciones”.

Esta Norma incluye una serie de comentarios a este criterio valorativo en los que resaltan los siguientes aspectos característicos del mismo¹¹⁹:

- Emplea el término propiedad para lograr una aplicabilidad más genérica de la definición¹²⁰.
- Constituye el precio estimado¹²¹ más razonable a obtener en el mercado en la fecha de valoración por las partes que intervienen en la transacción,

¹¹⁷ En el párrafo 5.12 se establece que las definiciones contenidas en los párrafos 5.13 a 5.42 de los diferentes criterios de valoración corresponden a las establecidas en la Norma 4.

¹¹⁸ Aunque en esta Norma se prevé un gran número de criterios de valoración, en la misma, se establece que únicamente habrán de adoptarse las bases de valoración reconocidas y las prácticas de elaboración de informes compatibles con la Práctica Internacional, el Derecho Comunitario e Interno, los reglamentos y las necesidades del cliente, sujetas a los principios de transparencia, homogeneidad y coherencia.

¹¹⁹ Constituye un resumen de lo previsto en los párrafos 4.12 a 4.24.

¹²⁰ De acuerdo con la nota a pie de página incluida en la traducción también se empleará en diversas ocasiones “propiedad” como sinónimo de inmueble, conforme con la definición de este término en el Diccionario de la Real Academia Española.

¹²¹ No se corresponde con un precio de venta predeterminado o real.

conforme a su estado actual y a las circunstancias existentes, obviando las situaciones especiales que pueden derivar en un valor superior o inferior al de mercado.

- Ambas partes, comprador y vendedor, están suficientemente informados de la propiedad y del mercado y actúan libremente de acuerdo con ello, sin considerar circunstancias particulares de los mismos o relaciones entre ellos que puedan alterar el precio de la transacción.
- La propiedad habrá estado ofertada en el mercado durante un periodo suficiente¹²² para atraer un número adecuado de compradores potenciales.
- Los impuestos y los costes de compra o venta no tendrán cabida en la determinación del valor de mercado¹²³.

Esta definición de valor de mercado realizada en las Normas Europeas de Valoración concuerda con la establecida en la Norma Internacional de Valoración nº 1 y también es coherente con la contenida en las Directivas comunitarias¹²⁴.

En relación al criterio del valor razonable, esta Norma remite a la definición prevista para el mismo en la NIC 16 y NIC 40. En consecuencia, las diferencias entre el valor razonable incorporado en el área contable y el valor de mercado contenido en esta Norma coinciden con las realizadas al respecto en el epígrafe anterior dedicado a las Normas Internacionales de Valoración.

¹²² Dependerá de las condiciones de mercado.

¹²³ En la IV Directiva y en el artículo 49 de la Directiva 91/674/CEE se establece que “cuando en la fecha de cierre de las cuentas los terrenos y construcciones se hayan vendido o vayan a ser vendidos a corto plazo, el valor al que se ha haya llegado... debe reducirse en los costes de realización efectivos o estimados”.

¹²⁴ De acuerdo con lo indicado en el párrafo 4.08, TEGOVA recomienda que esta definición de mercado, concordante con la otorgada para este criterio por el IVSC, sea considerada una interpretación y una ampliación racional de la definición otorgada por las Directivas Europeas (véase artículo 49.2 de la Directiva 91/674/CEE). Asimismo, TEGOVA considera que la utilización de cualquiera de las dos definiciones dará como resultado la misma valoración (párrafo 4.06).

b) Valor de uso actual¹²⁵.

Corresponde a un valor de mercado sujeto a la apreciación de que la propiedad continuará siendo utilizada como hasta ahora y que puede venderse en el mercado abierto para su uso actual. No obstante, su definición establece ciertas hipótesis en relación al mismo; en concreto, es identificado con “la cuantía estimada por la que una propiedad se intercambiaría en la fecha de valoración tomando como base la continuación de su uso actual, pero suponiendo que la propiedad no se encuentra ocupada, entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender en una transacción libre tras una comercialización adecuada en la que ambas partes hayan actuado con la información suficiente, de manera prudente y sin coacciones”¹²⁶.

Esta definición de valor de uso actual presenta cierta similitud con la de valor de mercado presentada anteriormente, aunque, hay ciertos aspectos que los diferencian; fundamentalmente, el hecho de que el valor que nos ocupa en este momento asuma que tras producirse la transacción la propiedad seguirá siendo destinada a su uso actual, y que en la fecha de valoración deba considerarse a ésta vacía y disponible para su venta o arrendamiento.

Las particularidades comentadas de este valor de uso actual han motivado, en cierta medida, que esta Norma, en su párrafo 4.58, exceptúe de su aplicación para la finalidad de los informes financieros a las propiedades de inversión y a las que supongan un exceso sobre las necesidades de la

¹²⁵ En consonancia con su abandono por el IASB, su uso ha quedado relegado a raras ocasiones. No obstante, estas normas lo mantienen dada su afinidad con el valor razonable y su aplicación en algunos Estados.

¹²⁶ Esta definición se recoge en el párrafo 4.42 y, a continuación esta Norma hace una serie de comentarios acerca de los aspectos claves de este valor (párrafos 4.43 a 4.57), a los que añade un conjunto de hipótesis adicionales que también deberán ser tenidas en cuenta en su determinación (párrafos 4.60 a 4.62).

empresa¹²⁷, que conforme al cuadro ¿? deberán ser valorados para los estados financieros a valor de mercado.

c) Valor de uso.

Coincide con la definición contenida en la NIC 36. *Pérdida de valor de los activos*, en concreto, “valor actual de los flujos de caja futuros estimados que surgirán del uso continuado del activo y de su venta al final de su vida útil”¹²⁸. Dicho criterio tan sólo es considerado apropiado para los inmuebles ocupados por el dueño y de carácter especializado de aquí que no pueda realizarse su valoración conforme al mercado.

d) Coste de reposición depreciado.

En el caso de propiedades que dada su especialización raramente son objeto de venta o alquiler si no es como parte de un negocio¹²⁹, la ausencia de datos de mercado implica la valoración de los mismos de acuerdo con el coste de reposición depreciado para su incorporación en los estados financieros de la empresa. Sin embargo, el párrafo 4.84 establece que dicho método no resulta apropiado para determinar el valor de mercado de las propiedades mantenidas por la empresa como inversión o excedente respecto a las necesidades operativas que de éstas tiene la empresa.

La determinación de este criterio valorativo requiere de la especificación de dos valores:

¹²⁷ El párrafo 4.59 también establece que la valoración de este tipo de propiedades así como de los activos circulantes tendrá que realizarse bajo la base de mayor y mejor uso.

¹²⁸ El párrafo 4.66 de esta Norma recoge esta definición y, a su vez, hace referencia al tipo de descuento a aplicar para llevar a cabo dicha actualización, que corresponderá a “una tasa antes de impuestos que refleje las estimaciones de mercado actuales acerca del valor temporal del dinero y los riesgos específicos del inmueble”. En el caso de que los flujos de caja hayan sido ajustados por los riesgos posibles, la tasa de descuento no deberá reflejar los mismos. Asimismo, es admitida la aplicación del modelo de valoración de activos de capital (*capital asset pricing model*, CAPM) con desdoblamiento del apalancamiento para establecer el tipo de descuento aplicable, excluyendo el impacto del apalancamiento financiero (párrafo 4.68).

¹²⁹ El párrafo 4.85 recoge algunos ejemplos de este tipo de propiedades como son las localizadas en áreas geográficas concretas por razones especiales, o que sean de un tamaño, diseño o distribución tales que harían imposible o poco práctico al tasador obtener un valor de uso actual utilizando transacciones de mercado.

- Estimación del coste de reposición bruto actual de todos los edificios, plantas y obras de la finca, menos una cantidad por el deterioro físico y todas las formas relevantes de obsolescencia y optimización.
- Valor de mercado actual del terreno para su uso actual¹³⁰.

Independientemente, del criterio de valoración adoptado, al objeto de presentar la depreciación¹³¹ experimentada por los mismos deberá figurar en los estados financieros de la empresa, de forma diferenciada, la parte de valor del inmueble correspondiente al terreno y al edificio¹³². No obstante, el párrafo 5.45 especifica que puede haber inmuebles en los que no sea necesaria dicha diferenciación, por ejemplo, los terrenos libres excepto cuando sean considerados agotables o su vida útil haya sido limitada por el planeamiento u otros condicionantes.

A los valores previstos para la valoración de los bienes inmuebles, incluidos en la tabla III.11 y comentados anteriormente, cabe añadir la posibilidad de que ciertos bienes inmuebles dispongan de valores negativos. De acuerdo con la Norma Europea de Valoración 5, si la contabilidad presenta valores positivos, por lógica y conforme a lograr una transparencia informativa, también deberán figurar en la misma, valores negativos¹³³.

Generalmente, dispondrán de valores con signo negativo aquellos inmuebles sujetos a obligaciones físicas, jurídicas, financieras o contractuales referenciadas al tipo de interés legal del dinero, que generan un flujo de caja negativo real o hipotético, o requieren importantes trabajos de reparación que podrían costar más que el valor de la propiedad; dichos factores pueden convertir al activo en una obligación financiera y, por consiguiente, su valor

¹³⁰ Aunque el criterio aplicado en su conjunto al inmueble sea el coste de reposición depreciado, ello no exime de que la determinación del componente del suelo sea realizada en base al mercado.

¹³¹ La depreciación es definida por esta norma como “la medida del desgaste, consumo u otra pérdida de valor de un activo fijo que surge del uso, paso del tiempo u obsolescencia debida a cambios tecnológicos o del mercado”. Los consejeros o cargos equivalentes serán los encargados de determinar la cuantía de depreciación, el valor residual y la vida útil, consultando, normalmente, a los tasadores y asesores.

¹³² Véanse párrafos 5.43 a 5.52. También en la Guía de Orientación nº 12. Reparto entre terrenos y construcciones, se dispone de una ampliación de este aspecto.

¹³³ La explicación de los valores negativos aparece recogida en los párrafos 5.25 a 5.29.

pasaría a ser de signo negativo. Este tipo de valores no solo es característico de los inmuebles poseídos en propiedad, sino que cabe la posibilidad de que aparezcan en los que están arrendados cuando las rentas a pagar por el arrendamiento excedan al valor de mercado de arrendamiento¹³⁴. La determinación de un valor negativo por parte del tasador requerirá de la elaboración de un anexo al certificado de valoración que destaque la importancia del mismo.

A lo comentado anteriormente cabe añadir algunas precisiones incluidas en la Guía de orientación 1. *Factores excepcionales que afectan al valor*, según la cual las valoraciones de mercado necesitan reflejar la existencia o percepción de factores medioambientales, sustancias peligrosas y contaminación del terreno, y las responsabilidades legales latentes o conocidas relacionadas con ella.

De este modo, si en la fecha de valoración tiene lugar la venta de una propiedad dañada, conforme al párrafo 21 de esta Guía, “la propiedad se vendería en su estado de deterioro actual considerando que el vendedor retendría, en ese caso, la indemnización por cualquier derecho a prestación directa asegurada, ya que las pólizas de seguros no pueden cederse aunque los importes puedan pagarse a terceras personas”.

Tabla III.12. Criterios valorativos para la incorporación en los estados financieros de ciertos bienes inmuebles sometidos a algún factor medioambiental

BIEN INMUEBLE	CRITERIO DE VALORACIÓN
Destinado a la finalidad del negocio	Valor de mercado para su uso actual de acuerdo con su estado físico en la fecha de valoración
Excedente de las necesidades operativas de la empresa mantenido para su venta	Mayor y mejor uso
Dedicado a un uso determinado estando en rehabilitación o construcción	Coste de reposición depreciado de acuerdo a su estado actual
En desarrollo sin uso especificado	Valor de mercado del terreno conforme al uso

¹³⁴ Esta situación puede deberse a acuerdos de arrendamiento onerosos para el arrendatario.

	propuesto, más los costes financieros de la rehabilitación o nueva edificación incurridos en la fecha de valoración
--	---

Fuente: Elaboración propia.

La tabla III.12 muestra los criterios valorativos a considerar en la valoración de ciertos inmuebles para los estados financieros¹³⁵ de la empresa cuando en los mismos esté presente algún factor medioambiental. En este sentido, las indicaciones realizadas en esta Guía están dirigidas hacia la aplicación del valor de mercado pero determinado conforme a la situación particular de cada inmueble, así, por ejemplo, en el caso de propiedades destinadas a la finalidad de la empresa, el valor de mercado será determinado de acuerdo con el uso desempeñado en el momento de la valoración. Sin embargo, en los casos de inmuebles sin uso especificado, la base valorativa a adoptar será el coste de reposición depreciado.

Por último, comentaremos lo previsto en estas Normas respecto a la valoración de activos inmobiliarios en empresas inmobiliarias. En principio, la Guía de orientación 4. *Tasaciones de activos por desarrollar* establece, en su primer párrafo, que la tasación de los activos inmobiliarios de empresas promotoras e inmobiliarias no diferirá del resto de sociedades. Sin embargo, su actividad supone una particular relación con los bienes inmuebles que habitualmente son calificados en las mismas como existencias comerciales circulantes y como inversión; en estos casos, esta Guía establece que las tasaciones realizadas de los mismos para los estados financieros sean conforme al valor de mercado en base a su mayor y mejor uso.

Por tanto, las Normas Europeas de Valoración constituyen un documento que cubre con bastante amplitud las diferentes situaciones en las que puede requerirse la valoración de los bienes inmuebles para su incorporación en los estados financieros. Al igual que ocurriese a nivel internacional, estas Normas también apuestan por el empleo del valor de mercado siempre que resulte viable de acuerdo con las características de los bienes inmuebles. Este criterio es

¹³⁵ Se encuentran en los párrafos 23 y 24 de esta Guía.

similar al valor razonable previsto en el ámbito contable; aunque más concreto en cuanto a la fecha y a las condiciones de comercialización. Así, pues, estas Normas están alineadas con lo fijado a nivel internacional por el IVSC y por el IASB; tan solo cabrían indicarse la idoneidad de la elaboración de un cuerpo único de normas a nivel profesional acordes con lo establecido a nivel contable; evitando las duplicaciones de normas y las divergencias terminológicas que en algunos casos pueden derivarse de estas situaciones.

III.3.1.2. Los Métodos de Valoración de los Bienes Inmuebles

Los criterios de valoración para los bienes inmuebles anteriormente comentados requieren para su determinación de la aplicación de los siguientes métodos: comparación, capitalización y coste, recogidos en el Apéndice 1. *Metodología de valoración*. A pesar de ser los métodos generalmente aceptados y aplicados en toda Europa y, de hecho, en todo el mundo, debe indicarse que no es un ámbito invariable; al contrario, aspectos como la globalización de las inversiones inmobiliarias y la necesidad de transparencia y comparabilidad con los procesos utilizados y las aplicaciones adoptadas en otros mercados de capitales, pueden llevar consigo variaciones en los procesos de valoración y en la aplicación de otras técnicas más sistemáticas.

En este sentido, la Norma Europea de Valoración 5 establece en su párrafo 55 que la aplicación de una metodología concreta no tiene que permanecer invariable a lo largo del tiempo; por el contrario, ésta deberá elegirse en cada momento para reflejar las mejores prácticas en la identificación del valor, siendo congruente con las principales influencias en los mercados inmobiliarios.

Pues bien, la elección del método constituye un proceso de indudable importancia que requerirá de un análisis del mercado y de la información que del mismo puede conocerse. Entre otros aspectos el Apéndice 1 establece los tres siguientes¹³⁶:

- La naturaleza del mercado. Es importante conocer qué tipo de bienes existen en el mercado local del inmueble, así como la finalidad a que suelen

¹³⁶ Véanse párrafos 14 a 23 de este Apéndice.

estar destinados los mismos (ocupación por el dueño, alquileres, etc.), emplazamientos más valorados, y todos aquellos aspectos locales que, de algún modo, puedan afectar al valor del inmueble y que servirán de guía para elegir el método a emplear.

- El tipo de bien a valorar. Al principio de este trabajo mostrábamos la amplia tipología de bienes inmuebles con características particulares cada una de ellas que deberán considerarse en la fijación del método a aplicar. Así, por ejemplo, para el caso del mercado de oficinas, en la mayoría de los países, suele haber más información de transacciones de alquileres que de ventas; por lo que el valor del inmueble alquilado podría establecerse en base a la comparación de datos o mediante el enfoque de renta. Por el contrario, para las propiedades altamente especializadas, no suele existir un mercado, ni de capitales ni de alquileres, por lo que las valoraciones normalmente son realizadas bajo el enfoque del coste.
- El proceso de análisis de la información. La forma habitual de analizar la información es mediante unidades de valor, empleándose, habitualmente, el valor de venta o alquiler por metro cuadrado. Este proceso de análisis de la información de mercado por unidades de valor se conoce en la profesión de valoración como desvaloración y consiste en dividir el valor del inmueble por la superficie en metros cuadrados y así se deriva un valor por metro cuadrado. La regla esencial de este proceso de análisis es que, sea cual sea el método o técnica usados para el análisis de información y para llegar a la base de la valoración, ha de usarse el mismo método o técnica para los siguientes procesos de valoración, es decir que la forma de “desvalorar” (analizar la información), será la forma de valorar.

Todos los aspectos anteriores incidirán en el método elegido que deberá aplicarse conforme a las siguientes especificaciones.

a) El método comparativo¹³⁷.

¹³⁷ Una explicación completa de este método puede consultarse en los párrafos 1.24 a 1.34.

Constituye el método preferente para determinar el valor de mercado de los bienes inmuebles, gozando de una aplicación mundial excepto en el caso de las inversiones inmobiliarias que resulta más apropiado el método de capitalización.

La base de este método consiste en determinar el valor del bien inmueble mediante su comparación con otros de los que se disponen transacciones de mercado fijando como unidades de comparación variables de carácter físico (superficie, volumen, número de habitaciones, etc.) y económicas (rendimiento o tasa de descuento exigido). Una vez medidas las unidades de comparación de igual forma en todos los inmuebles comparables, se procederá a determinar por comparación el valor de mercado del bien inmueble a valorar¹³⁸. Obviamente, cuanto mayor sea la diferencia entre el inmueble concreto a valorar y los comparables adoptados, los resultados de este método serán menos fiables¹³⁹.

b) El método de la renta.

El valor del inmueble es obtenido mediante la capitalización de la renta generada por éste mediante su alquiler o por el negocio realizado en el mismo.

Este Apéndice pone de manifiesto una falta de unanimidad en el significado de este método que difiere en Europa continental y Norteamérica¹⁴⁰ respecto al Reino Unido¹⁴¹. Todo lo cual, lleva a requerir una armonización del mismo a nivel internacional.

En términos generales, el enfoque de renta mantenido en Europa continental y Norteamérica constituye una forma de análisis de inversiones,

¹³⁸ En algunos países, el método conocido como "Enfoque indirecto" consiste en expresar la información extraída del mercado en una fórmula de regresión múltiple para estimar el valor de mercado (véanse párrafos 1.35 y 1.36).

¹³⁹ Algunos de los factores a considerar en el examen de fiabilidad de los comparables son: localización, poder de negociación del arrendador, tiempo transcurrido entre la transacción de los inmuebles comparables y la fecha de valoración; grado de obsolescencia; número de transacciones comparables; consideración de diferencias considerables entre inmueble a valorar y los inmuebles vendidos o arrendados considerados en la comparación (párrafo 1.29).

¹⁴⁰ Véanse párrafos 1.07 y 1.39 a 1.57.

¹⁴¹ Véanse párrafos 1.58 a 1.63.

al basarse en la capacidad del inmueble para generar beneficios y en la conversión de éstos en un valor actual.

Las técnicas asociadas al enfoque de renta pueden dividirse en dos grupos principales: de capitalización directa y de descuento. Las primeras, convierten las expectativas de renta en un indicativo de valor al aplicar un rendimiento apropiado a la renta estimada, normalmente, renta operativa neta o de alquiler. Mientras que la base de las segundas la constituye el valor actual de los ingresos anuales esperados o de los flujos de caja proyectados respecto de un período de cálculo específico.

El enfoque de renta del Reino Unido tiene que ver con el método de valoración reservado a las valoraciones basadas en la contabilidad de negocios desarrollados sobre el bien. La utilización de este método está centrada, esencialmente, en las valoraciones de mercado o de inversiones en bienes diseñados y adaptados a un uso particular y para los cuales frecuentemente no hay datos disponibles sobre ventas comparables y la valoración se hace por referencia al ingreso bruto por venta que puede generar la actividad comercial sobre el bien.

Las técnicas de flujos de caja descontados han desbancado ampliamente, a las del enfoque de renta, aunque los principios que subyacen a ambas son en su esencia los mismos.

c) El método del coste¹⁴²

También conocido como el método del coste de reposición depreciado. Es empleado comúnmente para estimar el valor de mercado de bienes especializados y otros bienes poco comunes que rara vez son vendidos o alquilados en el mercado. TEGOVA recomienda su uso sólo para el caso en que no haya métodos derivados del mercado disponibles.

¹⁴² Para la presentación de este método nos basaremos en lo previsto en el Apéndice 1 (párrafos 1.64 a 1.82) y en la Norma Europea de Valoración 4 (párrafos 4.86 a 4.96).

El valor aplicando este método se determinaría en base a la fórmula siguiente:

Valor = Coste de reposición bruto de la construcción – Depreciación + Valor del terreno por ajustes exigidos para reflejar discapacidades, ventajas, etc.

La aplicación de esta expresión requiere de la consecución de cuatro fases:

i) Estimación del coste de reposición bruto de la construcción.

La determinación de este coste requerirá de una colaboración estrecha entre el tasador y los administradores de la empresa, e incluso puede requerir la participación de asesores profesionales. Tendrá que tener en cuenta una serie de aspectos como: el coste de edificación y de trabajo de cimentación¹⁴³, coste de un edificio sustituto moderno, honorarios profesionales, costes asociados con la obtención de permisos, etc.

Su determinación puede realizarse por diferentes vías: si el inmueble está en construcción tendrían que considerarse los costes de construcción actuales; si existe en la vecindad un inmueble de reciente construcción de similares características, los costes de esta propiedad comparable podrían servir como punto de partida; la información publicada sobre los costes de edificación estimados, etc.

ii) Depreciación.

El coste de reposición bruto de la construcción menos la depreciación determina el coste de reposición neto de la misma. Esta depreciación deberá realizarse conforme a los siguientes elementos:

- Obsolescencia económica. Relacionada con la antigüedad, acondicionamiento y la degeneración causada por el paso del tiempo y el uso. También tienen cabida los costes de mantenimiento comparados con un sustituto moderno del edificio.

¹⁴³ Si están finalizados en la fecha de valoración.

- **Obsolescencia funcional.** Basada en el uso al que está destinada la construcción en el momento actual y la previsión de su continuidad. Un edificio dedicado a un uso concreto puede tener una determinada vida útil mientras que sí su destino a otra actividad podría suponer una vida mayor o menor.
- **Obsolescencia estratégica.** Las decisiones estratégicas llevadas a cabo por la empresa pueden motivar que una construcción quede obsoleta.
- **Obsolescencia ambiental.** El uso actual así como la tecnología empleada deben ser revisadas para cumplir con las diferentes normativas fijadas en los ámbitos, local, nacional o supranacional; en caso contrario, el edificio quedaría obsoleto desde la perspectiva ambiental.
- **La adecuación de los distintos edificios y elementos de la planta entre sí.** Es posible que la empresa haya desarrollado sus edificios en varias fases, de aquí que alguno de ellos no disponga de la localización adecuada para conseguir un funcionamiento más eficiente de la entidad como un todo.

Un aspecto básico de estas deducciones es la estimación precisa de la vida útil de un edificio o grupo de edificios. En ocasiones, la opción adoptada por los tasadores consiste en fijar una “escala” de vidas, es decir, establecer intervalos, por ejemplo, edificios que no superarán los 20 años; otros que estarán entre 20 y 30 años; otros entre 30 y 40 años; otros que superarán los 50 años, etc. La normativa europea aboga por la adopción de intervalos amplios, considerando esta opción más adecuada para los propósitos de la empresa y de los auditores, y probablemente más fácil para los tasadores.

Otro aspecto de indudable importancia en la cuantificación de la depreciación es el método a aplicar de forma lineal, creciente, decreciente, etc., debiendo escoger aquel que se ajuste en mejor medida a la realidad

del inmueble, considerando los comentarios realizados por los administradores y auditores de la empresa.

ii) El valor del terreno.

El valor del terreno deberá basarse en el mercado y de acuerdo con el uso actual¹⁴⁴. Existen dos métodos diferentes para estimar el valor del terreno: la comparación de ventas y los cálculos de inversión. El primero de ellos es apropiado cuando el terreno a valorar está desocupado y hay información disponible sobre operaciones de intercambio de terrenos similares. En lo que respecta al cálculo de inversiones, engloba dos métodos diferentes: el método residual del terreno y la capitalización de rentas del suelo. El método residual¹⁴⁵ de terrenos resulta de aplicación cuando el valor de edificio y de los ingresos operativos netos se han conocidos o puedan estimarse, y, puedan hallarse las tasas de capitalización del edificio y del terreno. Si el inmueble a valorar está sujeto a un contrato de arrendamiento, el valor del suelo será determinado conforme al producto de la renta del suelo por la tasa de capitalización del mercado que dará como resultado el valor de mercado del terreno.

iii) Ensamblaje y supervisión final.

Es la fase más importante de la valoración, pues la unión de los diferentes componentes, antes mencionados, generará un resultado que deberá evaluarse para decidir si representa una estimación del valor veraz o tan solo un ensamblaje de resultados de una serie de cálculos matemáticos.

Por tanto, los métodos básicos previstos en las Normas Europeas de Valoración para la valoración de los bienes inmuebles son similares a los establecidos por las Normas Internacionales de Valoración; destacando el método de comparación siempre que se disponga de valores de mercado de

¹⁴⁴ Puede ocurrir que en las propiedades que se están valorando haya importantes porciones de terreno sin desarrollar, debiendo el tasador actuar cuidadosamente en estos casos.

¹⁴⁵ Más aspectos relacionados con el método residual pueden consultarse en los párrafos 1.83 a 1.89.

bienes inmuebles comparables y el de capitalización cuando el inmueble sea poseído por la empresa como inversión; quedando relegado el método del coste de reposición depreciado para aquellos casos en que los otros dos métodos no pueden aplicarse, principalmente, para los inmuebles especializados donde resulta complicado disponer de información de mercado. También estos métodos corresponden, en cierta medida, con los previstos por el IASB para la determinación del valor razonable¹⁴⁶. No obstante, queremos reincidir en la importancia de elaborar un único conjunto de normas en relación a la valoración de los bienes inmuebles para su incorporación en los estados financieros de la empresa porque ello evitaría ciertas diferencias terminológicas ya puestas de manifiesto y también la consecución de unas valoraciones más homogéneas y objetivas.

Una vez que el tasador ha determinado el valor correspondiente al bien inmueble para su incorporación en los estados financieros de la empresa, deberá elaborar un informe de valoración que deberá contener, como mínimo, los siguientes aspectos¹⁴⁷:

- Las instrucciones, la fecha y la finalidad de la valoración;
- la base de la valoración, incluyendo el tipo y la definición de valor;
- tenencia de los activos y clasificación de los activos valorados;
- identificación de los activos y su localización, y fecha y alcance de las inspecciones;
- marco regulatorio;
- cualquier hipótesis especial y condicionantes;
- instalaciones, maquinaria y equipamiento;
- declaración de conformidad con las Normas Europeas de Valoración;

¹⁴⁶ Véase capítulo segundo.

¹⁴⁷ Véase párrafo 5.53 de la Norma Europea de Valoración 5. Asimismo, en la Norma Europea de Valoración 9. *Realización de informes y certificados de valoración* también aparecen más comentarios en relación a la elaboración y contenido de este tipo de documentos.

- los métodos de valoración empleados; y
- otras cuestiones de relevancia para la valoración.

De este modo, el tasador en el informe de valoración además de dar a conocer el valor asignado al inmueble para su reflejo en los estados financieros presenta los aspectos básicos relacionados con su determinación como es la clasificación de los activos valorados, el criterio de valoración adoptado y los métodos aplicados. Por tanto, dada la relevancia de este informe para la comprensión y entendimiento de la valoración de los inmuebles, consideramos relevante que se publique junto con los estados financieros de la empresa o que su información se incorpore en algún punto de la memoria. Independientemente de la opción adoptada estimamos necesaria su publicación.

III.4. NORMAS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES EN ESPAÑA

En nuestro país, a diferencia de lo que ocurre en los ámbitos internacional y europeo, comentados anteriormente, no hay previsto un conjunto de normas que abarque toda la actividad valorativa desde una perspectiva profesional; tan solo la valoración para ciertas finalidades financieras aparece regulada en la Orden ECO/805/2003, una orden de carácter ministerial emitida por el Ministerio de Economía. Aunque en esta orden no está prevista la valoración de los bienes inmuebles para su incorporación en los estados financieros sí que se hace referencia a la determinación del valor de los bienes inmuebles en base al mercado, por ello, se ha considerado oportuno hacer referencia a los criterios y métodos dispuestos en la misma y así determinar la posible dispersión respecto a las normativas internacionales y europeas, así como, su posible adaptación al ámbito de la valoración para los estados financieros de las empresas.

A lo anterior cabe añadir que a finales de 2004, el Banco de España publicó la Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, entidades de crédito; que incluye la determinación del valor razonable de los bienes inmuebles al objeto de su incorporación en los estados financieros de la empresa; por lo que también

hemos considerado adecuado hacer referencia a lo previsto en este documento al respecto.

*III.4.1. LA ORDEN ECO/805/2003, DE 27 DE MARZO, SOBRE NORMAS DE VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DE DETERMINADOS DERECHOS PARA CIERTAS FINALIDADES FINANCIERAS*¹⁴⁸.

El objetivo de esta Orden lo constituye “la regulación del régimen jurídico al que han de ajustarse el cálculo del valor de tasación de bienes inmuebles y determinados derechos, así como la elaboración de los informes y certificados en los que se formalice, siempre que dicho cálculo se realice para alguna de las finalidades integrantes de su ámbito de aplicación”.

De este objetivo, cabría comentar varios aspectos. En primer lugar, esta orden resulta de aplicación para los bienes inmuebles y ciertos derechos relacionados con los mismos. Recordemos los comentarios realizados en el segundo capítulo de este trabajo acerca del concepto jurídico de propiedad inmobiliaria, en el caso de España, tradicionalmente un país de ley civil, la propiedad estaba ligada a los derechos reales que recaían sobre el bien inmueble y que podían ser plenos, la total propiedad, o parciales (derechos de uso, prenda, hipoteca, etc.). En este sentido, esta Orden dispone las instrucciones a seguir para la valoración de la propiedad del inmueble o de ciertos derechos parciales sobre el mismo. Por otra parte, también es necesario indicar que no constituye un amplio conjunto de normas que abarque un amplio conjunto de finalidades de la valoración; todo lo contrario, tan sólo resulta de aplicación para las siguientes finalidades financieras:

- Garantía hipotecaria de créditos o préstamos que formen o vayan a formar parte de la cartera de cobertura de títulos hipotecarios¹⁴⁹.

¹⁴⁸ Publicada en el Boletín Oficial del Estado nº 85 del 9 de abril de 2003, entrando en vigor a los seis meses de dicha publicación (en el BOE nº 120 de 20 de mayo de 2003 se publicó una corrección de errores a esta Orden). Esta Orden derogó a la anterior Orden de 20 de noviembre de 1994 sobre normas de valoración de bienes inmuebles para determinadas entidades financieras.

¹⁴⁹ Su emisión habrá correspondido a las entidades, promotores y constructores a que se refiere el artículo segundo del Real Decreto 685/1982, de 17 de marzo, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario.

- Cobertura de las provisiones técnicas de las entidades aseguradoras¹⁵⁰.
- Determinación del patrimonio de las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias¹⁵¹.
- Determinación del patrimonio inmobiliario de los Fondos de Pensiones¹⁵².

Por tanto, aunque en su campo de actuación están previstas importantes finalidades financieras, no podemos olvidar, la relevancia de los créditos hipotecarios en la vida de los ciudadanos y su evolución en los últimos años, no está prevista entre las mismas su incorporación en los estados financieros. La justificación de este hecho quizás esté en que hasta la entrada en vigor de las NIC/NIIF para las grupos que cotizan en Bolsa a principios de enero de 2005, no había estado prevista la incorporación de valores de mercado de los inmuebles en los estados financieros, sino que el criterio adoptado era el coste histórico salvo en el caso de revalorizaciones fijadas por Ley. De este modo, es de suponer que la adaptación de la normativa contable española a la internacional requiera cambios en el ámbito profesional de la valoración en España.

Conforme a la Orden ECO/805/2003, tanto las entidades de crédito que dispongan de servicios de tasación como las sociedades de tasación homologadas siempre que lleven a cabo una valoración para alguna de las finalidades indicadas, deberán hacerlo aplicando los principios fijados en ésta¹⁵³, entre los que se encuentra el principio de prudencia, según el cual, ante varios escenarios o posibilidades de elección igualmente probables se elegirá aquel que dé como resultado un menor valor de tasación. De este modo, el ámbito profesional coincide con el contable al exigir prudencia en la determinación de los valores¹⁵⁴.

¹⁵⁰ Dichas provisiones son exigidas en el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

¹⁵¹ Se encuentran reguladas en el Real Decreto 1393/1990, de 2 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva.

¹⁵² Regulado en el Real Decreto 1307/1988, de 30 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones.

¹⁵³ En el artículo 3 de esta Orden se detallan todos los principios y el significado de los mismos.

¹⁵⁴ Esta prudencia es considerada en la Guía de orientación nº 13. *Legislación y práctica específicas de cada país* de las Normas Europeas de Valoración como la principal diferencia de la normativa española respecto a ellas.

III.4.1.1. Los Métodos Técnicos de Valoración en la Orden ECO/805/2003¹⁵⁵.

El valor de tasación es definido en esta Orden como el valor que la misma establece para cada tipo de inmueble o derecho a valorar. Para su determinación está previsto que el tasador aplique alguno o varios de los métodos técnicos de valoración siguientes: comparación, actualización de rentas, coste y residual. A continuación comentamos cada uno de estos métodos determinando su ámbito de aplicación, los valores determinados por cada uno de ellos y el modo en que deben aplicarse en la práctica.

a) Método de comparación¹⁵⁶

Es un método apropiado para la valoración de inmuebles siempre que se cumplan los siguientes requisitos¹⁵⁷:

- Existencia de un mercado representativo de inmuebles comparables.
- Disponer de suficientes datos sobre transacciones u ofertas que permitan, en la zona en la que se trate, identificar parámetros adecuados para realizar la homogeneización de comparables.
- Disponer de información suficiente sobre al menos seis transacciones u ofertas de comparables que reflejen adecuadamente la situación actual de dicho mercado.

La aplicación de este método proporcionará dos valores técnicos; un valor por comparación que permitirá determinar el valor de mercado de un bien determinado; y, el valor por comparación ajustado, a partir del cual se obtendrá el valor hipotecario.

¹⁵⁵ En González de Buitrago (2002) y Medina (2003) pueden consultarse otros métodos propuestos para la valoración de inmuebles centrados en la metodología habitual pero que difieren en ciertos aspectos de los previstos en la Orden ECO/805/2003.

¹⁵⁶ Este método está desarrollado en los artículos 20 a 23.

¹⁵⁷ Son presentados en el artículo 21.1 de esta Orden. Cuando el resultado de este método se vaya a ser empleado como garantía hipotecaria se deberá atender a unos requisitos más restrictivos (artículo 21.2). También puede aplicarse a la valoración del derecho de superficie y a las concesiones administrativas conforme a los términos previstos en los artículos 53 y 54, respectivamente.

Para determinar el valor por comparación es necesario seguir las siguientes reglas generales¹⁵⁸:

- Establecer las cualidades y características del inmueble tasado que influyan en su valor. Los aspectos tenidos en cuenta están relacionados, generalmente, con: uso del inmueble, tipología, situación, fecha de transacción, antigüedad y estado de conservación¹⁵⁹.
- Analizar el segmento del mercado inmobiliario de comparables¹⁶⁰ y, basándose en informaciones concretas sobre transacciones reales y ofertas firmes apropiadamente corregidas en su caso, obtener precios actuales de compraventa al contado de dichos inmuebles. La información de estos comparables puede obtenerse de diferentes fuentes: información de primera mano sobre operaciones de compra, publicaciones especializadas; consulta a arquitectos, constructores, agentes de la propiedad inmobiliaria (API); internet; prensa; radio; publicidad exterior (vallas), medios, soportes publicitarios; televisión, etc. La información recogida debe ser fiable y no dar lugar a posibles interpretaciones.
- De los precios obtenidos en el análisis anterior, se seleccionará una muestra representativa de los que correspondan a los comparables, eliminando aquellos que presentan valores fuera de la normalidad.
- Homogeneización de comparables con los criterios, coeficientes y/o ponderaciones que resulten adecuados para el inmueble de que se

¹⁵⁸ Están previstas en el artículo 22.1. Para el caso de edificios en proyecto, construcción o rehabilitación, cuando se determine el valor por comparación para la hipótesis de edificio terminado y para las fincas rústicas es necesario seguir unas reglas especiales contenidas en el párrafo 2 de este artículo 22.

¹⁵⁹ Están relacionados con la perspectiva física del inmueble. No suelen emplearse parámetros económicos que sí estaban previstos en las Normas Europeas de Valoración. En De Lima (2004) pueden consultarse un conjunto de características comunes y específicas a los inmuebles que suelen considerarse en la aplicación del método de comparación.

¹⁶⁰ En el ámbito profesional con el término comparables se hace referencia a los “inmuebles que se consideran similares al inmueble objeto de valoración o adecuados para aplicar la homogeneización, teniendo en cuenta su localización, uso, tipología, antigüedad, estado de conservación, u otra característica física relevante a dicho fin” (artículo 4). Suele conocerse también como testigos.

trate. El proceso de homogeneización consiste en analizar las características del inmueble que tasado en relación con otros comparables, al objeto de deducir, por comparación entre sus similitudes y diferencias, un valor homogeneizado¹⁶¹ para el mismo.

- Asignar el valor al inmueble, neto de gastos de comercialización, en función de los precios homogeneizados, previa deducción de las servidumbres y limitaciones del dominio que recaigan sobre aquél y que no hayan sido tenidas en cuenta en la aplicación de las reglas precedentes.

Cuando la entidad tasadora estime que existe una probabilidad elevada de que el valor de tasación experimente una reducción significativa en términos nominales antes de transcurrido un año desde la fecha de la tasación que dure al menos tres años, aplicará al valor por comparación la reducción que considere necesaria¹⁶².

b) Método de actualización de rentas¹⁶³.

Este método resulta de aplicación a la valoración de toda clase de inmuebles siempre que sea susceptible de producir rentas y a los siguientes derechos: superficie, concesión administrativa, servidumbre, nuda propiedad, usufructo, uso y habitación; limitaciones de dominio; tiempo compartido sobre inmuebles y compromisos de compra a plazos.

No obstante, para poder aplicarlo es necesario que cumpla al menos uno de los siguientes requisitos:

- Existencia de un mercado de alquileres representativo de los comparables: necesario disponer, como mínimo, de seis datos de

¹⁶¹ De acuerdo con el artículo 4, donde se recoge esta definición, según los datos empleados en el proceso de comparación, podrá obtenerse un precio de compraventa o una renta homogeneizada.

¹⁶² Si los datos disponibles sobre el comportamiento del mercado no permiten, en opinión de la entidad tasadora, estimar la reducción, se aplicará un porcentaje de reducción del 10% en todo caso, y del 15% si aprecia una gran volatilidad en los precios considerados para determinar el valor por comparación. Estos y otros aspectos relacionados con la determinación del valor por comparación ajustado pueden consultarse en el artículo 23 de esta Orden.

¹⁶³ Este método es presentado en los artículos 24 a 33.

rentas de alquiler sobre comparables que reflejen adecuadamente la situación actual de este mercado y disponer de suficientes datos sobre transacciones en alquiler u ofertas que permitan identificar parámetros adecuados para realizar la homogeneización de rentas en comparables.

- Existencia de un contrato de arrendamiento sobre el inmueble objeto de valoración.
- Que el inmueble valorado esté produciendo o pueda producir ingresos como inmueble ligado a una actividad económica y que además existan suficientes datos contables de la explotación o información adecuada sobre ratios estructurales medias de la rama de actividad correspondiente.

El valor obtenido de este método es conocido como valor por actualización y permite determinar tanto el valor de mercado como el valor hipotecario del bien inmueble. El procedimiento a seguir en su determinación es el siguiente:

- Estimar los flujos de caja (inmobiliarios y operativos)¹⁶⁴ teniendo en cuenta el régimen del inmueble objeto de valoración y, en todo caso, se utilizarán las hipótesis más probables para determinar sus cuantías y las fechas en que se realizarán los cobros y los pagos¹⁶⁵.
- Estimar el valor de reversión para lo que se tendrá que tener en cuenta los flujos de caja que se han estimado.

¹⁶⁴ Los flujos de caja inmobiliarios corresponden a los cobros y pagos futuros que traigan causa del inmueble objeto de valoración, en cuanto a los operativos son los que corresponden a los de la explotación que utilice el inmueble objeto de valoración.

¹⁶⁵ En los artículos 28 a 30 está previsto el modo para determinar los flujos de caja de los inmuebles con mercado de alquileres, de otros inmuebles en arrendamiento y de aquellos inmuebles en explotación económica, respectivamente.

- Elegir el tipo de actualización¹⁶⁶. Consistirá en adoptar un tipo de interés nominal adecuado al riesgo del proyecto de inversión y que atienda, en particular, a su volumen y grado de liquidez, a la tipología (industrial, comercial, etc.) del inmueble, a sus características y ubicación física, al tipo de contrato de arrendamiento (existente o previsto) y al riesgo previsible en la obtención de rentas.
- Con los datos obtenidos se procede a calcular el valor de actualización mediante la actualización de los flujos de caja y del valor de reversión esperados para el tipo de actualización elegido.

c) Método del coste¹⁶⁷

Este método resulta de aplicación a la valoración de toda clase de edificios independientemente de la situación en que se encuentren, indicando las inversiones que debe realizar la persona que va a construir un inmueble determinado. El resultado de este método es un valor de reemplazamiento, que podrá ser bruto o neto, y que suele aplicarse principalmente para:

- Calcular el valor del seguro¹⁶⁸.
- Obtención del valor de tasación en casos especiales en los que no existe mercado, pero sí hay actividad de construcción de donde poder obtener los datos necesarios para su determinación.
- Seguimiento de las inversiones realizadas¹⁶⁹.

También, en ciertas ocasiones, se ha aplicado al valor de reemplazamiento un coeficiente de mercado¹⁷⁰ para obtener el valor de mercado del

¹⁶⁶ En la dirección de Internet de ATASA puede consultarse una tabla de sugerencias de utilización de tipos de actualización y márgenes de beneficio en la OM ECO 805/2003 en la que se sugieren los tipos nominal y real a aplicar en el caso de la actualización de rentas.

¹⁶⁷ Este método está desarrollado en los artículos 17 a 19.

¹⁶⁸ Se deberá deducir el valor correspondiente al suelo.

¹⁶⁹ Conocer el porcentaje de obra o inversiones realizadas.

inmueble. No obstante, estas actuaciones se han llevado a cabo en situaciones esporádicas, siendo cada vez una práctica más inusual.

A continuación comentamos el modo en que se determinará cada uno de los valores de reemplazamiento.

c.1) Valor de reemplazamiento bruto (Vrb).

Se obtiene aplicando la siguiente expresión:

$$Vrb = Vt + Ce + Gg$$

El valor del terreno¹⁷¹ (Vt) sobre el que está el edificio, calculándose por el método de comparación o por el método residual.

El coste de la edificación o de las obras de rehabilitación (Ce). Corresponde al coste de la construcción¹⁷² por contrata obtenido como suma de los costes de ejecución material, los gastos generales y, en su caso, el beneficio industrial del constructor¹⁷³.

Los gastos necesarios para realizar el reemplazamiento (Gg). Incluye, entre otros, los impuestos no recuperables y aranceles, los

¹⁷⁰ Del Moral (2003: 3.10) indica que cuando se utilice el método del coste, el valor de mercado se determinará aplicando al valor de reemplazamiento bruto o neto, según el caso, el coeficiente de beneficios razonable (en porcentaje) de la promoción inmobiliaria, que se obtiene como la suma de una tasa fija más una prima de riesgo. La tasa fija puede estimarse en el interés de la deuda pública a un mínimo de dos años y un máximo de seis años en el momento de la tasación. En cuanto a la prima de riesgo corresponderá a un porcentaje adicional por acometer una inversión con riesgos, que según el tipo de edificio de que se trate, volumen de inversión, tiempos estimados de construcción y venta y clase de mercado para el producto valorado, puede oscilar entre unos mínimos de un 8% y un 14% (tabla en la p. 3.20).

¹⁷¹ También es conocido como valor de repercusión del suelo.

¹⁷² De acuerdo con Sáez (2003: 13), el coste de construcción corresponde al coste total estimado de reemplazar el edificio tasado por otro completamente nuevo de iguales características y calidad realizado con materiales y técnicas actuales. Incluye: materiales, mano de obra, beneficio del constructor, honorarios de proyecto y dirección, licencias, impuestos no recuperables, tasas, gastos generales y de comercialización normales, y en general, todos los gastos necesarios para edificar, sin incluir el beneficio del promotor.

¹⁷³ Los Colegios de Arquitectos proporcionan unas tablas donde pueden consultarse estos valores. Sánchez Martín (2004) establece tres procedimientos para calcular el coste de construcción: comparación con obras semejantes, mediante la aplicación de un cuestionario de características y a través de mediciones y un presupuesto detallado (forma analítica). En relación al beneficio del constructor, Davis y Weinert (2003: 31) cuestionan el uso de un porcentaje inflexible indicando las situaciones en las que es considerada adecuada la incorporación de este beneficio.

honorarios técnicos por proyectos y dirección de las obras y costes de licencias y tasas de la construcción¹⁷⁴.

c.2) Valor de reemplazamiento neto.

Se obtiene restando al valor de reemplazamiento bruto la depreciación física y funcional del edificio terminado.

La depreciación física corresponde a la pérdida que experimenta el valor de reemplazamiento bruto de un bien en función de su antigüedad, estado de conservación y duración de sus componentes. Esta Orden prevé su determinación en base a alguno de los tres procedimientos siguientes:

- Atendiendo a la vida útil total¹⁷⁵ y residual¹⁷⁶ estimadas por el tasador.
- Aplicando la técnica de amortización lineal, multiplicando el valor de reemplazamiento bruto, sin considerar el valor de mercado del terreno, por el cociente que resulte de dividir la antigüedad del inmueble entre su vida útil total¹⁷⁷.
- Sumando los costes y gastos necesarios para transformar el edificio actual en uno nuevo de similares características.

La depreciación funcional corresponde a la pérdida que experimenta el valor de reemplazamiento bruto de un bien atendiendo a su defectuosa adaptación a la función a que se destina. Comprende las pérdidas producidas en el inmueble por obsolescencia, diseño, falta de adaptación a su uso. Se obtiene de la suma de los costes y gastos necesarios para adaptar el edificio a los

¹⁷⁴ No incluye el beneficio del promotor, ni cualquier clase de gastos financieros o de comercialización. En Sáez (2003: 15) y en Sánchez Martín (2004) pueden encontrarse indicaciones respecto al modo de calcular los componentes de estos gastos.

¹⁷⁵ Desde su construcción o rehabilitación.

¹⁷⁶ Desde la tasación.

¹⁷⁷ En la Orden viene una tabla con la vida útil máxima para cada tipo de edificio.

usos a los que se destina, o para corregir errores de diseño u obsolescencia.

d) Método residual¹⁷⁸.

Esta Orden prevé dos procedimientos para la aplicación de este método, dinámico y estático, cada uno de los cuales resulta apropiado para la valoración de un tipo de bien inmueble concreto.

El procedimiento dinámico resulta de aplicación a los terrenos urbanos o urbanizables¹⁷⁹, estén o no edificados, y a los edificios en proyecto, construcción o rehabilitación¹⁸⁰.

El procedimiento estático tan sólo es admisible para los solares e inmuebles en rehabilitación en los que se pueda comenzar la edificación o rehabilitación en un plazo no superior a un año, así como a los solares edificados.

La aplicación del método residual, tanto en su vertiente dinámica como estática, permitirá calcular el valor residual de los inmuebles correspondientes, en base al cual, podrá determinarse el valor de mercado o el valor hipotecario de ese bien.

Para utilizar el método residual es necesario el cumplimiento de una serie de requisitos relacionados con la existencia de información adecuada y suficiente sobre aspectos de costes, promoción, precios de venta más probables, etc¹⁸¹. Comprobado el cumplimiento de estos condicionantes, procederá a aplicarse el procedimiento de cálculo, dinámico o estático, correspondiente.

El procedimiento de cálculo dinámico incorpora las siguientes etapas:

- Estimación de los flujos de caja.

¹⁷⁸ Este método es presentado en los artículos 34 a 42.

¹⁷⁹ En el capítulo uno de este trabajo se encuentran las definiciones de esta tipología de suelo conforme a la Ley 6/1998 del Suelo.

¹⁸⁰ Es admisible incluso en el caso de que las obras se encuentren paralizadas.

¹⁸¹ Véase artículo 35 de esta Orden.

- Elección del tipo de actualización que debe representar la rentabilidad media anual del proyecto sin tener en cuenta financiación ajena que obtendría un promotor medio en una promoción de las características de la analizada. Se calcula mediante la suma de un tipo libre de riesgo y de una prima de riesgo¹⁸².
- Calcular el valor residual como diferencia entre el valor actual de los cobros obtenidos por la venta del inmueble terminado y el valor actual de los pagos realizados por los diversos costes y gastos, para el tipo de actualización fijado.

El procedimiento de cálculo estático se realizará en base a los siguientes pasos:

- Estimar los costes de construcción, los gastos necesarios¹⁸³, los de comercialización y, en su caso, los financieros normales para un promotor de tipo medio y para una promoción de características similares a la analizada. En el caso de inmuebles en rehabilitación y en aquellos terrenos que cuenten con proyecto de obra nueva también tendrán en cuenta los costes de construcción presupuestados en el correspondiente proyecto.
- Estimar el valor en venta del inmueble a promover para la hipótesis de edificio terminado en la fecha de la tasación¹⁸⁴.
- Fijar el margen de beneficio del promotor.
- Aplicar la fórmula de cálculo siguiente:

$$F = VM * (1 - b) - \sum Ci$$

F: Valor del terreno o inmueble a rehabilitar.

¹⁸² En la dirección de Internet de ATASA puede consultarse una tabla con las sugerencias de márgenes mínimos para cada tipo de vivienda en el caso de aplicar el método residual dinámico.

¹⁸³ De acuerdo con los apartados 3 y 4 del artículo 18 de esta Orden.

¹⁸⁴ Conforme a alguno de los métodos ya comentados.

VM: Valor del inmueble en la hipótesis de edificio terminado.

b: Margen o beneficio neto del promotor en tanto por uno¹⁸⁵.

Ci: Cada uno de los pagos necesarios considerados.

¹⁸⁵ Un valor mínimo se obtiene de la siguiente expresión $b = 1,50 \times (\text{tasa libre de riesgo} + \text{prima de riesgo})$.

Tabla III.13. Los métodos técnicos de valoración en la Orden ECO/805/2003

MÉTODOS		ÁMBITO DE APLICACIÓN	FUENTES INFORMATIVAS	VALOR TÉCNICO	VALORES A DETERMINAR
Comparación		Toda clase de inmuebles siempre que exista un mercado representativo de inmuebles comparable con el que se pretende valorar, accesible al tasador. También derecho de superficie y concesiones administrativas.	Valores de mercado de otros inmuebles comparables con el objeto a valorar.	Valor por comparación. Valor por comparación ajustado.	Valor de mercado. Valor hipotecario.
Actualización de rentas		Toda clase de inmuebles susceptibles de producir rentas y algunos derechos reales ¹⁸⁶ .	Flujos de caja y tasa de actualización.	Valor por actualización.	Valor de mercado. Valor hipotecario.
Coste		Toda clase de edificios y elementos de edificios, en proyecto, en construcción o rehabilitación, o terminados, incluso para la hipótesis de edificio terminado.	Valor del terreno, costes y gastos relacionados con el inmueble.	Valor de reemplazamiento bruto. Valor de reemplazamiento neto.	Valor de tasación cuando no haya mercado.
Residual	Dinámico	Terrenos urbanos o urbanizables, estén o no edificados y a edificios en proyecto, construcción o rehabilitación, incluso en el caso de que las obras están paralizadas.	Flujos de caja y tipo de actualización.	Valor residual.	Valor de mercado. Valor hipotecario.
	Estático	Solares e inmuebles en rehabilitación en los que se pueda comenzar la edificación o rehabilitación en un plazo no superior a un año, así como a los solares edificados.	Costes y gastos.		

Fuente: Elaboración propia.

¹⁸⁶ Señalados en el artículo 52.2 (excepto las opciones de compra).

La tabla III.13 presenta de forma resumida los aspectos más relevantes de los diferentes métodos técnicos de valoración propuestos por la Orden ECO/805/2003. Los habitualmente empleados por los tasadores siempre que disponen de la información requerida para los mismos son el de comparación y el de actualización de rentas. En el ámbito de aplicación de estos métodos tiene cabida tanto la propiedad plena del bien inmueble como algunos derechos sobre los mismos; por tanto, hay una relación del contenido de esta Orden con la definición de bien inmueble desde la perspectiva jurídica en España, concretamente, en el Código civil. Asimismo, ambos métodos permiten determinar el valor de mercado y el valor hipotecario de los inmuebles valorados.

Esta Orden define el valor de mercado de un inmueble¹⁸⁷, en su artículo 4, como “el precio al que podría venderse el inmueble, mediante contrato privado entre un vendedor voluntario y un comprador independiente en la fecha de la tasación en el supuesto de que el bien se hubiere ofrecido públicamente en el mercado, que las condiciones del mercado permitieren disponer del mismo de manera ordenada y que se dispusiere de un plazo normal, habida cuenta de la naturaleza del inmueble, para negociar la venta”. De esta definición podrían realizarse las siguientes consideraciones:

- El precio del inmueble corresponde a una estimación razonable, más probable, que se obtendría en las condiciones del mercado existentes en la fecha de la tasación.
- La oferta pública al mercado lleva consigo la necesidad de una comercialización adecuada al tipo de bien que se trate y la ausencia de información privilegiada por cualquiera de las partes intervinientes.

¹⁸⁷ Esta Orden considera que a este valor también se le puede denominar valor venal.

- Entre el vendedor y el comprador no debe existir ninguna vinculación previa y no deben presentar un interés personal o profesional en la transacción ajeno a la causa del contrato.
- No incluye los impuestos ni los gastos de comercialización.

Esta definición de valor de mercado contenida en la Orden ECO/805/2003 es similar a la realizada desde el ámbito valorativo profesional por el IVSC y por TEGOVA, por tanto, hay una alineación entre los mismos en relación al concepto de valor de mercado. Esto, implica a su vez, una concordancia del mismo con el valor razonable previsto desde la perspectiva contable internacional por el IASB. Por lo que, en principio, no habría lugar a discrepancias.

Cuando esta Orden sea aplicada para determinar el valor del inmueble a efectos hipotecarios, deberá especificarse el valor hipotecario definido por ésta, en su artículo 4, como “el valor del inmueble determinado por una tasación prudente de la posibilidad futura de comerciar con el inmueble, teniendo en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo de la misma, las condiciones del mercado normales y locales, su uso en el momento de la tasación y sus usos alternativos correspondientes”.

Aunque tanto el valor del mercado como el hipotecario estén basados en el mercado, en su definición hay ciertas diferencias, mientras que la primera se centra en las condiciones de comercialización del inmueble, la segunda, se concentra en determinar las características a considerar del bien inmueble, principalmente su uso actual y alternativo, así como los aspectos duraderos del mismo. Por tanto, aunque en la definición de valor hipotecario se considera la futura comercialización del bien inmueble, los aspectos tenidos en cuenta en su determinación están relacionados, principalmente, con su uso; por tanto, estaríamos ante la doble perspectiva del valor, de cambio y de uso. Por el

contrario, en el valor de mercado no se hace hincapié en su uso, por lo que, de aquí su consideración como valor de cambio.

De acuerdo con las definiciones de estos dos valores y en aras a su posible aplicación al ámbito contable, el valor hipotecario resultaría adecuado para los inmuebles ocupados por la empresa, ya que, en su determinación se considera el uso al que está destinado en ese momento y se tiene en cuenta una perspectiva a largo plazo, además de que su determinación se realiza desde un punto de vista más prudente. Mientras que el valor de mercado podría emplearse para la valoración de los inmuebles que se poseen como inversión o se mantienen para la venta.

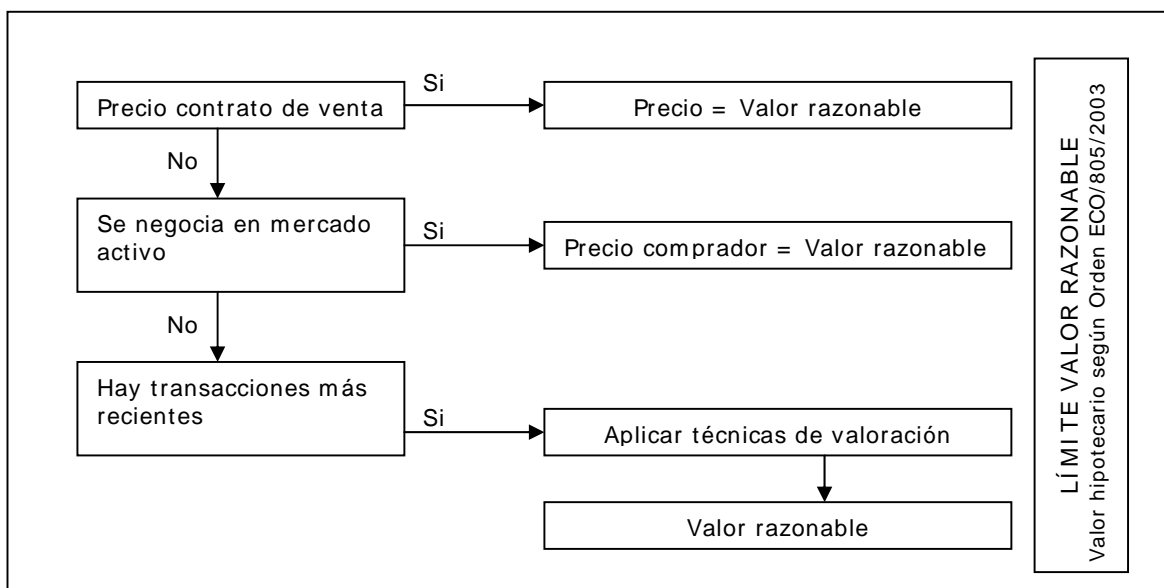
III.4.2. CIRCULAR N° 4/2004, DE 22 DE DICIEMBRE, ENTIDADES DE CRÉDITO. NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA PÚBLICA Y RESERVADA Y MODELOS DE ESTADOS FINANCIEROS

Entre los criterios de valoración previstos en la norma duodécima de esta Circular para su incorporación en los estados financieros de las entidades de créditos está el valor razonable. Aunque este tipo de entidades no constituyan nuestro objeto de estudio en este trabajo, consideramos que las indicaciones recogidas para ellas pueden resultar de guía en cuanto a su adaptación a otro tipo de entidades como las inmobiliarias.

La norma duodécima de esta Circular define el valor razonable como “la cantidad por la que un activo podría ser entregado, o un pasivo liquidado, entre partes interesadas debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua”; por tanto, corresponde a la realizada para el mismo por el IASB. En cuanto a la determinación del mismo, la Norma decimocuarta establece una serie de consideraciones dependiendo de la naturaleza del inmueble a valorar: activo material, intangible o activo no corriente en venta. De acuerdo con esta norma y como queda representado en

el gráfico III.3, la mejor evidencia de este valor corresponde a su precio en un contrato de venta vinculante entre partes no relacionadas.

Gráfico III.3. Determinación del valor razonable de activos materiales, intangibles o activos no corrientes en venta por la Circular N° 4/2004



Fuente: Elaboración propia.

Cuando este contrato no exista pero el activo se negocie en un mercado activo¹⁸⁸, el valor razonable será determinado por el precio comprador, si estuviese disponible, y si no se estimará a partir del precio de las transacciones más recientes, mediante técnicas de valoración que tengan en cuenta la incertidumbre¹⁸⁹, el valor temporal del dinero, el grado de liquidez del activo valorado, y cualesquiera otras hipótesis que los participantes en el mercado tomarían en consideración al realizar sus estimaciones.

¹⁸⁸ La norma decimotercera define un mercado activo como “todo mercado en que concurren las siguientes circunstancias:

- Los activos negociados son homogéneos.
- Pueden encontrarse, prácticamente en cualquier momento, compradores y vendedores dispuestos a negociar los activos.
- Los precios para los activos son públicos”.

¹⁸⁹Mediante la asignación de probabilidades a las distintas estimaciones.

No obstante, en el caso de que esta valoración sea realizada por agentes externos a la empresa, ya se trate de sociedades de tasación, agencias de valoración u otras, éstas deberán cumplir con los requisitos de neutralidad y credibilidad con el fin de que el uso de sus estimaciones no menoscabe la fiabilidad de las mismas. Esta matización es de indudable importancia al objeto de aplicar el valor razonable, ya que, uno de los principales inconvenientes atribuidos al mismo es su falta de fiabilidad. Asimismo, para asegurar esta característica fundamental del valor razonable, esta Circular establece que la estimación del mismo será bajo la exclusiva responsabilidad de los miembros del consejo de administración de la entidad, u órgano equivalente.

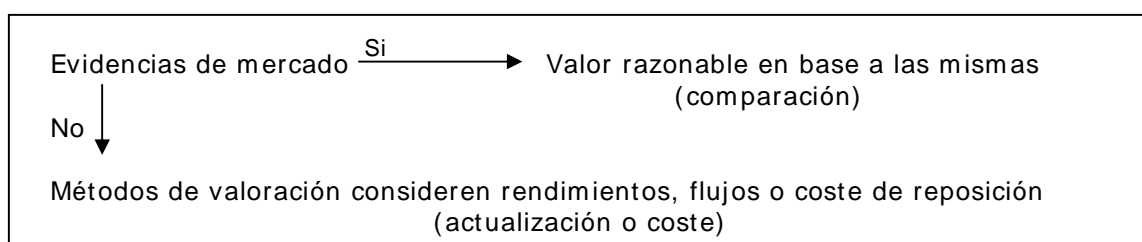
Por último, y en línea con lo anterior, la estimación del valor razonable es limitada por el valor hipotecario concluido por valoraciones efectuadas a partir de lo preceptuado en la Orden ECO/805/2003 realizadas por sociedades de tasación independientes¹⁹⁰ inscritas en el Registro Oficial del Banco de España, siempre que cuenten con experiencia reciente en la localidad y tipo de activo que se está valorando. Anteriormente, al presentar esta Orden ya se comentó que el valor hipotecario era determinado desde una perspectiva más prudente, de aquí que en esta Circular haya sido fijado como límite al valor razonable. Asimismo, esta referencia al valor hipotecario de la Orden ECO/805/2003, pone en evidencia una relación entre el área valorativa contable con la profesional en España.

En lo que respecta a la frecuencia de la valoración a valor razonable, al igual que ocurre en las NIC/NIIF, esta Circular hace depender a la misma de los cambios experimentados por los valores razonables; fijando como adecuado un período de tres a cinco años para aquellos activos usando por la entidad e inversiones inmobiliarias que experimenten cambios insignificantes.

¹⁹⁰ Se considerará que la sociedad de tasación es independiente cuando no sea parte vinculada con la entidad, en el sentido de la norma sexagésima segunda, y cuando la facturación a la entidad o al grupo en el último ejercicio no sea superior al quince por ciento de la facturación total de la sociedad de tasación.

A todo lo anterior, la Circular añade algo más para el caso concreto de la determinación del valor razonable de los inmuebles que están siendo empleados por la propia empresa y aquellos considerados por la misma como inversión. En el primer caso, las indicaciones a seguir serían las contenidas en el gráfico III.4. En principio, el valor razonable se obtendrá a partir de evidencias de mercado; si esto no fuera posible, entonces, el valor razonable sería determinado mediante métodos de valoración que consideren los rendimientos, los flujos o el coste de reposición del activo, es decir, método de actualización o coste.

Gráfico III.4. Consideraciones de la Circular nº 4/2004 para determinar el valor razonable de los activos materiales de uso propio



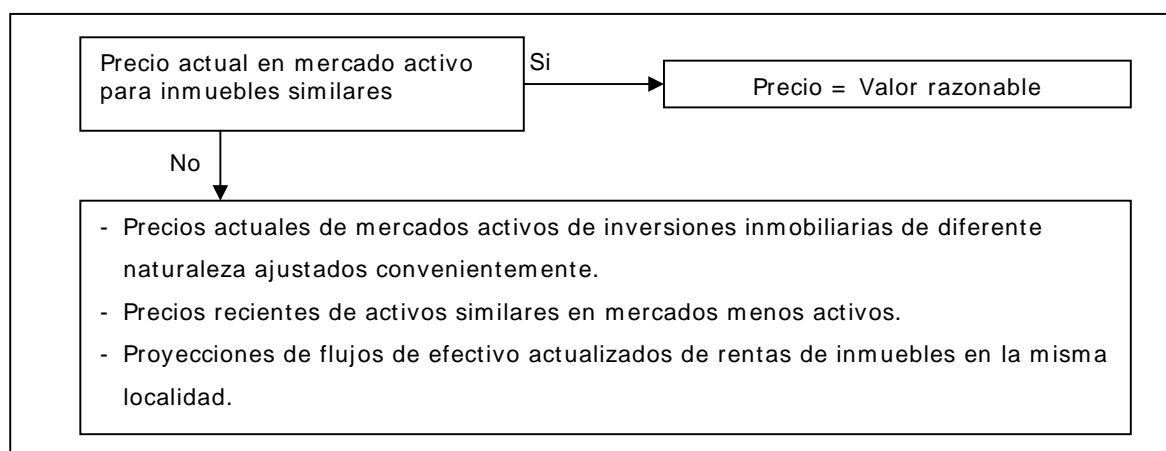
Fuente: Elaboración propia.

En el caso de inmuebles dispuestos por la empresa como inversión, la determinación de su valor razonable deberá realizarse conforme a las instrucciones recogidas en el gráfico III.5. De acuerdo con éstas, la mejor evidencia de este valor correspondería al precio actual en un mercado activo para inmuebles similares. Si esto no fuese posible, entonces deberían considerarse los siguientes indicadores:

- los precios actuales de mercados activos de inversiones inmobiliarias de diferente naturaleza, condición o localización, realizando los ajustes necesarios para considerar las diferencias que presenten respecto a los activos valorados;
- los precios recientes de activos similares en mercados menos activos, ajustados en los cambios de las condiciones económicas; y

- las proyecciones de flujos de efectivo actualizados de rentas de inmuebles en la misma localidad, utilizando tipos de actualización que reflejen la incertidumbre, tanto de las cuantías como de los calendarios.

Gráfico III.5. Consideraciones de la Circular nº 4/2004 para determinar el valor razonable de las inversiones inmobiliarias



Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, en el caso de aquellos inmuebles destinados a la inversión por la empresa esta Circular propone como método fundamental el de comparación con valores de mercado activo de activos similares; sin embargo, habitualmente no se dispone de estos valores por lo que en esta situación plantea continuar aplicando el método de comparación pero, en este caso, empleando otros valores relacionados con el inmueble objeto a valorar, o bien, a adoptar el método de actualización de los flujos de efectivo previstos para el mismo.

Un resumen de los aspectos más relevantes indicados en las diferentes normas estudiadas, a nivel internacional, europeo y en España aparece recogido en la tabla III.14 donde aparecen una serie de divergencias. En principio, el objetivo de las diferentes normas parece coincidir ya que éstas

pretenden conseguir unas normas de aplicación homogéneas, sin embargo, hay una diferencia en su ámbito de actuación, mientras que las normas internacionales de valoración emitidas por el IVSC intentan abarcar los diferentes elementos, las normas europeas de valoración de TEGOVA están centradas en los bienes inmuebles y la Orden ECO 805/2003 española también está dirigida a este tipo de bienes pero tan solo para ciertas finalidades financieras como son los préstamos hipotecarios, provisiones técnicas de las entidades aseguradoras, fondos de pensiones e instituciones de inversión colectiva inmobiliarias. Si nos centramos en los aspectos contables, tanto el IVSC como TEGOVA están trabajando en conseguir una coordinación de la actuación profesional con el ámbito contable; sin embargo, en España no hay referencia a las normas contables.

En cuanto a la definición de bien inmueble, mientras que el IVSC plantea una de acuerdo con la concepción jurídica vigente en los países de corte anglosajón, las normas europeas y la Orden ECO española no tratan este aspecto, por tanto, sí queremos conseguir unas normas homogéneas para todos los países éstas deberán incluir una definición de este concepto.

Por otra parte, las normas internacionales y europeas determinan cómo debe actuar el tasador al llevar a cabo la valoración, aspecto no incluido en la Orden ECO. Tampoco aparece recogida en esta Orden la valoración de los bienes inmuebles para los estados financieros a diferencia del ámbito internacional y europeo en los que hay previsto un documento al respecto.

Por último, en relación a la valoración de la propiedad inmobiliaria han sido presentados tanto los criterios como los métodos previstos en cada caso. En los tres casos está prevista la determinación del valor de mercado de este tipo de bienes aunque hay diferencias en cuanto al resto de criterios. Además, coincide en plantear como métodos de valoración de los inmuebles los siguientes tres métodos: comparación, capitalización y coste; no en vano son considerados como básicos de esta actividad.

En consecuencia, la mayor similitud entre estas normas está en los métodos de valoración previstos para los inmuebles mientras que en el resto de aspectos debe continuarse trabajando para alcanzar un acercamiento del ámbito contable y del profesional, sobre todo, en España donde no hay previstas unas normas al respecto¹⁹¹. En el siguiente capítulo observaremos si esta coincidencia en los métodos a aplicar conduce a valores similares o, por el contrario, estaríamos ante valoraciones diversas según el método empleado y si éstos también son diferentes entre varios profesionales. De acuerdo con Motta y Endsley (2003: 345) el futuro de la valoración profesional estaría en proporcionar al cliente análisis de mercado y predicciones de valor precisas o exactas, así como un riesgo de precios. En este sentido, Roulac et al. (2004: 135) establecen como desafío de los profesionales y organizaciones relacionadas con la valoración de la propiedad inmobiliaria el conseguir un mayor rigor e internacionalización de la misma.

Por tanto, mientras que en el ámbito contable el proceso de armonización está ya realizándose, esto no ocurre así en el ámbito valorativo profesional, ya que aún no está determinado cómo deberá realizarse el mismo. Los profesores Dorta y Rodríguez (2004: 16) presentaron dos posibles perspectivas para el posible proceso de normalización de la actuación valorativa. La primera consistía en partir de la armonización de las normas europeas con las internacionales y seguidamente las nacionales con lo fijado en las europeas, mientras que la segunda consistiría en la aprehensión directa de las normas internacionales. Nosotros, al igual que los autores, consideramos más adecuada la primera opción ya que sería un proceso similar al seguido desde la perspectiva contable; sin embargo, este proceso, en principio, cabe pensar que sería más largo que el segundo, de forma que durante más tiempo se mantendrían las divergencias entre las diferentes

¹⁹¹ Ya en 2001, Edge (2001: 84) ponía de manifiesto la necesidad de que el ámbito nacional estuviese preparado para adaptarse a todos los cambios que estaban teniendo lugar en el área valorativa internacional motivados por su adaptación a los cambios en las normas contables en relación a la valoración.

Capítulo IV. La valoración inmobiliaria

normativas, y no olvidemos que en España aún no hay unas normas previstas para la valoración de la propiedad inmobiliaria en aras a su incorporación a los estados financieros.

Tabla III.14. Aspectos básicos de las diferentes normas de valoración profesional de bienes inmuebles

	Normas Internacionales de Valoración (IVSC)	Normas Europeas de Valoración (TEGOVA)	Orden ECO 805/ 2003 (España)
Objetivo	Conjunto de normas internacionales de valoración homogéneas en los distintos países. Aplicación voluntaria.	Normas para la valoración de cualquier clase de bien inmueble. Aplicación recomendada salvo incompatibilidad con legislación nacional. Relacionadas con normas del IVSC.	Valoración de bienes inmuebles para determinadas finalidades financieras.
Relación con el ámbito contable	Sí, elaboración de normas consistentes con las exigencias establecidas por el IASB para la información financiera.	Trabajando para conseguir normativa en línea con las necesidades contables para conseguir valoraciones de mercado más fiables y homogéneas.	No prevista.
Concepto de bien inmueble	Bienes inmuebles: Suelo o terreno y elementos tangibles incorporados. Propiedad inmobiliaria: Derechos, intereses y beneficios relacionados con los bienes inmuebles.	No prevista.	No prevista.
Actuación de los tasadores	Código de Conducta.	Norma sobre la cualificación del tasador.	No prevista.
Valoración para los estados financieros	Aplicación concreta. Relación ámbito contable y profesional cuando el primero propone valores de mercado.	Norma concreta para dicha finalidad que requiere la realización de la valoración por los profesionales conforme a las normas vigentes en el ámbito contable.	No prevista.

Tabla III.14. Aspectos básicos de las diferentes normas de valoración profesional de bienes inmuebles
(continuación).

		Normas Internacionales de Valoración (IVSC)	Normas Europeas de Valoración (TEGOVA)	Orden ECO 805/ 2003 (España)
Valoración propiedad inmobiliaria	Criterios	Prevista una Recomendación. Valor de mercado. Valores ajenos al mercado (coste de reposición depreciado).	De acuerdo a su uso: - Valor de mercado. - Valor razonable (valor de uso actual). - Valor de uso, valor presente de los flujos de caja futuros y coste de reposición depreciado.	Valor de mercado. Valor hipotecario.
	Métodos	Comparación. Capitalización (incluye descuento). Coste. Residual (dinámico) para el suelo.	Comparación. Renta (capitalización y descuento). Coste.	Comparación. Actualización. Coste. Residual (estático y dinámico).

CAPÍTULO IV

*UN ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA
APLICABILIDAD DEL VALOR
RAZONABLE EN LOS ESTADOS
FINANCIEROS DE EMPRESAS
INMOBILIARIAS-CONSTRUCTORAS*

Iniciábamos este trabajo resaltando la importancia del sector inmobiliario en la economía, identificábamos las características del mercado inmobiliario y de los bienes inmuebles, y presentábamos la propiedad inmobiliaria desde una perspectiva jurídica, económica y contable, incidiendo en la definición y reconocimiento de los bienes inmuebles que realizan las NIIF y las normas españolas, en concreto, el Plan General de Contabilidad y la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias. Esta actuación nos reveló ciertas discrepancias entre ambos grupos de normas en relación a la clasificación de los bienes inmuebles en los estados contables.

Ligado al reconocimiento de los inmuebles en la información financiera de las empresas se encuentra la valoración de los mismos, de aquí que el capítulo segundo lo dedicásemos a concretar la valoración de la propiedad inmobiliaria desde una perspectiva contable en el ámbito del IASB y en España. Aparecía recogido en las NIIF junto al coste histórico un nuevo criterio, el valor razonable. De este valor suele destacarse su relevancia y achacársele una falta de fiabilidad sobre todo en caso de ausencia de un mercado organizado, activo y líquido donde pueda disponerse libremente de este valor. El mercado inmobiliario veíamos que está alejado de estas

características por lo que era requerido el seguimiento de métodos de valoración, aconsejándose la utilización de tasaciones realizadas por expertos profesionales independientes.

La situación anterior nos llevo a determinar en el siguiente capítulo cómo es realizada la valoración inmobiliaria en el ámbito profesional haciendo referencia a las normas a seguir en la misma, destacando como métodos principales el de comparación y cuando el inmueble está arrendado el de capitalización.

Pues bien, ante este escenario, nos planteamos realizar un estudios empírico en este último capítulo del trabajo con un doble objetivo; por una parte, conocer cuál es la opinión de las empresas inmobiliarias y constructoras de Granada acerca de la utilidad y viabilidad de la incorporación del valor razonable de los bienes inmuebles que dispone para su uso propio o como inversión, en sus estados financieros. Por otra parte, centrándonos en una empresa inmobiliaria concreta hemos dispuesto de la valoración de mercado de sus inmuebles por dos profesionales independientes que han aplicado, en todos los casos el método de comparación y en aquellos inmuebles alquilados también el de capitalización, al objeto de conocer las posibles correlaciones entre las diferentes valoraciones y la incidencia que la incorporación de este valor de mercado puede alterar la información económico financiera de esta empresas en concreto.

IV.1. INVESTIGACIÓN EMPÍRICA SOBRE LA UTILIDAD Y VIABILIDAD DEL VALOR RAZONABLE

Al objeto de conocer la opinión de las empresas inmobiliarias-constructoras acerca de la utilidad y viabilidad del valor razonable a los bienes inmuebles que dispone la empresa para su uso propio, o bien, como inversión ya sea en alquiler o para su venta con carácter especulativo, hemos procedido

a elaborar un estudio empírico centrado en la realización de un cuestionario a los responsables del área contable de este conjunto de empresas. A continuación, desarrollamos los objetivos, metodología, descripción de la muestra y resultados de este estudio.

IV.1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

La admisión del valor razonable a diferentes áreas como los instrumentos financieros, consolidación, activos intangibles, activo fijo material, etc. ha llevado consigo la realización de un conjunto de trabajos relacionados, fundamentalmente, en determinar la relevancia de este valor para los distintos usuarios¹. En el caso concreto de los activos fijos, principalmente, corresponden a Reino Unido, Australia, Hong Kong, países en los que está permitida la revaluación de este tipo de activos. Algunos de estos trabajos están centrados en determinar los factores que motivan a las empresas a realizar revalorizaciones de activos. Así, Brown, Izan y Loh (1992) y Whittred y Chan (1992) analizan como los aspectos económicos, los costes políticos y contractuales inciden en la decisión de las empresas australianas de realizar una revalorización de sus activos fijos. También, Easton, Edey y Harris (1993) se dirigen, mediante una encuesta telefónica, a los directivos financieros de un conjunto de empresas australianas que realizaron revalorizaciones de sus activos durante diez años, a partir de 1981, para conocer los motivos a favor y en contra de la revaluación de activos, destacando entre los primeros el alcanzar unos estados financieros que representan la imagen fiel pero, por el contrario, estas valoraciones no son fáciles de obtener.

Otros estudios relacionados con los factores que inciden en una revaluación de activos y, en algunos casos, con su incidencia en los rendimientos y cotización de las acciones de la empresa han sido realizados por Lin y Peasnell (2000), Aboody, Barth y Kasznik (1999) y Sloan (1999) para

¹ Algunos de ellos pueden consultarse en García y Zorio (2002: 75-82).

empresas del Reino Unido, Jaggi y Tsui (2001) para directores de Hong Kong, Courtenay (2004) para el caso de Nueva Zelanda, o Beaver y Ryan (1985); Bernard y Ruland (1987), Hopwood y Schaefer (1989) y Lobo y Song (1989) para el caso estadounidense.

Por último, indicar el trabajo realizado por Dietrich, Harris y Muller III (2001) centrado en determinar la fiabilidad del valor razonable para las propiedades de inversión en un conjunto de empresas británicas. Las conclusiones alcanzadas en el mismo consideran las estimaciones de este valor son más fiables cuando las realizan peritos externos que cuando son realizadas por interno. Asimismo, consideran que las verificaciones realizadas por auditores de mayor reputación son consideradas más imparciales y exactas que cuando éstos disponen de un menor prestigio.

A la vista de los estudios empíricos anteriores y teniendo en cuenta que en España este año comienza a ser de aplicación obligatoria de las NIIF para las cuentas consolidadas de los grupos cotizados y que está preparándose una adaptación del Plan General de Contabilidad, hemos considerado conveniente realizar un estudio empírico para conocer la opinión de las empresas acerca de la adopción del valor razonable a los bienes inmuebles que son dedicados al uso propio o a inversión. Hemos centrado nuestra aplicación empírica en el sector inmobiliario, al constituir uno de los sectores más florecientes de la economía española en los últimos años, además de la importancia que los bienes inmuebles tienen en la actividad desempeñada por el mismo. No obstante, como hemos podido comprobar que, habitualmente, las empresas promotoras inmobiliarias suelen realizar también actividades de construcción, y viceversa, la muestra de empresas adoptada incluye ambas actividades.

Con este estudio pretendemos recabar la opinión de las empresas objeto de estudio al fin de conocer en qué medida al cambiar la aplicación del coste histórico por el valor razonable a los bienes inmuebles de la empresa, destinados a uso propio o inversión, mejoraría el contenido informativo de los

estados financieros en relación con el cumplimiento de las características de relevancia, comprensibilidad, comparabilidad, verificabilidad y economicidad.

Recordemos que éstas son características cualitativas a cumplir por la información financiera de acuerdo con el marco conceptual del IASB para que resulte útil a los usuarios de la misma. En este sentido, una información será relevante cuando influya en la toma de decisiones de los usuarios, pudiendo emplearla en la evaluación de sucesos pasados, presentes o futuros o para confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente. Asimismo, los usuarios deben comprenderla fácilmente y ser capaces de comparar los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo y con los de otras empresas diferentes. Además, este valor razonable debe ser más fácil de verificar que el coste histórico por una Auditoría Financiera, lo que en cierta medida está unido con la fiabilidad de la información, de forma que los usuarios puedan confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente. Por último, no podemos olvidar el criterio de la economicidad que el marco conceptual considera como una restricción al logro de una información relevante y fiable, ya que, debe alcanzarse un equilibrio entre coste-beneficio, es decir, los beneficios derivados de la información no superen los costes relacionados con su elaboración.

En aras a alcanzar este objetivo, hemos considerado conveniente dirigirnos a los responsables de la contabilidad de este tipo de empresas ya que su formación y experiencia profesional podría facilitar la evaluación de este conjunto de características cualitativas de la información financiera elaborada aplicando valor razonable a los bienes inmuebles, para uso propio o inversión, en estas empresas. Además, constituyen un colectivo en cuya actividad podría repercutir un hipotético cambio de modelo de valoración, considerando su doble faceta de usuarios de la información financiera y de responsables de la preparación de la misma.

IV.1.2. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

En este apartado describimos brevemente la estructura del cuestionario empleado, así como el proceso de recogida de datos junto a la ficha técnica del estudio.

El cuestionario² consta de un total de doce ítems estructurados en dos bloques. Un primer bloque formado por las ocho preguntas iniciales relacionados con la relevancia, comprensibilidad y comparabilidad de la información financiera elaborada aplicando el valor razonable; y, un segundo bloque, que incluye los cuatro ítems restantes centrado en la fiabilidad y factibilidad económica del valor razonable. Todas las preguntas estaban referidas al valor razonable de los bienes inmuebles debiendo dar dos respuestas a cada ítem teniendo en cuenta si el inmueble es usado por la empresa para uso propio o para inversión (en alquiler o para su venta con carácter especulativo). Este conjunto de proposiciones del cuestionario fueron medidos a través de una escala tipo Likert de cinco puntos, variando desde 1 (total desacuerdo) a 5 (total acuerdo).

A tal efecto, el valor razonable fue definido en el propio cuestionario como “importe por el que podría intercambiarse (venderse o comprarse) un bien inmueble en una operación a realizar entre dos partes bien informadas sobre las características del mismo y que actúan libremente”. No coincide exactamente con la incluida en las NIIF y tampoco resulta una definición sofisticada, ya que el objetivo pretendido con ella era aportarles a los encuestados un concepto que recogiese las características básicas del valor razonable y que resultase fácil de entender.

El cuestionario también incluía una serie de preguntas relacionadas con la persona que contesta la encuesta: el cargo que ocupa y la antigüedad en la empresa, y respecto a la empresa: actividad realizada, forma jurídica, año de

² Una copia del cuestionario empleado puede verse en el Anexo I.

constitución, cifra de negocios (2004), cifra de activo (2004) y número medio de trabajadores (2004) y ámbito de actuación. La respuesta a estas cuestiones era abierta, tan sólo en relación a la actividad de la empresa y a su ámbito de actuación eran fijadas las posibles respuestas; en el primer caso, inmobiliaria y construcción; en el segundo, nacional, autonómico y provincial.

Tabla IV.1. Ficha técnica

Para muestreo aleatorio simple		
Nivel de confianza	95%	
Error admitido para la estimación de proporciones	Previsto	6,5%
	Final	10,5%
Para $P=Q=0,5$		
Población	211 (Finita)	
Tamaño de la muestra	Previsto	105
	Final	63
Trabajo de campo	15-03-05 a 15-04-05	
Tipo de entrevista	Encuesta Telefónica y Fax	

El siguiente paso consistió en la determinación del tamaño de la muestra de la siguiente forma:

- Por las características de las variables que contiene el cuestionario y de los parámetros sobre los que se pretende conseguir información, optamos por una solución tan cómoda como utilizada en las fichas técnicas: admitir que pretende estimarse un porcentaje en la situación más desfavorable de máxima variación (puesto que no tenemos información previa para estimar la varianza), es decir, cuando $p=q=0,5$.

- Determinación del nivel de confianza y error admitido, estableciendo unos valores muy frecuentes y similares a los realizados en estudios de esta índole. El nivel de confianza se estableció en el 95%, y el error en un 6,5%, para una muestra final de 105 empresas.

La población considerada al objeto del estudio corresponde al conjunto de empresas de Granada que tienen como actividad la promoción inmobiliaria y/o la construcción, según datos recibidos de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Granada. La determinación de esta población como objeto del estudio ha estado motivada por diferentes razones:

- Hemos podido comprobar que el factor de localización de la sede social no ejerce influencia sobre la opinión de los encuestados. En cualquier caso, una parte de la muestra es de ámbito nacional.
- El hecho de constituir empresas del entorno de la Universidad de Granada facilita el acceso a las mismas, dada la relación que, habitualmente, tiene lugar entre ambo tipo de entidades debido, entre otros aspectos, a la realización de másters o cursos especializados y tareas investigadoras.
- Se trata de un estudio experimental donde, paralelamente a las conclusiones obtenidas, hemos intentado valorar la idoneidad del cuestionario y de su estructura para la finalidad perseguida.
- Razones de economicidad que han impedido dirigirnos a una muestra de población más amplia.

IV.1.3. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

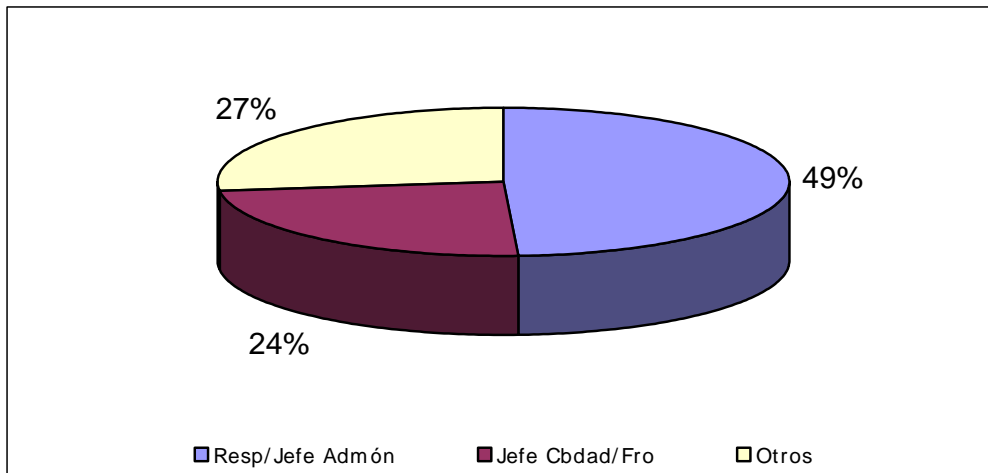
En este apartado procedemos a realizar una descripción general de la muestra. Tal y como ha quedado reflejado en la ficha técnica expuesta en el apartado anterior, la muestra finalmente empleada ha estado compuesta por 63 empresas inmobiliarias-constructoras de la ciudad de Granada. A continuación será analizada su distribución en función de las diferentes variables, incluidas en el cuestionario, relacionadas con la persona que contesta el cuestionario y las características de la empresa encuestada.

Tabla IV.2. Cargo en la empresa de la persona encuestada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Responsable/Jefe de Administración	31	49.2	49.2	49.2
	Jefe Contabilidad/Financiero	15	23.8	23.8	73.0
	Otros	17	27.0	27.0	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

El total de la muestra ha respondido a esta pregunta, correspondiendo el mayor porcentaje de personas encuestadas a responsables o jefes del área de administración, casi un 50%, situándose los otros dos grupos en torno al 25%. En el subconjunto denominado otros hemos incluido a aquellos casos en los que se ha indicado que es administrativo o contable sin especificar su carácter de responsable de esta área.

Gráfico IV.1. Cargo en la empresa de la persona encuestada



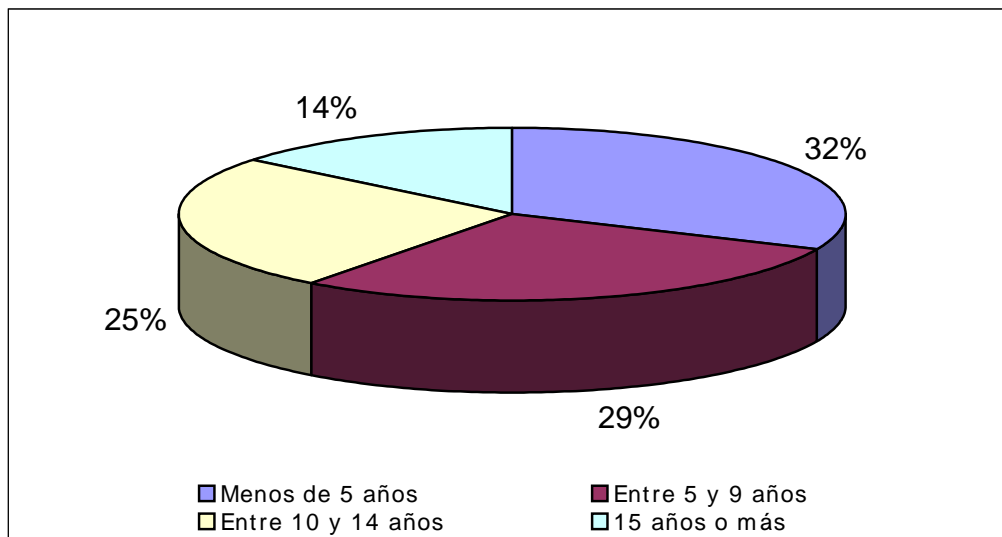
Las respuestas recibidas en relación a la antigüedad en la empresa de la persona encuestada han sido distribuidas en cuatro agrupaciones relativamente homogéneas tal y como aparece recogido en la tabla IV.3.

Tabla IV.3. Antigüedad en la empresa de la persona encuestada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 5 años	20	31.7	31.7	31.7
	Entre 5 y 9 años	18	28.6	28.6	60.3
	Entre 10 y 14 años	16	25.4	25.4	85.7
	15 años o más	9	14.3	14.3	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

Nota: Dado que las cifras aportadas para esta variable en los cuestionarios han sido años enteros, los límites de los grupos han sido fijados considerando esta situación.

Gráfico IV.2. Antigüedad en la empresa de la persona encuestada

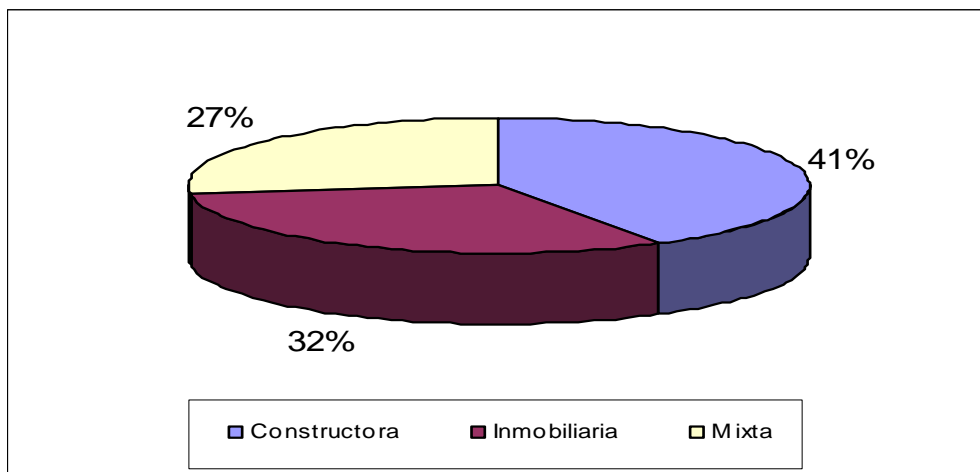


Observamos una tendencia decreciente del porcentaje de empresas encuestadas conforme aumenta el número de años en la empresa de la persona encuestada. Así, el mayor porcentaje llevan menos de cinco años en la empresa, un 31,7%, mientras que tan solo un 14,3% ha estado vinculado 15 o más años con la empresa. En las posiciones intermedias se encuentran los otros dos grupos que presentan porcentajes superiores al 25%.

Tabla IV.4. Actividad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Constructora	26	41.3	41.3	41.3
	Inmobiliaria	20	31.7	31.7	73.0
	Mixta	17	27.0	27.0	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

Gráfico IV.3. Actividad de la empresa

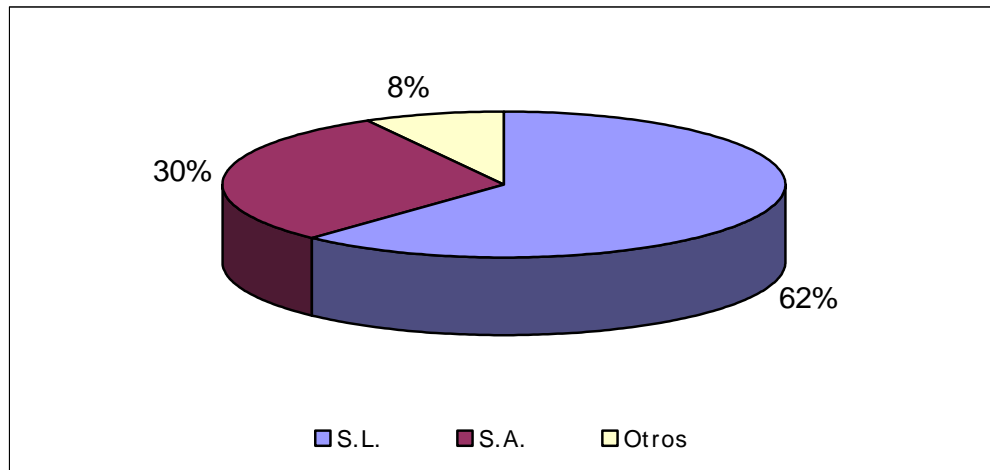


En cuanto a la actividad desempeñada por la empresa encuestada, la composición final queda integrada por un mayor número de constructoras, un 41,3%, seis empresas más que inmobiliarias. El conjunto total de empresas dedicadas tanto a la construcción como a la actividad inmobiliaria representa un 27% del total, lo que deja entrever la unión que hay entre ambas actividades.

Tabla IV.5. Forma jurídica de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	S.L.	39	61.9	61.9	61.9
	S.A.	19	30.2	30.2	92.1
	Otros	5	7.9	7.9	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

Gráfico IV.4. Forma jurídica de la empresa

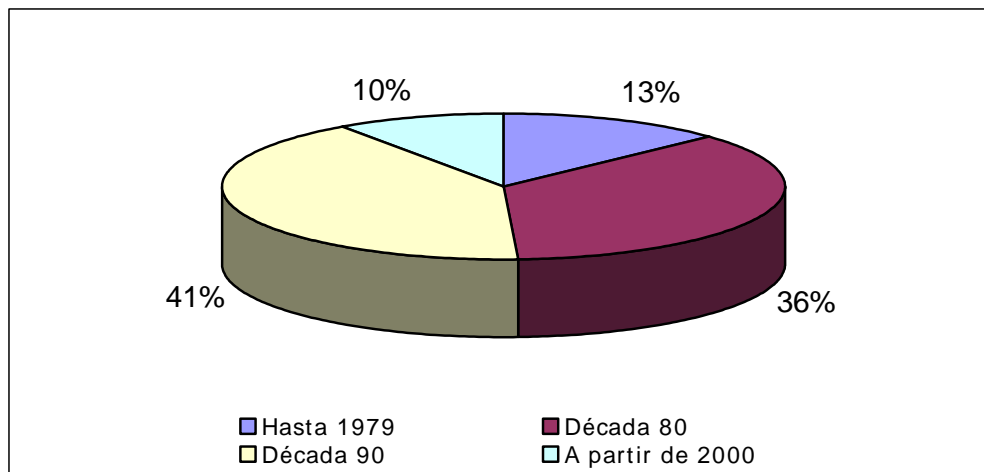


En lo que respecta a la forma jurídica, la mayoría de los integrantes de la muestra, un 61,9%, son sociedades limitadas (S.L.), mientras que un 30% son sociedades anónimas (S.A.) y el resto, cinco empresas, disponen de otra forma jurídica diferente a las citadas anteriormente.

Tabla IV.6. Año de constitución de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hasta 1979	8	12.7	13.1	13.1
	Década 80	22	34.9	36.1	49.2
	Década 90	25	39.7	41.0	90.2
	A partir de 2000	6	9.5	9.8	100.0
	Total	61	96.8	100.0	
Perdidos Sistema		2	3.2		
TOTAL		63	100.0		

Gráfico IV.5. Año de constitución de la empresa

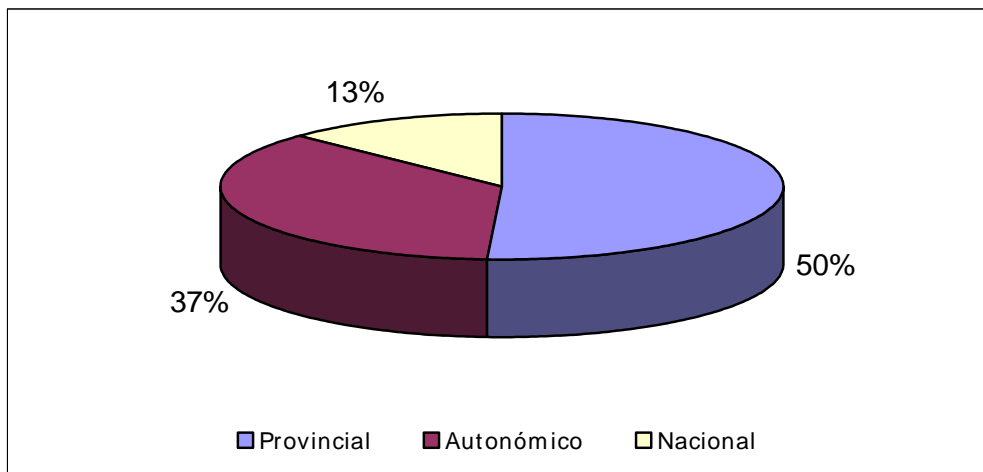


En cuanto al año de constitución de la empresa, hemos decidido realizar cuatro agrupaciones, dos recogiendo los extremos (muy antigua o muy joven) y el resto dividiendo en dos grupos de igual número de años. La mayoría de la muestra está situada en los grupos intermedios, décadas de los 80 y 90, casi un 35% y un 40%, respectivamente. No obstante, nos encontramos con un grupo de ocho empresas con más de 25 años que representan un 12,7% y un conjunto de seis empresas más jóvenes, que han iniciado su actividad a partir del año 2000, representando un 9,5% del total.

Tabla IV.7. Ámbito de actuación de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Provincial	32	50.8	50.8	50.8
	Autonómico	23	36.5	36.5	87.3
	Nacional	8	12.7	12.7	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

Gráfico IV.6. Ámbito de actuación de la empresa



En lo que hace referencia al ámbito de actuación de la empresa, la mayoría, más del 50%, centran su actividad en la provincia; seguidas de aquellas que la realizan a nivel autonómico, un 36,5%; situándose en última posición aquellas empresa cuya actuación está a nivel nacional. Por tanto, estamos, principalmente, ante empresas cuya actividad promotora o constructora queda circunscrita a la provincia de Granada.

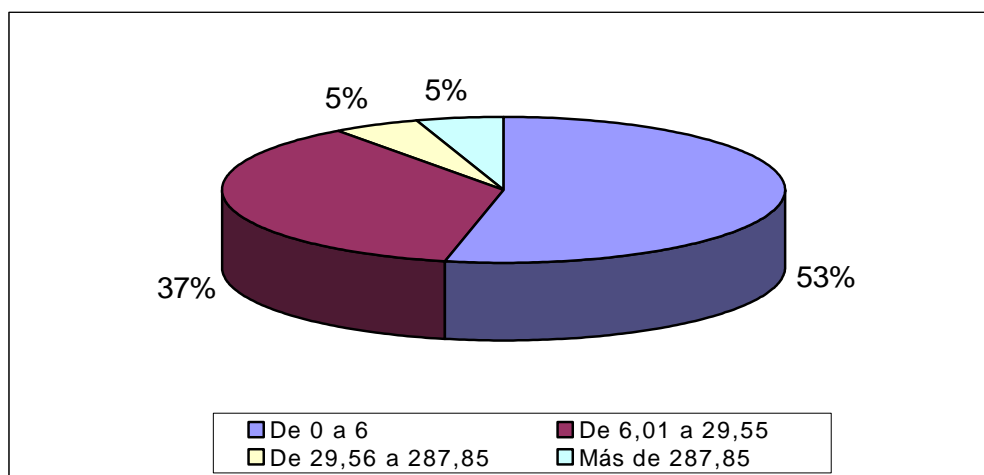
Tabla IV.8. Cifra de negocios de la empresa (año 2004)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos (millones €)	De 0 a 6	32	50.8	53.3	53.3
	De 6,01 a 29,55	22	34.9	36.7	90.0
	De 29,56 a 287,85	3	4.8	5.0	95.0
	Más de 287,85	3	4.8	5.0	100.0
	Total	60	95.2	100.0	
Perdidos Sistema		3	4.8		
TOTAL		63	100.0		

En lo que respecta a la cifra de negocios de la empresa cabe indicar que los resultados obtenidos muestran una importante dispersión de la misma

como puede comprobarse en los valores presentados por los diferentes estadísticos recogidos en el Anexo I (tabla I.2) respecto a esta variable. Esta dispersión tiene lugar tanto considerando la muestra en su conjunto como agrupando la misma en base a la actividad, ámbito de actuación y forma jurídica de la empresa. Ante esta situación, hemos agrupado la cifra de negocios en cuatro grupos, los dos últimos que recogen las muestras más alejadas por el extremo superior y el resto es dividido en otras dos agrupaciones. La clasificación final es la recogida en la tabla IV.8.

Gráfico IV.7. Cifra de negocios de la empresa (año 2004)



El gráfico IV.7 muestra la dispersión anteriormente comentada, tan sólo un 10%³ de las empresas, concretamente seis, presentaron en 2004 una cifra de negocio superior a los 29,55 millones de euros, de las cuales, tres superaron los 287,85 millones de euros. El resto de la muestra, en su mayoría obtuvo una cifra de negocios inferior a los seis millones de euros y un 37% se situó entre 6 y 29,55 millones de euros.

³ Este porcentaje está calculado sobre 60 empresas ya que tres empresas de la muestra no suministraron esta información.

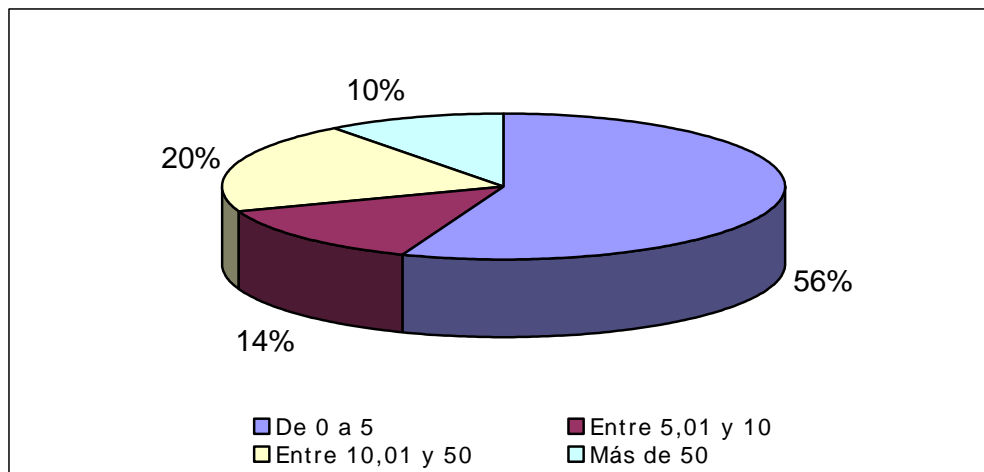
Al igual que ocurriese en la cifra de negocios de la empresa, los resultados obtenidos en la muestra respecto al activo total presentan una importante dispersión como puede comprobarse en los valores presentados por los diferentes estadísticos recogidos en el Anexo I (tabla I.2) respecto a esta variable. Esta dispersión tiene lugar tanto considerando la muestra en su conjunto como agrupando la misma en base a la actividad, ámbito de actuación y forma jurídica de la empresa. Este hecho nos ha llevado a dividir la muestra en base a esta variable en cuatro grupos relativamente homogéneos, tal y como aparece recogido en la tabla IV.9.

Tabla IV.9. Cifra de activo total de la empresa (año 2004)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos (millones €)	De 0 a 5	33	52.4	55.9	55.9
	Entre 5,01 y 10	8	12.7	13.6	69.5
	Entre 10,01 y 50	12	19.0	20.3	89.8
	Más de 50	6	9.5	10.2	100.0
	Total	59	93.7	100.0	
Perdidos Sistema		4	6.3		
TOTAL		63	100.0		

Del total de la muestra, cuatro empresas no han indicado la cifra de activo en el año 2004, por lo que el número de casos válidos es de 59 empresas. De éstas, la mayoría tuvieron un activo que no superó los 5 millones de euros, seguidas de aquellas que dispusieron de una cifra de activo entre 10,01 y 50 millones de euros, casi el 20%, representando el menor porcentaje, un 9,5%, el conjunto de empresas con un activo superior a los 50 millones de euros.

Gráfico IV.8. Cifra de activo total de la empresa (año 2004)



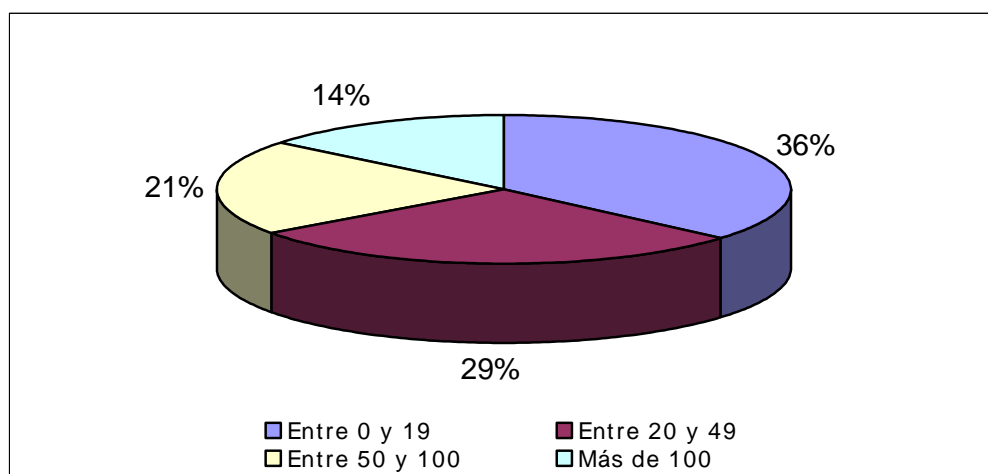
En cuanto al número medio de trabajadores cabe realizar los comentarios efectuados para la cifra de negocios y el activo total en relación a su dispersión pudiendo consultarse las cifras en el Anexo I (tabla I.2). Esta dispersión tiene lugar tanto considerando la muestra en su conjunto como agrupando la misma en base a la actividad, ámbito de actuación y forma jurídica de la empresa. Teniendo en cuenta este hecho, se ha procedido a determinar cuatro grupos relativamente homogéneos para esta variable, recogidos en la tabla IV.10.

Tabla IV.10. Número medio de trabajadores de la empresa (año 2004)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos (millones €)	Entre 0 y 19	23	36.5	36.5	36.5
	Entre 20 y 49	18	28.6	28.6	65.1
	Entre 50 y 100	13	20.6	20.6	85.7
	Más de 100	9	14.3	14.3	100.0
	Total	63	100.0	100.0	
Perdidos Sistema		0			
TOTAL		63			

El porcentaje de empresas de la muestra es inferior conforme aumenta el número de trabajadores; así, mientras que un 36,5% de la muestra tuvo en 2004 una media inferior a 20 trabajadores, tan solo un 14,3% superó los 100 trabajadores de media en ese mismo ejercicio. En este intervalo es donde están situados los dos grupos intermedios, casi un 29% entre 20 y 49 trabajadores y un 21% el siguiente intervalo, entre 50 y 100 trabajadores por término medio en 2004.

Gráfico IV.9. Número medio de trabajadores de la empresa (año 2004)



Dado que las tres últimas variables comentadas: cifra de negocios, activo total y número medio de trabajadores son consideradas, en cierta medida, un indicativo de su tamaño, decidimos adoptar una de ellas como identificativa del mismo. Para ello realizamos el análisis de dispersión recogido en el Anexo I (tabla I.2) que puso de manifiesto un notable grado de dispersión en las mismas tanto en la muestra en conjunto como en las submuestras definidas atendiendo a la actividad, ámbito de actuación y forma jurídica de la empresa. Ante esta situación y dada la particularidad de la actividad realizada por estas empresas, en muchos casos mediante la

subcontratación, decidimos considerar en este caso la cifra de negocios al objeto de agrupar las empresas en grupos homogéneos para el análisis de las respuestas al cuestionario.

IV.1.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS RESPUESTAS AL CUESTIONARIO EMPLEADO

Una vez descrita la muestra, procedemos al análisis pormenorizado de los ítems incluidos en el cuestionario. En primer lugar, presentamos los resultados para el total de la muestra, apareciendo para cada ítem, la media, el coeficiente de variación y la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre la consideración del inmueble para uso propio o como inversión. A partir de este momento, en las tablas y gráficos haremos referencia a las finalidades del inmueble, uso propio e inversión, con las letras A y B, respectivamente.

En segundo lugar, se muestra un análisis detallado de las valoraciones otorgadas al conjunto de cuestiones acerca de la utilidad y viabilidad del valor razonable en función de las variables de clasificación utilizadas en el cuestionario.

IV.1.4.1. ANÁLISIS DE MEDIAS GLOBALES

En primer lugar, debemos señalar que de acuerdo con la última columna de la tabla IV.11 destinada a la significación estadística, representada con S, en ninguno de los doce ítems, a un nivel de significación del 5%, hay diferencias estadísticamente significativas en las respuestas proporcionadas por la muestra en relación a los inmuebles destinados para uso propio y aquellos que lo son para inversión. Por ello, realizamos los comentarios sin diferenciar ambos grupos de respuestas.

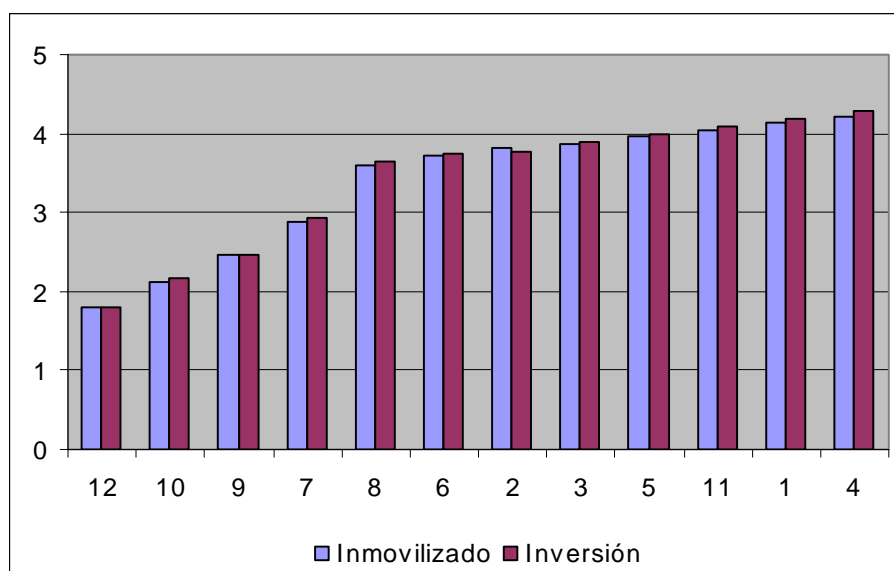
Tabla IV.11. Valoración global

		Media	Coef. Var.	S ⁴
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4,14	0.290	1.000
	B	4,19	0.309	
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3,83	0.299	0.478
	B	3,78	0.341	
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3,86	0.269	1.000
	B	3,89	0.278	
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4,22	0.219	0.847
	B	4,29	0.211	
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	3,97	0.286	1.000
	B	3,98	0.287	
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3,71	0.311	0.818
	B	3,75	0.303	
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2,87	0.547	0.732
	B	2,92	0.534	
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3,60	0.430	0.816
	B	3,65	0.415	
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2,46	0.531	0.838
	B	2,46	0.531	
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2,13	0.662	1.000
	B	2,17	0.674	
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4,05	0.306	0.621
	B	4,10	0.300	
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1,79	0.594	0.643
	B	1,79	0.602	

⁴ Los datos del análisis de la varianza realizados para con la finalidad de detectar la existencia de diferencias estadísticamente significativas pueden verse en la tabla 3 del Anexo 1.

En base a las puntuaciones medias recogidas en la tabla IV.11 para cada uno de los ítems y representadas en el gráfico IV.10, cabe señalar que la muestra ha considerado el valor razonable mucho más revelante que el coste histórico para evaluar la solvencia a corto plazo, para que el valor teórico de las acciones responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas. También entiende que si la empresa decidiese aplicar este criterio de forma continuada en el tiempo sería necesario recurrir a los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria.

Gráfico IV.10. Medias generales



Asimismo, las empresas encuestadas entienden que el valor razonable podría ser más relevante que el coste histórico para evaluar la solvencia a largo plazo, para conseguir unos estados contables más comprensibles y facilitar su comparación con diferentes empresas y con los correspondientes a la empresa en diferentes ejercicios económicos. Asimismo, consideran que podría ser mejor el registro de las variaciones del valor razonable en una cuenta de reservas.

Sin embargo, los datos de la muestra ponen de relieve un cierto recelo a la incorporación de las variaciones del valor razonable en la cuenta de reservas, a su mayor verificabilidad respecto al coste histórico por una Auditoría Financiera. Igualmente, consideran que en muchos casos este valor no podría estimarse por el personal de la empresa y que el coste de su determinación supera a la cuantificación del coste histórico.

En cuanto a la dispersión de las respuestas de la población encuestada suele estar por debajo del 0,5 en todas las cuestiones excepto en las preguntas número 9, 10 y 12, lo que nos muestra una mayor discrepancia en tres de los cuatro ítems relacionados con la viabilidad del valor razonable.

IV.1.4.2. ANÁLISIS DE LAS VALORACIONES EN FUNCIÓN DE LAS VARIABLES DE CLASIFICACIÓN UTILIZADAS EN EL CUESTIONARIO

En este apartado procedemos a presentar las valoraciones otorgadas al conjunto de cuestiones planteadas en función de las variables de clasificación utilizadas en el cuestionario, tratándose de las siguientes:

- a) Cargo en la empresa de la persona que contesta la encuesta.
- b) Antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta.
- c) Actividad de la empresa.
- d) Forma jurídica de la empresa.
- e) Año de constitución de la empresa.
- f) Ámbito de actuación de la empresa.
- g) Cifra de negocios de la empresa.

Con tal finalidad, realizaremos una tabla para cada variable de clasificación en la que se indicará la puntuación media, el coeficiente de

variación y, por último el indicador de diferencias estadísticamente significativas⁵ a un nivel de significación del 5%. En caso de que existan diferencias significativas en una proposición para una variable aparecerá resaltada con fondo negro y color de fuente blanco.

a) Cargo en la empresa de la persona que contesta la encuesta.

En esta primera variable para la muestra dispuesta no aparecen diferencias estadísticamente significativas en las respuestas otorgadas por los tres cargos determinados ni en el caso de inmuebles para uso propio ni en inversión, a excepción, de la pregunta número 6 relacionada con la mayor adecuación del valor razonable respecto al coste histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa en diferentes ejercicios, que en relación a la inversión sí presenta diferencias estadísticamente significativas.

⁵ En el Anexo I, tablas I.4 a I. pueden consultarse los resultados completos del análisis de la varianza para cada una de estas variables.

Tabla IV.12. Valoración de las cuestiones según el cargo de la persona encuestada

(1= Responsable o jefe de administración; 2= Jefe de contabilidad o financiero y 3= Otros).

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.29	4.07	3.94	0.26	0.30	0.35	0.613
	B	4.39	4.13	3.88	0.25	0.32	0.41	0.432
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.74	3.80	4.00	0.30	0.32	0.29	0.758
	B	3.71	3.73	3.94	0.33	0.36	0.36	0.832
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3.81	4.07	3.76	0.27	0.24	0.29	0.666
	B	3.84	4.07	3.82	0.28	0.24	0.30	0.759
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.23	4.13	4.29	0.21	0.29	0.18	0.889
	B	4.35	4.13	4.29	0.19	0.29	0.18	0.745
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	4.03	4.20	3.65	0.25	0.29	0.35	0.359
	B	4.06	4.20	3.65	0.25	0.29	0.35	0.344
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.84	4.07	3.18	0.29	0.25	0.37	0.064
	B	3.90	4.07	3.18	0.28	0.25	0.37	0.046

Tabla IV.12. Valoración de las cuestiones según el cargo de la persona encuestada (continuación)

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.71	2.93	3.12	0.57	0.55	0.52	0.687
	B	2.81	2.93	3.12	0.55	0.55	0.52	0.808
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.87	3.20	3.47	0.39	0.50	0.45	0.362
	B	3.87	3.20	3.65	0.39	0.50	0.39	0.377
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.35	2.40	2.71	0.55	0.54	0.50	0.665
	B	2.35	2.40	2.71	0.55	0.54	0.50	0.665
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2.13	1.80	2.41	0.68	0.67	0.62	0.479
	B	2.19	1.80	2.47	0.70	0.67	0.63	0.439
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4.06	4.40	3.71	0.32	0.24	0.34	0.288
	B	4.13	4.40	3.76	0.31	0.24	0.33	0.342
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.68	2.00	1.82	0.54	0.65	0.62	0.631
	B	1.65	2.00	1.88	0.56	0.65	0.62	0.543

b) Antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta.

Esta variable no es motivo de diferencias significativas en las percepciones acerca de la utilidad y viabilidad del valor razonable.

Tabla IV.13. Valoración de las cuestiones según la antigüedad en la empresa de la persona encuestada

(1= Menos de 5 años; 2= Entre 5 y 9 años; 3= Entre 10 y 14 años y 4= 15 años o más).

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.05	4.17	4.06	4.44	0.33	0.31	0.28	0.23	0.864
	B	4.30	4.17	4.19	4.00	0.31	0.32	0.28	0.38	0.954
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.70	3.94	3.69	4.11	0.28	0.33	0.32	0.26	0.755
	B	3.90	3.67	3.81	3.67	0.32	0.39	0.32	0.39	0.945
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3.95	4.06	3.38	4.11	0.28	0.20	0.34	0.23	0.180
	B	4.00	4.06	3.38	4.22	0.28	0.20	0.34	0.23	0.142
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.10	4.17	4.31	4.44	0.30	0.21	0.16	0.16	0.788
	B	4.10	4.22	4.38	4.67	0.30	0.21	0.14	0.11	0.453
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	3.80	3.78	4.31	4.11	0.39	0.31	0.14	0.23	0.474
	B	3.80	3.83	4.31	4.11	0.39	0.31	0.14	0.23	0.529
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.65	3.61	4.00	3.56	0.37	0.33	0.20	0.35	0.726
	B	3.65	3.67	4.06	3.56	0.37	0.31	0.19	0.35	0.641
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.95	2.89	2.88	2.67	0.56	0.59	0.49	0.62	0.978
	B	2.95	2.89	2.94	2.89	0.56	0.59	0.49	0.53	0.999

Tabla IV.13. Valoración de las cuestiones según la antigüedad en la empresa de la persona encuestada (continuación)

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.55	3.67	4.00	2.89	0.46	0.43	0.34	0.56	0.398
	B	3.55	3.67	4.19	2.89	0.46	0.43	0.26	0.56	0.226
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.65	2.44	2.56	1.89	0.49	0.47	0.53	0.81	0.533
	B	2.65	2.44	2.56	1.89	0.49	0.47	0.53	0.81	0.533
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	1.70	1.94	2.81	2.22	0.61	0.78	0.54	0.67	0.110
	B	1.75	1.94	2.94	2.22	0.64	0.78	0.55	0.67	0.087
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4.05	4.44	3.56	4.11	0.30	0.21	0.40	0.33	0.229
	B	4.10	4.44	3.69	4.11	0.30	0.21	0.39	0.33	0.365
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.80	1.78	1.81	1.78	0.56	0.60	0.70	0.55	1.000
	B	1.80	1.83	1.75	1.78	0.56	0.60	0.74	0.55	0.997

c) Actividad de la empresa.

En esta variable aparecen ciertas diferencias estadísticamente significativas entre las empresas constructoras, inmobiliarias y mixtas, en los siguientes aspectos:

- Cuestión 4. El valor razonable es más apropiado que el coste histórico para que el valor teórico de las acciones responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas. La diferencia tan solo surge en su valoración cuando el inmueble es considerado como inversión.

- Cuestión 6. El valor razonable es más adecuado para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos. Las diferencias aparecen para ambas finalidades, uso propio e inversión, del inmueble.
- Cuestión 9. El valor razonable es un criterio más verificable que el coste histórico a los efectos de la Auditoría Financiera. La diferencia es estadísticamente significativa tanto el inmueble esté destinado al uso propio como a inversión.

Tabla IV.14. Valoración de las cuestiones según la actividad realizada por la empresa

(1= Construcción; 2= Inmobiliaria y 3= Mixta).

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.08	4.45	3.88	0.30	0.21	0.36	0.342
	B	4.12	4.35	4.12	0.31	0.28	0.35	0.805
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.58	4.25	3.71	0.34	0.20	0.34	0.124
	B	3.54	4.05	3.82	0.37	0.28	0.37	0.411
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3.88	3.80	3.88	0.28	0.24	0.30	0.957
	B	3.92	3.80	3.94	0.28	0.24	0.30	0.902
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.46	4.25	3.82	0.14	0.23	0.30	0.083
	B	4.58	4.30	3.82	0.11	0.23	0.30	0.026
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	4.04	4.20	3.59	0.23	0.26	0.39	0.245
	B	4.04	4.25	3.59	0.23	0.26	0.39	0.206

Tabla IV.14. Valoración de las cuestiones según la actividad realizada por la empresa (continuación)

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	4.08	3.80	3.06	0.20	0.33	0.42	0.015
	B	4.12	3.85	3.06	0.19	0.31	0.42	0.008
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.92	2.55	3.18	0.55	0.62	0.49	0.478
	B	3.04	2.55	3.18	0.51	0.62	0.49	0.426
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.62	3.90	3.24	0.43	0.41	0.47	0.436
	B	3.73	3.90	3.24	0.39	0.41	0.47	0.395
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.92	2.30	1.94	0.45	0.51	0.64	0.041
	B	2.92	2.30	1.94	0.45	0.51	0.64	0.041
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2.08	2.20	2.12	0.64	0.69	0.71	0.959
	B	2.15	2.20	2.18	0.67	0.69	0.71	0.995
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4.12	4.10	3.88	0.30	0.27	0.36	0.817
	B	4.19	4.10	3.94	0.29	0.27	0.35	0.811
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.77	1.70	1.94	0.49	0.69	0.64	0.786
	B	1.73	1.70	2.00	0.51	0.69	0.64	0.658

d) Forma jurídica de la empresa.

En lo que respecta a la variable forma jurídica de la empresa encontramos ciertas diferencias estadísticamente significativas tanto para los inmuebles destinados al uso como a la inversión, en la opinión de las sociedades limitadas, sociedades anónimas y otras respecto a las siguientes cuestiones:

- Cuestión 4. El valor razonable es más apropiado que el coste histórico para que el valor teórico de las acciones responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas.
- Cuestión 5. El valor razonable es un criterio más adecuado que el coste histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas.

También difieren en su opinión las diferentes formas jurídicas de las empresas encuestadas en relación a la necesidad de requerir los servicios de profesionales de tasación independientes (cuestión 11) cuando los inmuebles son empleados para el uso propio de la empresa.

Tabla IV.15. Valoración de las cuestiones según la forma jurídica de la empresa

(1= Sociedad Limitada; 2= Sociedad Anónima y 3= Otros).

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.10	4.26	4.00	0.29	0.27	0.43	0.863
	B	4.18	4.21	4.20	0.31	0.28	0.43	0.996
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.77	3.89	4.00	0.30	0.27	0.43	0.873
	B	3.79	3.63	4.20	0.34	0.32	0.43	0.681
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3.85	4.00	3.40	0.25	0.26	0.45	0.515
	B	3.90	4.00	3.40	0.26	0.26	0.45	0.529
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.21	4.58	3.00	0.18	0.17	0.53	0.002
	B	4.28	4.63	3.00	0.17	0.16	0.53	0.001
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	3.90	4.47	2.60	0.28	0.14	0.70	0.003
	B	3.90	4.53	2.60	0.28	0.14	0.70	0.002
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.62	4.00	3.40	0.32	0.26	0.45	0.410
	B	3.64	4.05	3.40	0.32	0.24	0.45	0.341
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.62	3.32	3.20	0.57	0.50	0.56	0.253
	B	2.69	3.32	3.20	0.55	0.50	0.56	0.335

Tabla IV.15. Valoración de las cuestiones según la forma jurídica de la empresa
(continuación)

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.64	3.47	3.80	0.41	0.50	0.43	0.892
	B	3.64	3.63	3.80	0.41	0.45	0.43	0.975
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.72	2.11	1.80	0.50	0.52	0.72	0.122
	B	2.72	2.11	1.80	0.50	0.52	0.72	0.122
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2.36	1.68	2.00	0.62	0.69	0.87	0.229
	B	2.44	1.68	2.00	0.63	0.69	0.87	0.180
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	3.74	4.53	4.60	0.37	0.19	0.12	0.042
	B	3.82	4.53	4.60	0.36	0.19	0.12	0.074
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.85	1.74	1.60	0.56	0.63	0.84	0.859
	B	1.85	1.74	1.60	0.58	0.63	0.84	0.862

e) Año de constitución de la empresa.

Las respuestas realizadas por las diferentes agrupaciones de empresas en base a su año de constitución tan solo presentan diferencias estadísticamente significativas en la cuestión 9 relacionado con la mayor verificación del valor razonable frente al coste histórico a los efectos de la Auditoría Financiera.

Tabla IV.16. Valoración de las cuestiones según el año de constitución de la empresa

(1= Hasta 1979; 2= Década de los 80; 3= Década de los 90 y 4= 2000 ó más).

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.38	4.36	3.96	3.67	0.32	0.21	0.35	0.37	0.487
	B	4.38	4.41	3.96	4.00	0.32	0.22	0.38	0.39	0.655
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.63	4.14	3.68	3.33	0.42	0.21	0.33	0.36	0.352
	B	3.38	4.14	3.56	3.67	0.45	0.23	0.41	0.41	0.373
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	3.50	3.95	4.00	3.33	0.34	0.25	0.26	0.31	0.385
	B	3.50	4.00	4.04	3.33	0.34	0.26	0.26	0.31	0.335
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.13	4.23	4.36	4.17	0.33	0.21	0.16	0.28	0.903
	B	4.25	4.32	4.40	4.17	0.33	0.19	0.15	0.28	0.935
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	3.38	4.09	4.24	3.83	0.42	0.27	0.21	0.30	0.248
	B	3.50	4.09	4.24	3.83	0.43	0.27	0.21	0.30	0.387
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.38	3.91	3.76	3.50	0.45	0.27	0.30	0.39	0.692
	B	3.50	3.91	3.80	3.50	0.40	0.27	0.29	0.39	0.781
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.88	3.36	2.60	2.50	0.60	0.52	0.48	0.79	0.370
	B	2.88	3.45	2.64	2.50	0.60	0.48	0.49	0.79	0.290

Tabla IV.16. Valoración de las cuestiones según el año de constitución de la empresa (continuación)

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.88	3.55	3.52	3.50	0.47	0.45	0.41	0.56	0.954
	B	3.88	3.55	3.64	3.50	0.47	0.45	0.37	0.56	0.959
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	1.50	2.27	2.88	2.17	0.71	0.59	0.42	0.54	0.048
	B	1.50	2.27	2.88	2.17	0.71	0.59	0.42	0.54	0.048
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	1.50	2.36	2.40	1.17	0.71	0.65	0.61	0.35	0.120
	B	1.50	2.36	2.52	1.17	0.71	0.65	0.63	0.35	0.102
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4.50	4.18	3.56	4.83	0.24	0.26	0.40	0.08	0.054
	B	4.50	4.18	3.68	4.83	0.24	0.26	0.39	0.08	0.116
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.50	1.55	2.00	1.67	0.50	0.68	0.54	0.62	0.426
	B	1.50	1.59	1.96	1.67	0.50	0.69	0.56	0.62	0.583

f) **Ámbito de actuación de la empresa**

Atendiendo a que el ámbito de actuación de la empresa sea provincial, autonómico o nacional, las respuestas otorgadas por las empresas, tanto para los inmuebles destinados al uso propio como a inversión, presentan diferencias estadísticamente significativas en las siguientes cuestiones:

- Cuestión 9. El valor razonable es más verificable que el coste histórico a los efectos de la Auditoría Financiera.

- Cuestión 11. De aplicar continuamente en el tiempo el valor razonable para los bienes inmuebles serían necesarios los servicios de profesionales independientes.

También, según el ámbito de actuación de las empresas las respuestas a la pregunta 7, imputación de las variaciones a la cuenta de resultados, en relación a los inmuebles de inversión han sido significativamente diferentes.

Tabla IV.17. Valoración de las cuestiones según el ámbito de actuación de la empresa

(1= Provincial; 2= Autonómico y 3= Nacional).

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.41	4.00	3.50	0.21	0.32	0.48	0.126
	B	4.47	4.04	3.50	0.25	0.32	0.48	0.131
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	4.13	3.48	3.63	0.24	0.33	0.42	0.101
	B	4.13	3.43	3.38	0.29	0.36	0.45	0.092
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	4.09	3.74	3.25	0.19	0.32	0.36	0.090
	B	4.09	3.78	3.38	0.19	0.33	0.39	0.186
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.25	4.17	4.25	0.20	0.26	0.21	0.953
	B	4.28	4.17	4.63	0.19	0.26	0.16	0.486
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	4.09	3.78	4.00	0.25	0.33	0.33	0.610
	B	4.09	3.78	4.13	0.25	0.33	0.33	0.576

Tabla IV.17. Valoración de las cuestiones según el ámbito de actuación de la empresa (continuación)

		Media			Coef. Var.			S
		1	2	3	1	2	3	
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.75	3.83	3.25	0.30	0.29	0.46	0.471
	B	3.78	3.83	3.38	0.29	0.29	0.42	0.614
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	3.25	2.26	3.13	0.48	0.64	0.53	0.060
	B	3.28	2.26	3.38	0.47	0.64	0.42	0.036
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.31	4.04	3.50	0.47	0.36	0.48	0.224
	B	3.31	4.04	3.88	0.47	0.36	0.35	0.192
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.75	1.87	3.00	0.47	0.61	0.44	0.019
	B	2.75	1.87	3.00	0.47	0.61	0.44	0.019
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2.16	1.96	2.50	0.66	0.68	0.68	0.641
	B	2.22	2.00	2.50	0.67	0.69	0.68	0.694
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	4.09	4.39	2.88	0.27	0.21	0.66	0.009
	B	4.16	4.43	2.88	0.26	0.20	0.66	0.006
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	2.00	1.52	1.75	0.54	0.68	0.59	0.261
	B	1.97	1.57	1.75	0.55	0.69	0.59	0.396

g) Cifra de negocios.

Las respuestas realizadas a las diferentes cuestiones por las empresas agrupadas en base a su cifra de negocios no presentan diferencias estadísticamente significativas excepto en la cuestión 11 cuando los inmuebles son destinados a uso propio, relacionada con la necesidad de requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria cuando la empresa decide aplicar el valor razonable a sus inmuebles de forma continuada.

Tabla IV.18. Valoración de las cuestiones según la cifra de negocios de la empresa

(1= De 0 a 6 millones de €; 2= De 6,01 a 29,55 millones de €; 3= De 29,56 a 287,85 millones de € y 4= Más de 287,85 millones de €).

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	A	4.41	3.73	4.67	5.00	0.21	0.39	0.12	0.00	0.084
	B	4.56	3.68	4.33	5.00	0.19	0.44	0.27	0.00	0.052
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	A	3.88	3.59	4.33	4.67	0.26	0.40	0.13	0.12	0.389
	B	4.03	3.41	3.67	4.00	0.27	0.47	0.42	0.25	0.397
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	A	4.09	3.45	4.33	4.00	0.19	0.38	0.27	0.25	0.135
	B	4.13	3.50	4.33	4.00	0.19	0.38	0.27	0.25	0.170
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	A	4.19	4.23	5.00	4.33	0.21	0.25	0.00	0.13	0.558
	B	4.22	4.32	5.00	4.67	0.21	0.24	0.00	0.12	0.485
5. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	A	3.78	4.27	5.00	4.00	0.32	0.22	0.00	0.00	0.161
	B	3.78	4.27	5.00	4.33	0.32	0.22	0.00	0.13	0.151

Tabla IV.18. Valoración de las cuestiones según la cifra de negocios de la empresa (continuación)

		Media				Coef. Var.				S
		1	2	3	4	1	2	3	4	
6. El Valor Razonable es un criterio más favorable que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	A	3.72	3.77	4.67	3.33	0.28	0.34	0.12	0.35	0.500
	B	3.75	3.77	4.67	3.67	0.28	0.34	0.12	0.16	0.587
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	A	2.97	2.55	4.33	3.67	0.50	0.66	0.13	0.42	0.222
	B	3.00	2.64	4.33	3.67	0.50	0.63	0.13	0.42	0.270
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	A	3.72	3.36	3.67	3.33	0.39	0.52	0.42	0.62	0.868
	B	3.72	3.50	3.67	3.33	0.39	0.48	0.42	0.62	0.948
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	A	2.78	2.18	1.33	2.00	0.49	0.56	0.43	0.50	0.135
	B	2.78	2.18	1.33	2.00	0.49	0.56	0.43	0.50	0.135
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	A	2.44	1.73	1.00	3.00	0.58	0.76	0.00	0.58	0.090
	B	2.53	1.73	1.00	3.00	0.59	0.76	0.00	0.58	0.074
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	A	3.75	4.55	5.00	3.33	0.33	0.21	0.00	0.46	0.029
	B	3.84	4.55	5.00	3.33	0.32	0.21	0.00	0.46	0.052
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	A	1.91	1.68	1.33	2.00	0.59	0.65	0.43	0.50	0.749
	B	1.91	1.68	1.33	2.00	0.60	0.65	0.43	0.50	0.757

IV.2. LA INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA DE LA ADOPCIÓN DEL VALOR RAZONABLE PARA SUS BIENES INMUEBLES

IV.2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

En los anteriores capítulos hemos incidido en la relevancia que en la información financiera de la empresa tiene la valoración contable. Junto al tradicional coste histórico, las NIIF admiten el valor razonable para la valoración posterior de los bienes inmuebles dispuestos por la empresa para uso propio o como inversión.

Las NIIF establecen las líneas generales a seguir en la determinación del valor razonable para los inmuebles de uso propio e inversión, destacando el valor de mercado siempre que esté disponible, si esto no fuese posible se haría mediante su comparación en el mercado, y si esta última posibilidad tampoco pudiese aplicarse habría que recurrir a otros métodos como la capitalización o el coste. No obstante, aconsejan a las empresas utilizar los servicios de expertos profesionales independientes.

En el estudio anterior comprobábamos como las empresas consideran apropiada la adopción de este criterio en relación a la relevancia, comparabilidad y comprensibilidad de la información financiera de la empresa aunque discrepan, en cierta medida, en su aplicabilidad por la falta de fiabilidad que rodea al mismo, considerando necesario en la mayoría de los casos el recurrir a los servicios de profesionales independientes. Asimismo, el coste relacionado con su proceso de determinación es considerado normalmente superior al del coste histórico.

Ante esta situación, el trabajo realizado en este segundo apartado pretende determinar cuáles son los aspectos en los que debe profundizarse al objeto de que la aplicación del valor razonable resulte menos compleja por parte de las empresas, a la vez que menos costosa desde un punto de vista

económico. Así como, poner de manifiesto las diferencias que la adopción del valor razonable a los bienes inmuebles a largo plazo supone en la información económico-financiera de una empresa inmobiliaria concreta.

IV.2.2. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Para la realización de este estudio hemos solicitado la colaboración de una empresa inmobiliaria que nos ha proporcionado sus cuentas anuales del ejercicio 2003 e información acerca de los inmuebles incorporados en el mismo. Dada la ausencia de un mercado organizado, activo y líquido para los bienes inmuebles donde disponer del valor de mercado de los mismos, hemos requerido la participación de dos empresas de tasación independientes que han determinado el valor de mercado de los inmuebles de la empresa objeto del estudio.

La muestra ha consistido en un total de 87 inmuebles de diferentes tipologías (viviendas, cocheras, trasteros, locales y naves industriales) para los cuales las dos empresas de tasación han determinado su valor de mercado conforme al método de comparación indicando el importe correspondiente al suelo. Además, en aquellos casos en los que la empresa tenía sus inmuebles alquilados (18 inmuebles), los tasadores también han determinado el valor de ese inmueble en caso de adoptar el método de capitalización. La denominación atribuida a cada uno de los valores aparece recogida en la tabla IV.19. El proceso de obtención de los diferentes datos y valores se desarrolló durante el año 2004 completo.

Una vez conseguidos los valores, el estudio ha sido estructurado en dos partes. En una primera, se ha realizado un análisis de las diferentes valoraciones disponibles de los bienes inmuebles al objeto de determinar posibles correlaciones, establecer regresiones y determinar diferencias entre las mismas. Este análisis permitirá determinar el valor de mercado de los inmuebles poseídos a largo plazo por la empresa para incorporarlo en los

estados financieros de la misma. A continuación, analizaremos los cambios que dicha actuación tiene en un conjunto de magnitudes y ratios relacionados con dicha información.

Tabla IV.19. Denominación de las diferentes valoraciones relacionadas con los inmuebles⁶

DENOMINACIÓN	SIGNIFICADO
Coste histórico	Importe por el que figura el bien inmueble en los estados contables de la empresa
Tasación 1	Valor de mercado determinado por el tasador 1 conforme al método de comparación
Tasación 2	Valor de mercado determinado por el tasador 2 conforme al método de comparación
Tasación 1 Suelo	Importe correspondiente al suelo del valor de mercado del inmueble determinado por el tasador 1 conforme al método de comparación
Tasación 2 Suelo	Importe correspondiente al suelo del valor de mercado del inmueble determinado por el tasador 2 conforme al método de comparación
Capitalización 1	Valor de mercado determinado por el tasador 1 conforme al método de capitalización
Capitalización 2	Valor de mercado determinado por el tasador 2 conforme al método de capitalización

Somos conscientes de las limitaciones de este estudio derivadas de la consideración de un conjunto de inmuebles pertenecientes a una única empresa y a su valoración por dos tasadores independientes. Pero, el estudio no ha podido desarrollarse de una forma más amplia por razones de economicidad, ya que, tanto la empresa inmobiliaria nos ha proporcionado gratuitamente los datos relacionados con sus inmuebles necesarios para su labor de valoración, como las empresas de tasación, que ambas nos han proporcionado las valoraciones sin recibir ninguna retribución onerosa, hecho sumamente de agradecer si tenemos en cuenta que el coste estimado para

⁶ Estos valores están recogidos en la tabla 1 del Anexo II.

dichas tasaciones asciende, aproximadamente, a unos 18.000€ para cada una de las dos tasaciones.

IV.2.3. RESULTADOS OBTENIDOS

Como ya comentamos anteriormente, este estudio estaría integrado por dos partes, de forma que, en primer lugar presentaremos los resultados relacionados con el análisis de las diferentes valoraciones de los bienes inmuebles de la empresa y, en segundo lugar, incorporemos el valor de mercado de los inmuebles a los estados financieros de la empresa objeto de estudio y determinemos su incidencia en los mismos.

IV.2.3.1. ANÁLISIS DE LAS DISTINTAS VALORACIONES DE LOS BIENES INMUEBLES

En primer lugar, vamos a poner de manifiesto las correlaciones existentes entre los distintos valores indicados en la tabla IV.19. A continuación, definiremos dos regresiones de las tasaciones 1 y 2 con el valor contable, respectivamente y determinaremos si hay diferencias significativas entre estos tres valores.

Partiendo del conjunto de inmuebles y valores relacionados con los mismos hemos procedido a determinar la posibilidad de correlación entre los mismos. A tal fin, han sido empleadas técnicas de correlación paramétricas basada en un conjunto de suposiciones, concretamente ha sido empleado el coeficiente de correlación de Pearson. No obstante, al objeto de corroborar si los resultados obtenidos por esta técnica son adecuados, hemos calculado las correlaciones de estos valores en base a técnicas no paramétricas, que no consideran suposiciones de partida, concretamente, la Tau-b de Kendall y Rho de Spearman. Estos dos últimos métodos no paramétricos aportan conclusiones semejantes a las obtenidas con el coeficiente de Pearson; por ello, tan solo presentamos aquí los resultados obtenidos por este último al proporcionar conclusiones más finas.

Tabla IV.20. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles

	Coste Histórico	Tas. 1	Tas. 2	Tas. 1 Suelo	Tas. 2 Suelo	Capit. 1	Capit. 2
Coste Histórico	1	0,858	0,818	0,881	0,728	0,805	0,924
Tas. 1	0,858	1	0,958	0,964	0,825	0,949	0,797
Tas. 2	0,818	0,958	1	0,915	0,943	0,905	0,926
Tas. Suelo 1	0,881	0,964	0,915	1	0,791	0,955	0,827
Tas. Suelo 2	0,728	0,825	0,943	0,791	1	0,749	0,969
Capit. 1	0,805	0,949	0,905	0,955	0,749	1	0,822
Capit. 2	0,924	0,797	0,926	0,827	0,969	0,822	1

La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Los resultados obtenidos en relación a la correlación paramétrica de las diferentes valoraciones dispuestas para el total de inmuebles, mostrados en la tabla IV.20, muestran una asociación lineal de todas las valoraciones al presentar correlaciones significativas al nivel 0,01.

A continuación, analizamos esta correlación atendiendo al tipo de inmueble de que se trate: local, trastero, cochera y vivienda⁷.

Tabla IV.21. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 1 (Local)

	Coste Histórico	Tas. 1	Tas. 2	Tas. 1 Suelo	Tas. 2 Suelo	Capit. 1	Capit. 2
Coste Histórico	1	0.753	0,846	0,911	0,911	***1	***1
Tas. 1	0.753	1	0,979	0,907	0,948	***1	***1
Tas. 2	0,846	0,979	1	0,934	0,988	***1	***1
Tas. Suelo 1	0,911	0,907	0,934	1	0,969	***1	***1
Tas. Suelo 2	0,911	0,948	0,988	0,969	1	***1	***1
Capit. 1	***1	***1	***1	***1	***1	1	***1
Capit. 2	***1	***1	***1	***1	***1	***1	1

⁷ Aunque los inmuebles han sido clasificados en cinco tipologías, en este caso no pueden presentarse los resultados para las naves industriales ya que la empresa solo dispone de un inmueble de este tipo.

¹ Omitimos este cálculo ya que solo disponemos de dos observaciones.

- La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)
- La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral)

En el caso de los locales las valoraciones también aparecen fuertes correlacionadas con niveles de significación del 0,01 en todas ellas excepto en la tasación 1 y el coste histórico que es del 0,05. No obstante, en todos los casos puede considerarse la existencia de una asociación lineal entre las diferentes valoraciones consideradas.

Tabla IV.22. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 2 (Trastero)

	Coste Histórico	Tasación 1	Tasación 2	Tasación 1 Suelo	Tasación 2 Suelo
Coste Histórico	1	0,893	0,841	-0.239	0,841
Tasación 1	0,893	1	0,961	-0.007	0,961
Tasación 2	0,841	0,961	1	0.099	1
Tasación Suelo 1	-0.239	-0.007	0.099	1	0.099
Tasación Suelo 2	0,841	0,961	1	0.099	1

- La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

Una situación similar a la comentada para los locales tiene lugar en los trasteros⁸ donde las correlaciones son significativas al 0,01. No obstante, hay algunos datos que cabría matizar de la tabla IV.22; por una parte, entre la tasación 2 y la tasación 2 suelo se aprecia una relación funcional entre los datos; por otra parte, no pueden obtenerse conclusiones acerca de la relación de la tasación 1 suelo ya que hay una importante concentración de este tipo de inmuebles en una misma localización por lo que resulta difícil sacar conclusiones precisas sobre el mismo.

⁸ En la tabla IV.21 han sido obviadas las columnas de los valores de capitalización 1 y 2 dada la ausencia de observaciones para los mismos.

Tabla IV.23. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 3 (Cochera)

	Coste Histórico	Tas. 1	Tas. 2	Tas. 1 Suelo	Tas. 2 Suelo	Capit. 1	Capit. 2
Coste Histórico	1	0,634	0,341	-0,422	0,341	0,434	0,219
Tas. 1	0,634	1	0,783	0,061	0,783	0,776	0,878
Tas. 2	0,341	0,783	1	0,329	1	0,498	0,829
Tas. Suelo 1	-0,422	0,061	0,329	1	0,329	-0,123	0,338
Tas. Suelo 2	0,341	0,783	1	0,329	1	0,498	0,829
Capit. 1	0,434	0,776	0,498	-0,123	0,498	1	0,709
Capit. 2	0,219	0,878	0,829	0,338	0,829	0,709	1

■ La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

□ La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral)

Una situación similar a la descrita anteriormente para los trasteros tiene lugar en las cocheras. La mayoría de los valores presentan correlaciones significativas al nivel 0,01 y 0,05.

Tabla IV.24. Correlación paramétrica entre las diversas valoraciones disponibles para el inmueble 5 (Vivienda)

	Coste Histórico	Tas. 1	Tas. 2	Tas. 1 Suelo	Tas. 2 Suelo	Capit. 1	Capit. 2
Coste Histórico	1	0,914	0,872	0,918	0,872	0,989	0,999
Tas. 1	0,914	1	0,843	0,999	0,843	-0,961	-0,986
Tas. 2	0,872	0,843	1	0,831	1	-0,952	-0,98
Tas. Suelo 1	0,918	0,999	0,831	1	0,831	-0,954	-0,982
Tas. Suelo 2	0,872	0,843	1	0,831	1	-0,952	-0,98
Capit. 1	0,989	-0,961	-0,952	-0,954	-0,952	1	0,994
Capit. 2	0,999	-0,986	-0,98	-0,982	-0,98	0,994	1

■ La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

□ La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral)

En el caso de las viviendas las asociaciones lineales vuelven a presentarse en todos los valores siendo los niveles de significación de las

correlaciones a los niveles 0,01 y 0,05. En los coeficientes de correlación relacionados con los valores de las capitalizaciones 1 y 2 aparecen ciertas cifras extrañas debidas a la existencia de un dato primitivo discordante que altera el signo de la correlación.

Tras comprobar la correlación paramétrica presente entre las diferentes valoraciones, centramos nuestro estudio en tres valoraciones: el coste histórico, la tasación 1 y la tasación 2, planteando una regresión de estas últimas⁹ con la primera cuyos resultados aparecen recogidos en las tablas IV.25 y IV.26, respectivamente. Ambas funciones lineales del coste histórico explican bien la variable dependiente, tasación 1 en la primera expresión y tasación 2 en la segunda.

Tabla IV.25. Expresión de la regresión de la tasación 1 respecto al coste histórico

$$\text{Tasación 1} = 12815,594 + 2,307 \text{ Coste histórico} \\ (3,122) \quad (15,217); R^2 = 0,736; F = 231,556$$

Tabla IV.26. Expresión de la regresión de la tasación 2 respecto al coste histórico

$$\text{Tasación 2} = 16719,032 + 2,734 \text{ Coste histórico} \\ (2,926) \quad (12,955); R^2 = 0,669; F = 167,833$$

Una vez comprobada la correlación de estos valores, determinada una función lineal para las tasaciones 1 y 2 con el coste histórico como variable

⁹ Aunque pensamos que sería razonable determinar las regresiones considerando las diferentes tipologías de los inmuebles en este estudio nos encontramos con la ausencia de datos suficientes para dicha actuación.

independiente nos resta determinar si las posibles diferencias entre estos tres valores son significativas. A tal fin hemos comparado medias aplicando la prueba T de muestras correlacionadas que nos ha corroborado diferencias estadísticamente significativas¹⁰ (a nivel de significación del 5%) entre el coste histórico y las tasaciones 1 y 2 ($S=0,000$) y también entre la tasación 1 y la tasación 2 ($S=0,004$).

Los resultados de esta parte del estudio ponen de manifiesto que las instrucciones disponibles hasta el momento acerca de la determinación del valor de mercado de los bienes inmuebles presentan diferencias significativas, por lo que son necesarias especificaciones más precisas que reduzcan estas diferencias. Dado que el coste histórico es conocido y fácilmente determinable por la empresa y que dicho valor presenta una asociación lineal con el valor de mercado determinado por los profesionales independientes, una posible solución a esta situación, en aras a conseguir una mayor fiabilidad en la determinación del valor razonable de los bienes inmuebles, sería la preparación de un conjunto de funciones que en base a las características del inmueble determinasen su valor de mercado en función de su coste histórico.

IV.2.3.2. INCORPORACIÓN DEL VALOR RAZONABLE DE LOS BIENES INMUEBLES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

Por último, reelaboraremos los estados contables, balance y cuenta de pérdidas y ganancias, de la empresa objeto de estudio, incorporando valores de mercado para conocer la incidencia que tienen en esta información y, consecuentemente, en algunos de los ratios económico-financieros.

El análisis realizado en el apartado anterior de las diferentes valoraciones nos puso de manifiesto diferencias entre las valoraciones de mercado realizadas por los dos profesionales independientes de acuerdo con el método de comparación. Dado que no tenemos ningún aspecto que justifique

¹⁰ Los resultados de esta prueba pueden consultarse en la tabla 2 del Anexo II.

la mejor idoneidad de una u otra, hemos considerado como una opción adecuada, que la media de ambos valores constituya el valor razonable de los bienes inmuebles al objeto de su incorporación a los estados financieros de la empresa objeto de estudio.

Una vez determinado el valor razonable de los bienes inmuebles que posee la empresa en su inmovilizado hemos procedido a especificar los posibles escenarios que podrían plantearse teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- La empresa objeto de estudio, de acuerdo con las normativa contable española incorpora todos los inmuebles en el inmovilizado material sin clasificarlos en uso propio o inversión como establece las NIIF; por ello, hemos considerado conveniente admitir tres situaciones; dos que recojan las posibilidades extremas, que todos los inmuebles que aparecen en el balance de la empresa a 31 de diciembre de 2003 se han considerados para el uso propio (inmovilizado) o como inversión (inversión inmobiliaria); y, una tercera que presente una situación intermedia, para ello consideraremos que los inmuebles que a 31 de diciembre tiene la empresa arrendados están destinados a la inversión y el resto al uso propio. Esta clasificación es necesaria ya que la imputación de la diferencia positiva que va a surgir respecto al coste histórico es diferente según se trate de un inmovilizado o de una inversión (NIC 16 y NIC 40).
- La incorporación del valor razonable a los inmuebles dispuestos a largo plazo por la empresa va a requerir un ajuste de la amortización. En este trabajo vamos a compensar la amortización en la fecha de la revalorización siendo este método también considerado como más adecuado por las normas internacionales.

Los aspectos comentados abren un abanico de tres escenarios posibles tal y como aparece recogido en la tabla IV.27 que han sido denominados en base a las siglas que venimos empleando para hacer referencia al inmovilizado y a la inversión, A y B, respectivamente.

Tabla IV.27. Escenarios posibles en la incorporación del valor razonable a los bienes inmuebles de la empresa objeto de estudio

	AMORTIZACIÓN	RESERVAS	RESULTADO DE EXPLOTACIÓN
INMOVILIZADO	Compensación	Escenario A	
INVERSIÓN	Compensación		Escenario B
INMOVILIZADO/ INVERSIÓN	Compensación	Escenario AB	

Para cada uno de los escenarios presentados han sido reelaborados los estados financieros de la empresa, concretamente, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Las magnitudes de estos estados que han presentado algún cambio con motivo de la incorporación del valor razonable a los inmuebles a largo plazo de la misma, hemos procedido a sombreadar la casilla correspondiente.

1) Situación de la empresa valorando sus inmuebles al coste histórico.

En las tablas IV.28 y IV.29 presentamos el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 siendo valorados sus bienes inmuebles incluidos en el inmovilizado a coste histórico.

Tabla IV.28. Balance de situación de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros)

ACTIVO	2002	2003Ch
A) ACC. (SOCIOS) DESEMB. NO EXIGIDOS		
B) INMOVILIZADO	10049856,91	9765944,48
I. Gastos de establecimiento		
II. Inmovilizaciones inmateriales	68656,29	58665,44
1. Gastos de investigación y desarrollo		
2. Concesiones, patentes, etc.	9015,18	9015,18
3. Fondo de comercio	800,61	609,43
4. Derechos de traspaso		
5. Aplicaciones informáticas		
6. Dchos s/bienes rég. arrend. financiero	74741,14	74741,14
7. Anticipos		
8. Provisiones		
9. Amortizaciones	-15900,64	-25700,31
III. Inmovilizaciones materiales	742179,03	738600,82
1. Terrenos y construcciones	546701,37	569115,57
2. Instalaciones técnicas y maquinaria	123437,31	123799,92
3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	190703,34	188636,99
4. Antic.e inmov. materiales en curso		41206,82
5. Otro inmovilizado	175250,90	167921,77
6. Provisiones		
7. Amortizaciones	-293913,89	-352080,25
IV. Inmovilizaciones financieras	9239021,59	8955456,00
1. Particip. en empresas del grupo		
2. Créditos a empresas del grupo		
3. Particip. en empresas asociadas	9531944,73	8950086,58
4. Créditos a empresas asociadas		
5. Cartera de valores a largo plazo		610,00
6. Otros créditos		
7. Depósitos y fianzas constit.a largo plazo	3841,60	4759,42
8. Provisiones	-296764,74	
9. Administraciones Públicas a largo plazo		
V. Acciones propias		
VI. Deudores por operac. de tráfico largo plazo		13222,22

Tabla IV.28. Balance de situación de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros) (continuación)

ACTIVO	2002	2003Ch
C) GASTOS DISTRIBUIR VARIOS EJERCICIOS	2480,47	706,60
D) ACTIVO CIRCULANTE	7729091,90	3994590,14
I. Accionistas por desembolsos exigidos		
II. Existencias	6500186,55	3793568,79
1. Edificios adquiridos		
2. Terrenos y solares	2742588,47	1693317,14
3. Otros aprovisionamientos		
4. Obras en curso	2167773,79	1682134,33
5. Edificios construidos	1573400,02	375263,62
6. Anticipos	16424,27	42853,70
7. Provisiones		
III. Deudores	1225457,47	169992,74
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	1105381,45	14173,15
2. Empresas del grupo, deudores		154409,22
3. Empresas asociadas, deudores		
4. Deudores varios	42602,79	25402,69
5. Personal	33,26	
6. Administraciones Públicas	77439,97	73228,38
7. Provisiones		-97220,70
IV. Inversiones financieras temporales	1060,31	729,75
1. Participaciones en empresas del grupo		
2. Créditos a empresas del grupo		
3. Participaciones en empresas asociadas		
4. Créditos a empresas asociadas		
5. Cartera de valores a corto plazo		
6. Otros créditos		
7. Depósitos y fianzas constituidos a corto plazo	1060,31	729,75
8. Provisiones		
V. Acciones propias a corto plazo		
VI. Tesorería	2387,57	30298,86
VII. Ajustes por periodificación		
TOTAL GENERAL (A + B + C + D)	17781429,28	13761241,22

Tabla IV.28. Balance de situación de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros) (continuación)

PASIVO	2002	2003Ch
A) FONDOS PROPIOS	7233487,18	8244706,95
I. Capital social	1197348,33	1197348,33
II. Prima de emisión	946075,16	946075,16
III. Reserva de revalorización		
IV. Reservas	3881012,79	5091383,47
1. Reserva legal	239469,67	239469,67
2. Reserva para acciones propias		
3. Reserva por revalorización		
4. Reservas estatutarias		
5. Otras reservas (Reserva voluntaria)	3641543,12	4851913,80
V. Resultados de ejercicios anteriores	-1319,78	9334,03
1. Remanente		13419,52
2. Resultados negativos ejercicios anteriores	-1319,78	-4085,49
3. Aportación socios compensación pérdidas		
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	1210370,68	1000565,96
VII. Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio		
VIII. Acciones propias para reducción de capital		
B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	0,00	0,00
1. Subvenciones de capital		
2. Diferencias positivas de cambio		
3. Otros ingresos a distribuir varios ejercicios		
4. Ingresos fiscales a distribuir varios ejercicios		
C) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	41643,59	49413,92
1. Prov. pensiones y obligaciones similares		
2. Provisiones para impuestos	41403,19	18453,32
3. Otras provisiones (prov para responsabilidades)		30600,00
4. Fondo de reversión	240,40	360,60
D) ACREEDORES A LARGO PLAZO	2546660,15	2311471,28
I. Emisiones obligaciones y otros valores negoc.	0,00	0,00
II. Deudas con entidades de crédito	2118789,05	2101117,05
1. Deudas largo plazo entidades de crédito	2096875,26	2096875,26
2. Acreedores arrendamiento financiero l/p	21913,79	4241,79
III. Deudas empresas del grupo y asociadas	0,00	0,00

Tabla IV.28. Balance de situación de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros) (continuación)

PASIVO	2002	2003Ch
IV. Otros acreedores	427871,10	210354,23
1. Deudas representadas por efectos a pagar		
2. Otras deudas	427871,10	210354,23
3. Fianzas y depósitos recibidos a largo plazo		
4. Administraciones Públicas a largo plazo		
V. Desemb.ptes sobre acciones no exigidos	0,00	0,00
VI. Acreedores operaciones tráfico a l/p		
E) ACREEDORES A CORTO PLAZO	7959638,36	3155649,07
I. Emisiones obligac.y otros valores negoc.	0,00	0,00
1. Obligaciones no convertibles		
2. Obligaciones convertibles		
3. Otr. deudas representadas valores negoc.		
4. Intereses de obligaciones y otros valores		
II. Deudas con entidades de crédito	4903844,51	1270782,72
1. Préstamos y otras deudas	4903844,51	1269396,73
2. Deudas por intereses		1385,99
3. Acreed. arrendamiento financiero c/p		
III. Deudas con empesas del grupo y asociadas a corto plazo	474190,53	599325,22
1. Deudas con empresas del grupo	474190,53	104400,00
2. Deudas con empresas asociadas		494925,22
IV. Acreedores comerciales	1948714,46	301043,02
1. Anticipos de clientes	1557815,57	211050,81
2. Deudas por compras o prestaciones de servicios	67460,81	36025,53
3. Deudas representadas por efectos a pagar	323438,08	53966,68
V. Otras deudas no comerciales	450691,83	704530,61
1. Administraciones Públicas	421492,66	682084,47
2. Deudas representadas por efectos a pagar		
3. Otras deudas	9450,23	1469,87
4. Remuneraciones pendientes de pago	366,43	551,84
5. Fianzas y depósitos recibidos a corto plazo	19382,51	20424,43
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	182197,03	279967,50
VII. Ajustes por periodificación		
F) PROV.RIESGOS Y GASTOS A CORTO PLAZO		
TOTAL GENERAL (A+B+C+D+E+F)	17781429,28	13761241,22

Tabla IV.29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (euros)

DEBE	2002	2003Ch
A) GASTOS (A.1 a A.16)	7676353,51	6214460,78
A.1. Red.exist.prod.terminados y en curso		
A.2. Aprovisionamientos	5430401,17	4358544,54
a) Consumo de edificios adquiridos	3614508,20	3304262,73
b) Consumo de terrenos y solares		304309,58
c) Obras y servicios realizados por terceros	1539356,32	406878,44
d) Consumo de otros aprovisionamientos	276536,65	343093,79
A.3. Gastos de personal	838639,64	605384,46
a) Sueldos, salarios y asimilados	657759,94	477569,33
b) Cargas sociales	180879,70	127815,13
A.4. Dotac.amortizaciones inmovilizado	80696,45	81500,51
A.5. Variación provisiones de tráfico	-127639,65	200084,47
a) Variación provisiones existencias		
b) Variac.prov.y pérdidas ctos. incobrables	3455,82	-177103,73
c) Variación de otras provisiones de tráfico	-131095,47	377188,20
A.6. Otros gastos de explotación	255649,25	295485,77
a) Servicios exteriores	199062,81	192527,93
b) Tributos	56466,24	102837,64
c) Otros gastos de gestión corriente		
d) Dotación al fondo de reversión	120,20	120,20
A.I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	2247175,20	1648754,00
A.7. Gastos financieros y asimilados	356963,20	288960,53
a) Por deudas con empresas del grupo		
b) Por deudas con empresas asociadas		
c) Por deudas terceros y gtos.asimilados	356963,20	288960,53
d) Pérdidas de inversiones financieras		
A.8. Variac.prov.inversiones financieras	192321,74	
A.9. Diferencias negativas de cambio		
A.II. RDOS.FINANCIEROS POSITIVOS	0,00	0,00
A.III. BFOS. ACTIVIDADES ORDINARIAS	1699344,17	1359795,50
A.10. Var.prov.inmov.inm.,mat.y cartera		-296764,74
A.11. Pdas.inmov. inmat., mat. y cartera		2089,85
A.12. Pérd.oper.acc. y obligac.propias		
A.13. Gastos extraordinarios	3520,19	33472,78
A.14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios	6653,53	

Tabla IV.29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (continuación)

A.IV. RDOS. EXTRAORD.POSITIVOS	150174,50	286473,07
A.V. BENEFICIOS ANTES IMPUESTOS	1849518,67	1646268,57
A.15. Impuesto sobre Sociedades	639147,99	645702,61
A.16. Otros impuestos		
A.VI. RDO. EJERCICIO (BENEFICIOS)	1210370,68	1000565,96
HABER	2002	2003CH
B) INGRESOS	8886724,19	7240297,70
B.1. Importe neto de la cifra de negocios	6975132,25	5864066,78
a) Ventas	6975132,25	5864066,78
b) Ingresos por arrendamientos		
c) Prestaciones de servicios		
d) Devoluciones de ventas		
B.2. Aum.exist. prod.terminados y curso	987046,01	462164,90
B.3. Trab.efectuados empresa inmovilizado		
B.4. Otros ingresos de explotación	762743,80	863522,07
a) Ing.accesorios y otros gestión corriente	749616,74	863522,07
b) Subvenciones		
c) Exceso provisiones de riesgos y gastos	13127,06	
B.I. PÉRDIDAS DE LA EXPLOTACIÓN	0,00	0,00
B.5. Ingresos de participaciones en capital	0,00	0,00
a) En empresas del grupo		
b) En empresas asociadas		
c) En empresas fuera del grupo		
B.6. Ing.otros valores negoc. y ctos.inmov.	0,00	0,00
a) De empresas del grupo		
b) De empresas asociadas		
c) De empresas fuera del grupo		
B.7. Otros intereses e ingresos asimilados	1453,91	2,03
a) De empresas del grupo		
b) De empresas asociadas		
c) Otros intereses	1453,91	2,03
d) Beneficios en inversiones financieras		
B.8. Diferencias positivas de cambio		
B.II. RDOS. FINANCIEROS NEGATIVOS	547831,03	288958,50
B.III. PDAS. ACTIVIDADES ORDINARIAS	0,00	0,00

Tabla IV.29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa objeto de estudio para el ejercicio 2003 en base al coste histórico (continuación)

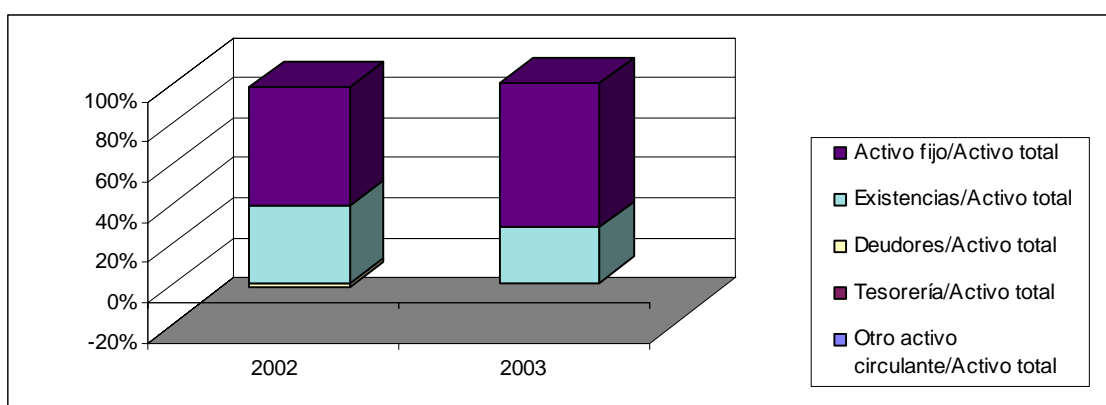
B.9. Bfos.enaj.inmov.inmat.,mat. y cartera	74240,99	
B.10. Bfos.oper.acc. y oblig. propias		
B.11. Subv.capital transferidas al resultado		
B.12. Ingresos extraordinarios	35784,29	25270,96
B.13. Ingresos y beneficios otros ejercicios	50322,94	
B.IV. RDOS. EXTRAORD. NEGATIVOS	0,00	0,00
B.V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	0,00	0,00
B.VI. RDO. EJERCICIO (PÉRDIDAS)	0,00	0,00

A partir de los datos aportados por la empresa en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias para el ejercicio 2003 y el anterior, 2002, procedemos a realizar un análisis patrimonial, financiero y económico de la misma¹¹.

a) Análisis patrimonial.

El gráfico IV.11 nos muestra como el mayor porcentaje del activo corresponde al activo fijo en los dos ejercicios analizados, siendo mayor para el año 2003.

Gráfico IV.11. Estructura del activo



¹¹ Para el desarrollo de este trabajo hemos tenido en cuenta el realizado por López Hernández, A.M et al. (2002).

Este incremento del activo fijo ha correspondido, a su vez, con una reducción de la importancia de las existencias, que han pasado de un 40% a un 28% produciéndose una disminución del activo circulante respecto al activo total.

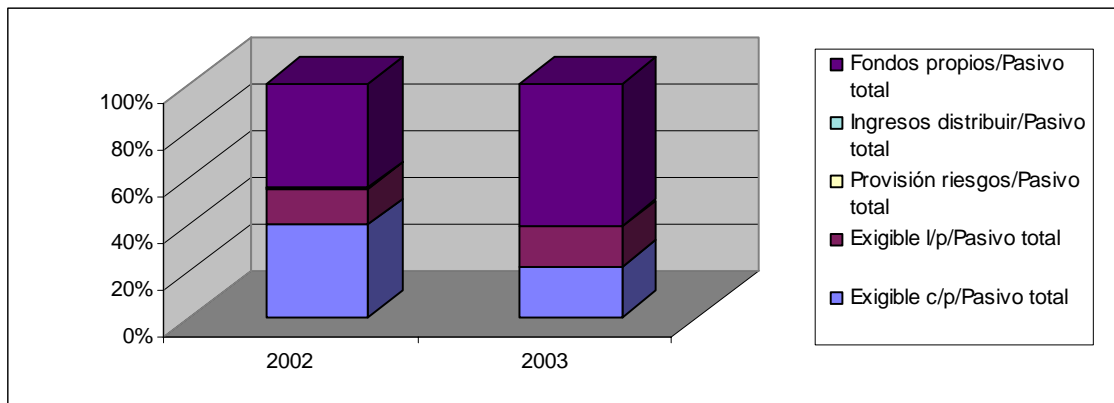
Tabla IV.30. Composición activo fijo

	2002	2003
Activo circulante/Activo total	38,0%	27,9%
Material neto/Activo total	4,6%	5,5%
Inmaterial neto/Activo total	0,4%	0,4%
Otro inmov.neto/Activo total	57,0%	66,2%

Del total de activo fijo la masa más importante, con un 57% en el 2002 y un 66,2% en el 2003 es la correspondiente a otro inmovilizado neto. Como puede verse en el balance de la empresa, principalmente, esta compuesto por inmovilizaciones de carácter financiero, casi en su totalidad, participaciones en empresas asociadas. En segundo lugar, está el inmovilizado material neto que ha experimentado un leve aumento respecto al ejercicio 2002 debido, principalmente, a un leve aumento de los terrenos y construcciones y a la aparición de anticipos e inmovilizaciones materiales en curso.

En lo que respecta a las fuentes de financiación destacan en ambos ejercicios los fondos propios, sobre todo en 2003 donde alcanzaron el 61%. Este hecho está motivado, en gran medida, por el aumento que experimentaron en este ejercicio las reservas de carácter voluntario constituidas por la empresa.

Gráfico IV.12. Estructura de las fuentes de financiación



El aumento anteriormente comentado de las reservas ha tenido su incidencia en el primer ratio de estructura financiera, ya que al aumentar el no exigible, el exigible ha pasado de suponer un 123% del no exigible a un 63%. En lo que respecta a la composición del exigible de la empresa ha tenido lugar un incremento del exigible a largo plazo respecto al exigible a corto plazo.

Tabla IV.31. Ratios de estructura financiera

	2002	2003
Exigible / No exigible	123%	63%
Exigible l/p / Exigible c/p	40%	78%

b) Análisis financiero.

Conforme a las cifras presentadas en el balance de situación de la empresa, en el ejercicio 2002 la empresa presentaba un fondo de maniobra negativo, sin embargo, en el ejercicio siguiente esta magnitud alcanza valores positivos, principalmente, por la reducción que observamos en el balance de los acreedores a corto plazo. En consecuencia, cambia el signo de su porcentaje sobre el activo total.

Tabla IV.32. Fondo de maniobra

	2002	2003
Fondo maniobra (millones)	(230.546)	838.941
Fondo maniobra / AT	(1)%	6%

Asimismo, en relación a este análisis financiero, la tabla IV.37 nos pone de manifiesto ciertos cambios en relación a los ratios relacionados con el equilibrio financiero de la empresa. En primer lugar, indicar que las cifras de tesorería son muy pequeñas en relación al exigible a corto plazo, de aquí que en el primer ratio nos aparezca un porcentaje en torno al cero por ciento. El ratio que relaciona el activo circulante financiero respecto al exigible a corto plazo presenta valores negativos en el 2002 y muy bajos en el 2003. El signo negativo en el primer ejercicio se debe a que en su determinación al importe de los deudores le ha sido restada la cifra de anticipos de clientes, este hecho no resulta extraño ya que en la actividad inmobiliaria es habitual que los clientes entreguen cantidades a cuenta del inmueble a recibir en un futuro.

Tabla IV.33. Ratios de equilibrio financiero

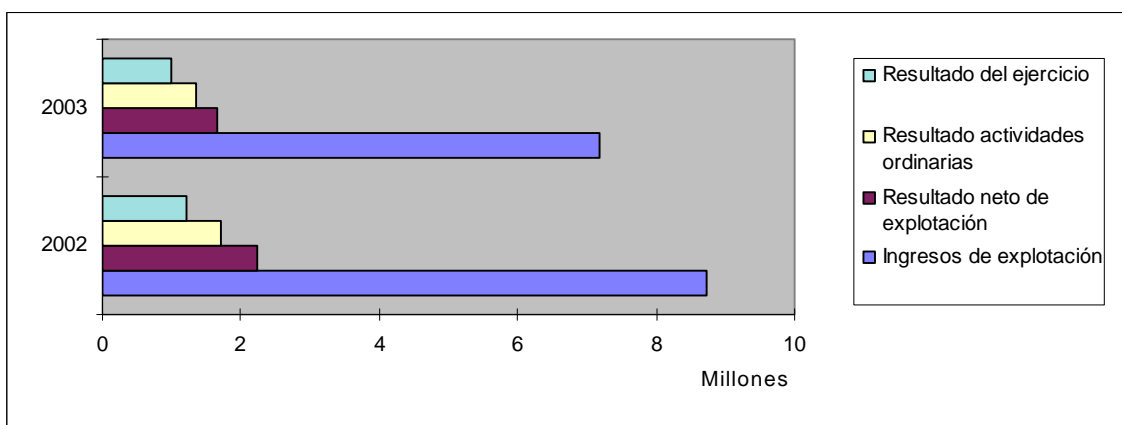
	2002	2003
Tesorería/Exigible c/p	0,00	0,01
Activo circulante financiero/Exigible c/p	-0,05	0,00
Activo circulante/Exigible c/p	0,96	1,28
Activo total/Exigible	1,81	2,58

En cuanto a los dos últimos ratios comentar su evolución al alza, en un primer caso, el activo circulante de ser inferior al exigible a c/p pasa a alcanzar cifras superiores al mismo en el ejercicio 2003. En cuanto al activo total pasa a representar más de un 2,5% del exigible de la empresa en el último ejercicio presentado. De lo que cabe pensar, en principio, una mejora en la estructura financiera de la misma.

c) Análisis económico.

Las cifras recogidas en el gráfico IV.13 muestran una evolución a la baja en todos ellos en el ejercicio 2003 respecto al 2002. La reducción de los ingresos de explotación está motivada por una reducción de las ventas tal y como queda recogido en la cuenta de pérdidas y ganancias. Este hecho aparece reflejado en los diferentes resultados que también presentan una cierta reducción respecto a los del 2002.

Gráfico IV.13. Evolución de ingresos y resultados



La situación descrita nos lleva a que la empresa presente unos ratios de rentabilidad en todos los casos positivos, aumentando la rentabilidad relacionada con la explotación de la empresa en el 2003 respecto al 2002. En el caso de la rentabilidad económica total tiene lugar un leve decremento. También la rentabilidad financiera decrece, recordemos que los fondos propios de la empresa aumentaron en el 2003 respecto al 2002, mientras que el resultado del ejercicio se redujo. El coste del endeudamiento también es inferior en el 2003 respecto al 2002.

Tabla IV.34. Ratios de rentabilidad

	2002	2003
Rentabilidad económica _{explotación}	32,19%	36,00%
Rentabilidad económica _{total}	14,79%	14,28%
Rentabilidad financiera	16,74%	12,14%
Coste del endeudamiento	6,14%	5,50%

2) Situación de la empresa adoptando valor razonable para sus bienes inmuebles.

En este apartado del estudio hemos procedido a reelaborar los estados financieros de la empresa aplicando valor razonable para los bienes inmuebles incluidos en el inmovilizado. Para ello, como dijimos anteriormente hemos cogido el valor medio de las tasaciones realizadas por las dos sociedades de tasación y hemos ajustado la amortización acumulada mediante su compensación. En la tabla IV.35 aparecen los valores iniciales, los finales y el importe del ajuste cuando todos los inmuebles son considerados inmovilizado o inversión, es decir, en los escenarios A y B.

Tabla IV.35. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble en los escenarios A y B

	Antes del ajuste	Ajuste por la revalorización	Después del ajuste
Importe Bruto	569115,57	1899196,43	2468312
AA a 31-12-03	-123382,11	123382,11	---
Importe neto	445733,46	2022578,54	2468312

En la primera columna de la tabla IV.35 tenemos los datos iniciales conforme al coste histórico mientras que la última recoge los valores después de realizar la revalorización, de aquí que al principio el importe bruto sea 569.115,57€, coste histórico, y al final 2.468.312€, valor razonable. Además,

observamos que la amortización quedaría compensada tras la revalorización, de aquí que tengamos que corregir la amortización acumulada que aparece en el balance de situación a coste histórico.

La columna intermedia nos indica el ajuste, concretamente, el importe incluido en la casilla sombreada de esta columna, 2.022.578,54€ será el que tendremos que incluir en el balance como ajuste por la revalorización. En el escenario A esta cifra se incorporará como una reserva de revalorización y en el escenario B en los ingresos de explotación. En este último caso, al no haber una casilla dispuesta en el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias lo hemos incluido en la prevista para las subvenciones de explotación que no presentaba ningún importe.

Para la reelaboración del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de acuerdo con el escenario AB indicado (inmovilizado e inversión) hemos tenido que calcular, previamente, los importes correspondientes a cada tipo de inmueble por separado y en base a los mismos determinar el importe del ajuste teniendo en cuenta la compensación de la amortización acumulada.

Tabla IV.36. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble de inmovilizado en el escenario AB

	Antes del ajuste	Ajuste por la revalorización	Después del ajuste
Importe Bruto	296084,41	841271,46	1137355,87
AA a 31-12-03	-39492,48	123382,11	---
Importe neto	256591,93	964653,57	1221245,5

En el escenario AB, los importes correspondientes a los inmuebles considerados como inmovilizado e inversión aparecen de forma separada en el balance pero incluidos ambos importes en el inmovilizado material de la empresa. Así, en el balance nos encontramos con un importe de 1.137.355,87€ para los inmuebles calificados como inmovilizado y el ajuste

relacionado con los mismos de 964.653,57€ será incorporado en la cuenta de reservas por revalorización.

Tabla IV.37. Ajuste a realizar tras la revalorización del inmueble de inversión en el escenario AB

	Antes del ajuste	Ajuste por la revalorización	Después del ajuste
Importe Bruto	273031,16	934542,86	1207574,02
AA a 31-12-03	-83889,63	123382,11	---
Importe neto	189141,53	1057924,97	1247066,5

El importe de estos inmuebles calificados de inversión aparece en otra casilla del inmovilizado material con un importe de 1.207.574,02€ tras la revalorización, en este caso, el ajuste relacionado con los mismos, 1.057.924,97 es incorporado como ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

A continuación, presentamos el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa considerando la situación inicial, en base al coste histórico, y los tres escenarios comentados previamente a los que haremos referencia como VrA, VrB y VrAB. Las partidas que han mostrado algún cambio al llevar a cabo la revalorización en cada uno de los diferentes escenarios aparecen sombreadas y con color blanco de fuente para letra.

Tabla IV.38. Balance de situación de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios

ACTIVO	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
A) ACC. (SOCIOS) DESEMB. NO EXIGIDOS				
B) INMOVILIZADO	9765944,48	11788523,02	11788523,02	11788523,02
I. Gastos de establecimiento				
II. Inmovilizaciones inmateriales	58665,44	58665,44	58665,44	58665,44
1. Gastos de investigación y desarrollo				
2. Concesiones, patentes, etc.	9015,18	9015,18	9015,18	9015,18
3. Fondo de comercio	609,43	609,43	609,43	609,43
4. Derechos de traspaso				
5. Aplicaciones informáticas				
6. Dchos s/bienes rég. arrend. financiero	74741,14	74741,14	74741,14	74741,14
7. Anticipos				
8. Provisiones				
9. Amortizaciones	-25700,31	-25700,31	-25700,31	-25700,31
III. Inmovilizaciones materiales	738600,82	2761179,36	2761179,36	2761179,36
1. Terrenos y construcciones	569115,57	2468312,00	2468312,00	2468312,00
2. Instalaciones técnicas y maquinaria	123799,92	123799,92	123799,92	123799,92
3. Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	188636,99	188636,99	188636,99	188636,99
4. Antic.e inmov. materiales en curso	41206,82	41206,82	41206,82	41206,82
5. Otro inmovilizado	167921,77	167921,77	167921,77	167921,77
6. Provisiones				
7. Amortizaciones	-352080,25	-228698,14	-228698,14	-228698,14
IV. Inmovilizaciones financieras	8955456,00	8955456,00	8955456,00	8955456,00
1. Particip. en empresas del grupo				
2. Créditos a empresas del grupo				
3. Particip. en empresas asociadas	8950086,58	8950086,58	8950086,58	8950086,58
4. Créditos a empresas asociadas				
5. Cartera de valores a largo plazo	610,00	610,00	610,00	610,00
6. Otros créditos				
7. Depósitos y fianzas constit.a largo plazo	4759,42	4759,42	4759,42	4759,42
8. Provisiones				
9. Administraciones Públicas a largo plazo				
V. Acciones propias				
VI. Deudores por operac. de tráfico largo plazo	13222,22	13222,22	13222,22	13222,22

Tabla IV.38. Balance de situación de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

ACTIVO	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
C) GASTOS DISTRIBUIR VARIOS EJERCICIOS	706,60	706,60	706,60	706,60
D) ACTIVO CIRCULANTE	3994590,14	3994590,14	3994590,14	3994590,14
I. Accionistas por desembolsos exigidos				
II. Existencias	3793568,79	3793568,79	3793568,79	3793568,79
1. Edificios adquiridos				
2. Terrenos y solares	1693317,14	1693317,14	1693317,14	1693317,14
3. Otros aprovisionamientos				
4. Obras en curso	1682134,33	1682134,33	1682134,33	1682134,33
5. Edificios construidos	375263,62	375263,62	375263,62	375263,62
6. Anticipos	42853,70	42853,70	42853,70	42853,70
7. Provisiones				
III. Deudores	169992,74	169992,74	169992,74	169992,74
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	14173,15	14173,15	14173,15	14173,15
2. Empresas del grupo, deudores	154409,22	154409,22	154409,22	154409,22
3. Empresas asociadas, deudores				
4. Deudores varios	25402,69	25402,69	25402,69	25402,69
5. Personal				
6. Administraciones Públicas	73228,38	73228,38	73228,38	73228,38
7. Provisiones	-97220,70	-97220,70	-97220,70	-97220,70
IV. Inversiones financieras temporales	729,75	729,75	729,75	729,75
1. Participaciones en empresas del grupo				
2. Créditos a empresas del grupo				
3. Participaciones en empresas asociadas				
4. Créditos a empresas asociadas				
5. Cartera de valores a corto plazo				
6. Otros créditos				
7. Depósitos y fianzas constituidos a c/p	729,75	729,75	729,75	729,75
8. Provisiones				
V. Acciones propias a corto plazo				
VI. Tesorería	30298,86	30298,86	30298,86	30298,86
VII. Ajustes por periodificación				
TOTAL GENERAL (A + B + C + D)	13761241,22	15783819,76	15783819,76	15783819,76

Tabla IV.38. Balance de situación de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

PASIVO	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
A) FONDOS PROPIOS	8244706,95	10267285,49	10267285,49	10267285,49
I. Capital social	1197348,33	1197348,33	1197348,33	1197348,33
II. Prima de emisión	946075,16	946075,16	946075,16	946075,16
III. Reserva de revalorización				
IV. Reservas	5091383,47	7113962,01	5091383,47	6056037,04
1. Reserva legal	239469,67	239469,67	239469,67	239469,67
2. Reserva para acciones propias				
3. Reserva por revalorización		2022578,54		964653,57
4. Reservas estatutarias				
5. Otras reservas (Reserva voluntaria)	4851913,80	4851913,80	4851913,80	4851913,80
V. Resultados de ejercicios anteriores	9334,03	9334,03	9334,03	9334,03
1. Remanente	13419,52	13419,52	13419,52	13419,52
2. Rdos negativos ejercicios anteriores	-4085,49	-4085,49	-4085,49	-4085,49
3. Aport. socios comp. pérdidas				
VI. Pérdidas y Ganancias	1000565,96	1000565,96	3023144,50	2058490,93
VI. Div. a cuenta entregado en el ejercicio				
VIII. Acc. propias para reducción de capital				
B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	0,00	0,00	0,00	0,00
C) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	49413,92	49413,92	49413,92	49413,92
1. Prov. pens. y obligaciones similares				
2. Provisiones para impuestos	18453,32	18453,32	18453,32	18453,32
3. Otras provisiones	30600,00	30600,00	30600,00	30600,00
4. Fondo de reversión	360,60	360,60	360,60	360,60
D) ACREEDORES A LARGO PLAZO	2311471,28	2311471,28	2311471,28	2311471,28
I. Emisiones obligaciones y otros valores negoc.	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Deudas con entidades de crédito	2101117,05	2101117,05	2101117,05	2101117,05
1. Deudas largo plazo entidades de crédito	2096875,26	2096875,26	2096875,26	2096875,26
2. Acreedores arrendamiento financiero l/p	4241,79	4241,79	4241,79	4241,79
III. Deudas empresas del grupo y asociadas	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabla IV.38. Balance de situación de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

PASIVO	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
IV. Otros acreedores	210354,23	210354,23	210354,23	210354,23
1. Deudas rep. por efectos a pagar				
2. Otras deudas	210354,23	210354,23	210354,23	210354,23
3. Fianzas y depósitos recibidos a l/p				
4. Administraciones Públicas a l/p				
V. Desemb.ptes sobre acciones no exigidos	0,00	0,00	0,00	0,00
1. De empresas del grupo				
2. De empresas asociadas				
3. De otras empresas				
VI. Acreedores operaciones tráfico a l/p				
E) ACREEDORES A CORTO PLAZO	3155649,07	3155649,07	3155649,07	3155649,07
I. Emisiones obligac.y otros valores negoc.	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Deudas con entidades de crédito	1270782,72	1270782,72	1270782,72	1270782,72
1. Préstamos y otras deudas	1269396,73	1269396,73	1269396,73	1269396,73
2. Deudas por intereses	1385,99	1385,99	1385,99	1385,99
3. Acreed. arrendamiento financiero c/p				
III. Deudas con empesas del grupo y asociadas a corto plazo	599325,22	599325,22	599325,22	599325,22
1. Deudas con empresas del grupo	104400,00	104400,00	104400,00	104400,00
2. Deudas con empresas asociadas	494925,22	494925,22	494925,22	494925,22
IV. Acreedores comerciales	301043,02	301043,02	301043,02	301043,02
1. Anticipos de clientes	211050,81	211050,81	211050,81	211050,81
2. Deudas por compras o prestaciones de servicios	36025,53	36025,53	36025,53	36025,53
3. Deudas representadas por efectos a pagar	53966,68	53966,68	53966,68	53966,68
V. Otras deudas no comerciales	704530,61	704530,61	704530,61	704530,61
1. Administraciones Públicas	682084,47	682084,47	682084,47	682084,47
2. Deudas rep. por efectos a pagar				
3. Otras deudas	1469,87	1469,87	1469,87	1469,87
4. Remuneraciones pendientes de pago	551,84	551,84	551,84	551,84
5. Fianzas y depósitos recibidos a c/p	20424,43	20424,43	20424,43	20424,43
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	279967,50	279967,50	279967,50	279967,50
VII. Ajustes por periodificación				
F) PROV.RIESGOS Y GASTOS A C/P				
TOTAL GENERAL (A+B+C+D+E+F)	13761241,22	15783819,76	15783819,76	15783819,76

Tabla IV.39. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios

DEBE	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
A) GASTOS (A.1 a A.16)	6214460,78	6214460,78	6214460,78	6.214.461
A.1. Red.exist.prod.terminados y en curso				
A.2. Aprovisionamientos	4358544,54	4358544,54	4358544,54	4.358.545
a) Consumo de edificios adquiridos	3304262,73	3304262,73	3304262,73	3.304.263
b) Consumo de terrenos y solares	304309,58	304309,58	304309,58	304.310
c) Obras y servicios realizados por terceros	406878,44	406878,44	406878,44	406.878
d) Consumo de otros aprovisionamientos	343093,79	343093,79	343093,79	343.094
A.3. Gastos de personal	605384,46	605384,46	605384,46	605.384
a) Sueldos, salarios y asimilados	477569,33	477569,33	477569,33	477.569
b) Cargas sociales	127815,13	127815,13	127815,13	127.815
A.4. Dotac.amortizaciones inmovilizado	81500,51	81500,51	81500,51	81.501
A.5. Variación provisiones de tráfico	200084,47	200084,47	200084,47	200.084
a) Variación provisiones existencias				
b) Variac.prov.y pérdidas ctos. incobrables	-177103,73	-177103,73	-177103,73	(177.104)
c) Variación de otras provisiones de tráfico	377188,20	377188,20	377188,20	377.188
A.6. Otros gastos de explotación	295485,77	295485,77	295485,77	295.486
a) Servicios exteriores	192527,93	192527,93	192527,93	192.528
b) Tributos	102837,64	102837,64	102837,64	102.838
c) Otros gastos de gestión corriente				
d) Dotación al fondo de reversión	120,20	120,20	120,20	120
A.I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	1648754,00	1648754,00	3671332,54	2.706.679

Tabla IV.39. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

DEBE	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
A.7. Gastos financieros y asimilados	288960,53	288960,53	288960,53	288.961
a) Por deudas con empresas del grupo				
b) Por deudas con empresas asociadas				
c) Por deudas terceros y gtos.asimilados	288960,53	288960,53	288960,53	288.961
d) Pérdidas de inversiones financieras				
A.8. Variac.prov.inversiones financieras				
A.9. Diferencias negativas de cambio				
A.II. RDOS.FINANCIEROS POSITIVOS	0,00	0,00	0,00	0
A.III. BFOS. ACTIVIDADES ORDINARIAS	1359795,50	1359795,50	3382374,04	2.417.720
A.10. Var.prov.inmov.inm.,mat.y cartera	-296764,74	-296764,74	-296764,74	(296.765)
A.11. Pdas.inmov. inmat., mat. y cartera	2089,85	2089,85	2089,85	2.090
A.12. Pérd.oper.acc. y obligac.propias				
A.13. Gastos extraordinarios	33472,78	33472,78	33472,78	33.473
A.14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios				
A.IV. RDOS. EXTRAORD.POSITIVOS	286473,07	286473,07	286473,07	286.473
A.V. BENEFICIOS ANTES IMPUESTOS	1646268,57	1646268,57	3668847,11	2.704.194
A.15. Impuesto sobre Sociedades	645702,61	645702,61	645702,61	645.703
A.16. Otros impuestos				
A.VI. RDO. EJERCICIO (BENEFICIOS)	1000565,96	1000565,96	3023144,50	2.058.491

Tabla IV.39. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

HABER	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
B) INGRESOS	7240297,70	7240297,70	9237605,28	8.272.952
B.1. Importe neto de la cifra de negocios	5864066,78	5864066,78	5864066,78	5.864.067
a) Ventas	5864066,78	5864066,78	5864066,78	5.864.067
b) Ingresos por arrendamientos				
c) Prestaciones de servicios				
d) Devoluciones de ventas				
B.2. Aum.exist. prod.terminados y curso	462164,90	462164,90	462164,90	462.165
B.3. Trab.efectuados empresa inmovilizado				
B.4. Otros ingresos de explotación	863522,07	863522,07	2886100,61	1.921.447
a) Ing.accesorios y otros gestión corriente	863522,07	863522,07	863522,07	863.522
b) Ingresos revalorización			2022578,54	1.057.925
c) Exceso provisiones de riesgos y gastos				
B.I. PÉRDIDAS DE LA EXPLOTACIÓN	0,00	0,00	0,00	0
B.5. Ingresos de participaciones en capital	0,00	0,00	0,00	0
a) En empresas del grupo				
b) En empresas asociadas				
c) En empresas fuera del grupo				
B.6. Ing.otros valores negoc. y ctos.inmov.	0,00	0,00	0,00	0
a) De empresas del grupo				
b) De empresas asociadas				
c) De empresas fuera del grupo				
B.7. Otros intereses e ingresos asimilados	2,03	2,03	2,03	2
a) De empresas del grupo				
b) De empresas asociadas				
c) Otros intereses	2,03	2,03	2,03	2
d) Beneficios en inversiones financieras				
B.8. Diferencias positivas de cambio				

Tabla IV.39. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa objeto de estudio a coste histórico y en los diferentes escenarios (continuación)

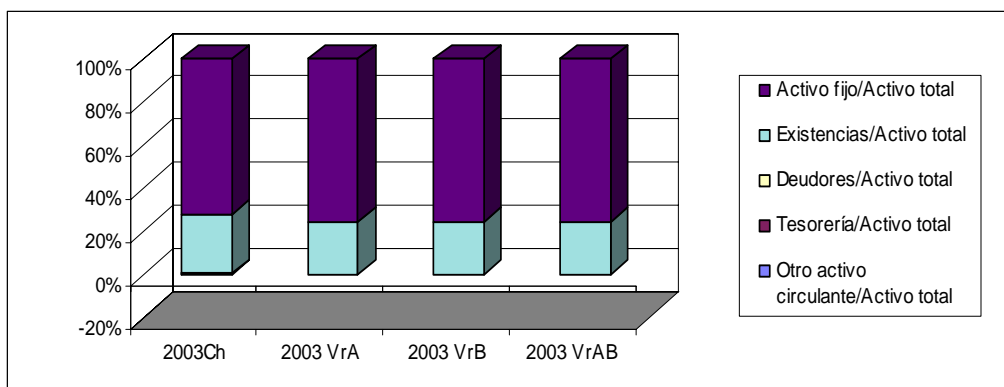
HABER	2003Ch	2003VrA	2003VrB	2003VrAB
B.II. RDOS. FINANCIEROS NEGATIVOS	288958,50	288958,50	288958,50	288.959
B.III. PDAS. ACTIVIDADES ORDINARIAS	0,00	0,00	0,00	0
B.9. Bfos.enaj.inmov.inmat.,mat. y cartera				
B.10. Bfos.oper.acc. y oblig. propias				
B.11. Subv.capital transferidas al resultado				
B.12. Ingresos extraordinarios	25270,96	25270,96	25270,96	25.271
B.13. Ingresos y beneficios otros ejercicios				
B.IV. RDOS. EXTRAORD. NEGATIVOS	0,00	0,00	0,00	0
B.V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	0,00	0,00	0,00	0
B.VI. RDO. EJERCICIO (PÉRDIDAS)	0,00	0,00	0,00	0

Una vez vistos los cambios que la revalorización de los inmuebles provocaría en las cifras que aparecen recogidas en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa, procedemos a realizar un análisis patrimonial, financiero y económico de forma similar a como lo hicimos en el caso del coste histórico. Esta actuación nos permitirá conocer si la revalorización de los bienes inmuebles realizada en los diferentes escenarios supone un cambio en el análisis de los mismos.

a) Análisis patrimonial.

El gráfico IV.14 nos muestra como el activo fijo aumenta respecto al caso del coste histórico, en los tres escenarios en los que se ha procedido a la revaluación de los bienes inmuebles llegando a representar en torno al 75% del total activo. Este porcentaje es igual en los tres escenarios.

Gráfico IV.14. Estructura del activo



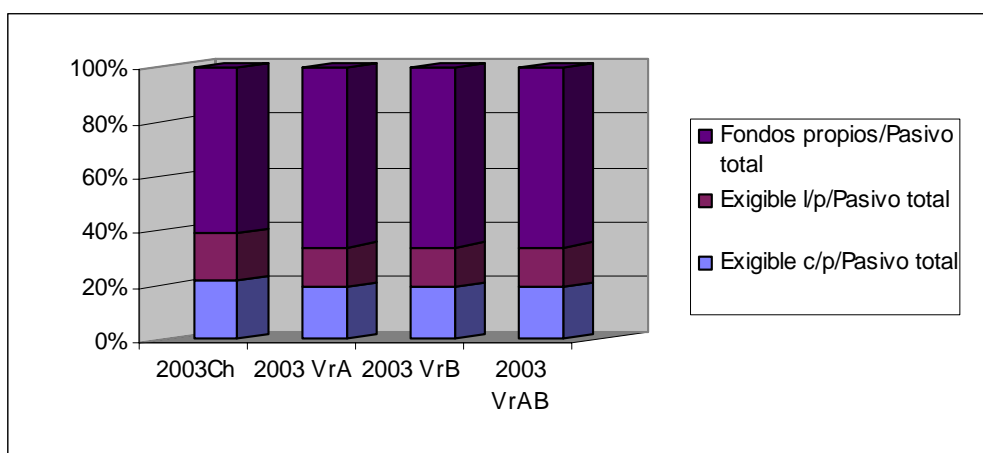
Si tenemos en cuenta la composición de este activo fijo, el inmovilizado material ha pasado de representar tan solo un 5,5% cuando los estados financieros son elaborados a coste histórico a suponer más del 17% en los tres casos donde hemos procedido a la revaluación de los bienes inmuebles.

Tabla IV.40. Composición del activo fijo

	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Activo circulante/Activo total	27,9%	24,3%	24,3%	24,3%
Material neto/Activo total	5,5%	17,7%	17,7%	17,7%
Inmaterial neto/Activo total	0,43%	0,38%	0,38%	0,38%
Otro inmov.neto/Activo total	66,2%	57,6%	57,6%	57,6%

Consideramos conveniente señalar que estos comentarios tienen vigencia para los casos similares al comentado, ya que, si las inversiones inmobiliarias son contabilizadas en un epígrafe aparte del inmovilizado material, podrían aparecer diferencias entre las cifras presentadas en la tabla para cada uno de los escenarios.

Gráfico IV.15. Estructura de las fuentes de financiación



La incorporación del valor razonable en los inmuebles ha supuesto un incremento en el activo. Asimismo, los ajustes realizados en reservas en los escenarios A y AB y en el resultado, escenarios B y AB, han supuesto un incremento de los fondos propios tal y como aparece reflejado en el gráfico IV.15, pasando de un 61% si los inmuebles han sido valorados a coste histórico a un 66% cuando éstos lo han sido aplicando valor razonable. En consecuencia, se ha visto reducido el peso del exigible, tanto a c/p como a l/p, respecto al pasivo total.

Tabla IV.41. Ratios de equilibrio financiero

	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Exigible / No exigible	63%	51%	51%	51%
Exigible l/p / Exigible c/p	78%	78%	78%	78%

El incremento de los fondos propios ha originado un cambio en el primer ratio de equilibrio financiero recogido en la tabla IV.40, pasando de un 63% a un 51% en los tres escenarios, ya que, el incremento del no exigible ha coincidido en los mismos. Asimismo, el porcentaje que representa el exigible a largo plazo respecto al corto plazo se mantiene invariable en cualquiera de los casos analizados.

b) Análisis financiero.

La incorporación del valor razonable a los bienes inmuebles del inmovilizado de la empresa no tiene ningún reflejo en el importe del fondo de maniobra, aunque, si que afecta cuando esta magnitud es relacionada con el activo total, decreciendo en un 1% este ratio.

Tabla IV.42. Fondo de maniobra

	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Fondo maniobra (millones)	838.941	838.941	838.941	838.941
Fondo maniobra / AT	6%	5%	5%	5%

En cuanto a los ratios de equilibrio financiero, los tres primeros relacionados con el corto plazo no experimentan variaciones, mientras que el último que nos recoge la relación entre el activo total y el exigible de la empresa si que varia con la revalorización de los bienes inmuebles tal y como queda recogido en la tabla.

Tabla IV.43. Ratios de equilibrio financiero

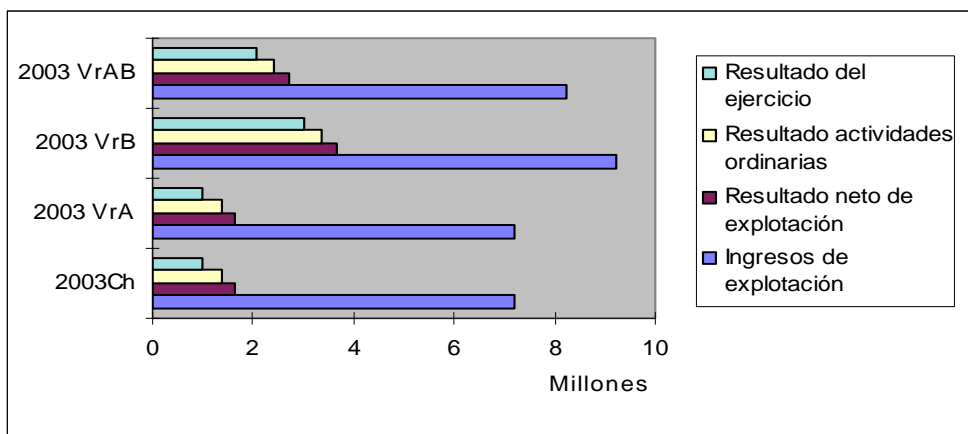
	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Tesorería/Exigible c/p	0,01	0,01	0,01	0,01
Activo circ. financiero/Exigible c/p	0,00	0,00	0,00	0,00
Activo circulante/Exigible c/p	1,28	1,28	1,28	1,28
Activo total/Exigible	2,58	2,96	2,96	2,96

Dado que el incremento del activo total coincide en los tres escenarios, en todos ellos el activo total llega casi a triplicar el importe del exigible, cifra superior a la presentada cuando el estado contable ha sido elaborado conforme a coste histórico, un 2,58%.

c) Análisis económico.

Hasta el momento, en todas los ratios analizados, los importes coincidían en los tres escenarios. Sin embargo, esto no ocurre así cuando procedemos a analizar los ingresos de explotación y resultados en los diferentes casos previstos. En el caso A, en el que consideramos la revalorización de los inmuebles considerados inmovilizado, el ajuste era contabilizado en una cuenta de reservas de revalorización, por lo que el importe de los ingresos de explotación, ni los diferente tipos de resultados, muestran variación respecto a los importes presentes cuando los estados financieros de la empresa son elaborados en base al coste histórico.

Gráfico IV.16. Ingresos de explotación y resultados



Por el contrario, en el escenario B, si observamos cambios respecto a la situación inicial en la que la empresa ha considerado coste histórico. Estas variaciones están motivadas por la contabilización que se

realiza del ajuste de revalorización en la cuenta de resultados, como un ingreso, cuando el inmueble es calificado como inversión.

En una situación intermedia entre las dos descritas nos encontramos con el escenario AB, ya que en el mismo, al considerarse una parte de los inmuebles inmovilizado, y, otra inversión, tan solo una parte del ajuste era contabilizado como ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias. En consecuencia, las cifras de ingresos de explotación y de resultados del escenario AB están colocadas entre las presentes cuando la empresa aplica coste histórico, así como en el escenario A, y el escenario B.

Tabla IV.44. Ratios de rentabilidad

	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Rentabilidad económica _{explotación}	36,00%	29,49%	65,66%	48,41%
Rentabilidad económica _{total}	14,28%	12,43%	25,42%	19,22%
Rentabilidad financiera	12,14%	9,75%	29,45%	20,05%
Coste del endeudamiento	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%

A excepción del coste del endeudamiento que se mantiene, el resto de ratios de rentabilidad varían entre cada uno de los escenarios considerados. La razón desencadenante de esta situación es la diferente contabilización de los ajustes de revalorización, en reservas o en el resultado, dependiendo de si el inmueble es inmovilizado o inversión.

En base a lo anterior, los mayores ratios de rentabilidad corresponden al escenario B, en el que los inmuebles eran calificados como inversión y, por tanto, todo el ajuste era contabilizado como ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias. Por el contrario, en el escenario A, las rentabilidades son las más bajas, situándose, incluso, por debajo de las presentes para los estados financieros elaborados en base al coste histórico. Esta última situación se debe a que el ajuste por revalorización es contabilizado en las reservas, por lo que el estado de

pérdidas y ganancias permanece invariable y, sin embargo, aumenta tanto el activo como los fondos propios, cocientes de las rentabilidades.

Por último, el escenario AB presenta importes de rentabilidad intermedios entre, por un parte, la situación en que los estados financieros de la empresas son elaborados aplicando coste histórico a sus bienes inmuebles y el escenario A y, por otra parte, el escenario B.

Por tanto, el análisis de los estados financieros de la empresa obtenidos en los diferentes escenarios previstos, nos pone de manifiesto los siguientes aspectos:

- En aquellos casos en los que el valor razonable de los bienes inmuebles supere el coste histórico por el que aparecen contabilizados, la revalorización de los mismos, implica un aumento del activo fijo y de los fondos propios en la misma cuantía, independientemente de la calificación de los inmuebles, inmovilizado o inversión.
- Una revalorización de los inmuebles va a suponer una variación de la composición del activo fijo de la empresa, el cómo dependerá de cómo sean contabilizados los inmuebles de inmovilizado y los de inversión. Por tanto, es importante que en las normas contables quede recogido claramente este aspecto.
- Igualmente, los ratios de equilibrio financiero en los que se considere el activo total, experimentarán variaciones similares, independientemente de que el inmueble contabilizado a valor razonable sea calificado inmovilizado o inversión.
- Los importes de ingresos y resultados variarán respecto a los presentes al aplicar coste histórico, cuando los ajustes de la revalorización sean contabilizados en el resultado. Este tendrá lugar en las revalorizaciones de los inmuebles de inversión, positivas y negativas; y, en las

revalorizaciones negativas de los inmuebles calificados como inmovilizado cuando no haya una reserva de revalorización de ejercicios anteriores.

- Por último, indicar que indistintamente de la consideración del inmueble como inmovilizado o inversión, la revalorización de este tipo de elementos supondrá una variación en los ratios de rentabilidad, tanto económica como financiera de la empresa.

Tan solo nos resta para finalizar este estudio determinar si las diferencias encontradas en los ratios son significativas. Para ello, hemos elaborado una tabla con el conjunto de magnitudes que presentan variaciones y le hemos calculado la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon.

Tabla IV.45. Magnitudes que varían con la revalorización de los inmuebles

	2003Ch	2003 VrA	2003 VrB	2003 VrAB
Activo fijo/ AT	72,08	75,7	75,7	76
Activo circulante/ AT	27,9	24,3	24,3	24,3
Material neto/ AT	5,5	17,7	17,7	17,7
Inmaterial neto/ AT	0,43	0,38	0,38	0,38
Otro inmovilizado neto/ AT	66,2	57,6	57,6	57,6
Fondos propios/ PT	61	66	66	66
Exigible/ No exigible	63	51	51	51
Fondo maniobra/ AT	6	5	5	5
Activo total/ Exigible	2,58	2,96	2,96	2,96
Ingresos de explotación	7189754	7189754	9212332	8247679
Rdo de explotación	1648754	1648754	3671333	2706679
Rdo actividades ordinarias	1359796	1359796	3382374	2417720
Rdo del ejercicio	1000566	1000566	3023145	2058491
Rbdad económica _{explotación}	36	29,49	65,66	48,41
Rbdad económica _{total}	14,28	12,43	25,42	19,22
Rbdad financiera	12,14	9,75	29,45	20,05

Hemos realizado esta prueba no paramétrica a tres casos diferentes:

- a) Considerando todo el conjunto de magnitudes que aparecen en la tabla IV.45.

Los resultados de esta prueba para cada una de las combinaciones posibles entre los cuatro casos presentados son los recogidos en la tabla IV.46.

Tabla IV.46. Significación de todas las diferencias entre magnitudes

	VrA-Ch	VrB-Ch	VrAB-Ch	VrB-VrA	VrAB-VrA	VrAB-VrB
S	0,433	0,023	0,034	0,018	0,011	0,017

Tan solo en una de las combinaciones de escenarios analizadas no hay diferencias estadísticamente significativas, concretamente, entre los resultados obtenidos aplicando coste histórico y los derivados del escenario A, en el que los inmuebles eran considerados inmovilizado. En el resto de los casos analizados las diferencias puestas de manifiesto si son estadísticamente significativas, tanto del coste histórico con los escenarios A y AB, y los tres escenarios entre sí. Por tanto, podemos concluir de acuerdo con los datos de la muestra utilizada que en todos los casos presentados aparecen diferencias significativas excepto para la comparación coste histórico e inmuebles de inmovilizado considerados inmovilizado.

- b) A las ocho primeras magnitudes, ya que, en los tres escenarios tenemos los mismos resultados. Así, se ha determinado si el importe determinado conforme a los distintos escenarios ha variado significativamente respecto a los determinados aplicando coste histórico.

En este caso los resultados indican que no hay diferencias estadísticamente significativas ($S = 0,953$).

- c) A las ocho últimas magnitudes ya que experimentan variaciones en los diferentes escenarios.

Tabla IV.47. Significación de las diferencias en las magnitudes relacionadas con resultado

	VrA-Ch	VrB-Ch	VrAB-Ch	VrB-VrA	VrAB-VrA	VrAB-VrB
S	0,109	0,018	0,017	0,018	0,017	0,017

Al igual que ocurriera en el primer caso analizado, aparecen diferencias estadísticamente significativas entre las magnitudes calculadas en los cuatro casos previstos, con una excepción, el escenario A y el coste histórico.

De este modo, teniendo en cuenta las limitaciones del estudio y que los resultados obtenidos no serían extrapolables a cualquier otra situación de características diferentes, concluimos que la revalorización positiva de los inmuebles supone diferencias estadísticamente significativas respecto al valor razonable excepto en el caso de los inmuebles de inmovilizado.

CONCLUSIONES

Como síntesis del trabajo realizado en la presente tesis doctoral, resaltamos las siguientes conclusiones:

Primera. El proceso de armonización contable internacional va a suponer cambios a favor de la comparabilidad, comprensibilidad y transparencia de la información económico financiera de las empresas, mejorando el funcionamiento de los mercados de capitales. Sin embargo, este proceso va a requerir una serie de cambios en el ámbito contable, así, por ejemplo, la filosofía proteccionista de terceros vigente en España no coincide con la visión internacional centrada en la utilidad de la información para los usuarios de la misma, el conocido *paradigma utilitarista de la información*.

Segunda. Uno de los cambios que va a suponer la adopción de esta normativa internacional está centrado en la valoración contable. Ésta constituye una etapa fundamental en el proceso de elaboración de los estados financieros de la empresa, de aquí que cualquier cambio en la

primera tendrá una repercusión indudable en la segunda. Pues bien, las normas internacionales entre otras variaciones, proponen la adopción del valor razonable para los bienes inmuebles de la empresa. Está claro que dicha actuación tendrá repercusiones en la información financiera que hasta la fecha han venido elaborando las empresas españolas y que, por tanto, hemos tenido que analizar en este trabajo.

Tercera. Los bienes inmuebles constituyen una tipología de elementos con ciertas características particulares entre las que destaca su inmovilidad por lo que, en cierta medida, podría decirse que cada bien inmueble es único. Éste atributo junto con otros como su largo proceso de producción, heterogeneidad, etc. hacen que el mercado inmobiliario constituya un mercado organizado, activo y líquido; y la valoración de los bienes inmuebles requiera de la aplicación de ciertos métodos de valoración.

Cuarta. El análisis de la propiedad inmobiliaria desde una perspectiva jurídica pone de manifiesto la existencia de ciertos derechos relacionados con los inmuebles, concretamente, el derecho real pleno o propiedad, y un conjunto de derechos reales limitados como son el usufructo, la servidumbre, la hipoteca inmobiliaria, la nuda propiedad, etc. Si analizamos esta propiedad desde un punto de vista económico encontramos una relación de ésta con el control del bien inmueble. Ambas perspectivas quedan reflejadas, en cierta medida, en el reconocimiento que en la contabilidad se realiza de los bienes inmuebles. De acuerdo con el marco conceptual del IASB, los requisitos para su reconocimiento son el control de los recursos procedentes del mismo y la determinación de su valor de forma fiable.

Quinta. Hay diferencias entre el reconocimiento contable de los bienes inmuebles recogido en las normas internacionales y el previsto en las normas españolas. Concretamente, el primer grupo normativo indicado

realiza una clasificación de los inmuebles en función de su uso, admitiendo las siguientes calificaciones: inmovilizado material, inversión, mantenidos para su venta y existencias. Sin embargo, la calificación prevista en el ámbito español presenta diferencias con la anterior, ya que los inmuebles son calificados como inmovilizado material o existencias y en aquellos casos en que se dispongan mediante un arrendamiento financiero, como inmovilizado inmaterial. Por tanto, en primer lugar, debe alcanzarse una homogeneidad en los aspectos relacionados con el reconocimiento para seguidamente continuar con la valoración.

Sexta. También el análisis realizado de los diferentes aspectos relacionados con la valoración contable de los bienes inmuebles: valoración inicial, desembolsos posteriores, valoración posterior, correcciones valorativas e información a revelar; pone de manifiesto discrepancias entre las normas internacionales y españolas, motivadas, principalmente, por la incorporación del valor razonable a estos bienes en las normas internacionales.

Séptima. La incorporación del valor razonable, fundamentalmente, a la valoración posterior de los bienes inmuebles requiere, en primer lugar, determinar cómo va a ser determinado dicho valor, ya que, este constituye uno de los aspectos más controvertidos de su aplicación. Las normas internacionales presentan unas líneas generales a seguir, aconsejando incluso la participación de expertos cualificados independientes. Por tanto, aparece una relación entre el ámbito contable y profesional en relación a la valoración inmobiliaria.

Octava. Un análisis de la valoración inmobiliaria profesional a nivel internacional, europeo y español. Pone de manifiesto la coordinación pretendida a nivel internacional y europeo en relación a elaborar unas normas de valoración profesionales coordinadas con las necesidades del

ámbito contable. Sin embargo, en España hay una ausencia de tratamiento desde el ámbito profesional de la valoración de los bienes inmuebles al objeto de su incorporación en la información financiera de la empresa. Asimismo, se observa una correspondencia en los métodos utilizados a nivel profesional en la valoración inmobiliaria y aquellos propuestos desde el ámbito contable por las normas internacionales.

Novena. El marco conceptual del IASB establece las siguientes cuatro características cualitativas, relevancia, comprensibilidad, comparabilidad y fiabilidad, básicas para que la información financiera de la empresa resulte útil a los usuarios para la toma de decisiones. Los responsables de contabilidad de la muestra de empresas constructoras e inmobiliarias de Granada encuestada consideran que el valor razonable para los bienes inmuebles incide favorablemente en la relevancia, comprensibilidad y comparabilidad de la información financiera de la empresa pero no así en su fiabilidad. Asimismo, consideran necesario acudir a los profesionales independientes para la determinación de este criterio valorativo, y que su determinación supone un mayor coste económico que la cuantificación del coste histórico.

Décima. No aparecen diferencias significativas en las respuestas que los responsables de contabilidad de las empresas constructoras e inmobiliarias de Granada encuestadas realizan acerca del valor razonable de los bienes inmuebles cuando éstos están dedicados al uso propio o cuando lo son para inversión. De igual modo, en general, tampoco parecen diferencias significativas cuando se tienen en cuenta las valoraciones realizadas a las cuestiones según las características empleadas para el cuestionario (cargo en la empresa de la persona encuestada, antigüedad en la empresa de la persona encuestada, actividad de la empresa, forma jurídica de la empresa, año de

constitución de la empresa, ámbito de actuación de la empresa y cifra de negocios para el año 2004).

Undécima. Ha sido puesta de manifiesto una amplia dispersión en las cifras de negocio, activo total y número medio de trabajadores en las empresas constructoras e inmobiliarias de Granada que han contestado al cuestionario. La justificación de este hecho podría estar en las particularidades de la actividad desempeñada en esta empresa, resaltando el hecho de que, habitualmente, en el mismo está presente la figura de la subcontrata.

Duodécima. El análisis de las diferentes valoraciones disponibles para los inmuebles de una empresa inmobiliaria concreta ha puesto una correlación lineal entre las mismas, sobre todo, entre el coste histórico, valor de mercado presentado por el tasador 1 y valor de mercado presentado por el tasador 2. Esta correlación también está presente en los diferentes tipos de inmuebles. Dada la dificultad puesta de manifiesto por las empresas encuestadas acerca de la determinación del valor razonable, siendo necesario acudir a profesionales, y el coste que esto supone. Las correlaciones puestas de manifiesto abre la posibilidad de determinar el valor de mercado del inmueble a través de una función que considere el coste histórico, ya que, este último dato si que las empresa consideran que pueden determinarlo con facilidad. Esta solución requeriría la participación de organismos públicos para la publicación de estas funciones y también podrían participar en el mismo las grandes sociedades de tasación que con sus amplias bases de datos cabe pensar que podrían obtenerse resultados satisfactorios.

Décimotercera. En relación a la determinación de la incidencia del valor razonable en los estados económico financieros de la empresa vuelve a quedar patente la necesidad de una clasificación homogénea de los inmuebles al objeto de proceder a continuación a la incorporación de su

valor razonable a los estados financieros. No obstante, el abanico de escenarios posibles elegidos pone de manifiesto diferencias significativas en algunos escenarios, de lo que cabe indicar que es necesaria una regulación adecuada de este criterio valorativo que favorezca su aplicación ya que es considerado un criterio que respecto al coste histórico, mejora la utilidad de la información financiera para la toma de decisiones por parte de los diferentes usuarios.

ANEXOS

CUESTIONARIO SOBRE

“LA APLICACIÓN DEL VALOR RAZONABLE DE LOS BIENES INMUEBLES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INMOBILIARIA-CONSTRUCTORA”

A continuación solicitamos su opinión acerca de determinados aspectos relacionados con la aplicación del “Valor Razonable” para la valoración y reflejo contable de los bienes inmuebles en los estados financieros. Para contestar este cuestionario debe entender por “Valor Razonable”:

Importe por el que podría intercambiarse (venderse o comprarse) un bien inmueble en una operación a realizar entre dos partes bien informadas sobre las características del mismo y que actúan libremente.

INSTRUCCIONES:

- Las cuestiones planteadas admiten una valoración en base a una escala que va desde 1 hasta 5, de forma que usted deberá manifestar su grado de desacuerdo o acuerdo con las afirmaciones presentadas. Así, en caso de TOTAL DESACUERDO deberá marcarse un 1, mientras que en caso de TOTAL ACUERDO ha de seleccionarse un 5.
- Remítanos el cuestionario por fax al nº: 958 246249 o correo ordinario: Campus de Cartuja, s/n 18071 Granada (At. M^a Carmen Pérez).

PERSONA QUE CONTESTA LA ENCUESTA

Cargo que ocupa:

Antigüedad en la empresa:

RESPECTO A SU EMPRESA

Actividad realizada: Inmobiliaria Construcción

Forma jurídica:

Año de constitución:

Cifra de negocios anual (2004):

Cifra de activo (2004):

Nº medio de trabajadores (2004):

Ámbito de actuación: Nacional Autonómico Provincial

CUESTIONES RELATIVAS A LA APLICACIÓN DEL VALOR RAZONABLE	DESTINO DE LOS BIENES INMUEBLES DE INMOVILIZADO									
	USO PROPIO					INVERSIÓN				
1. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a corto plazo	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2. El Valor Razonable es un criterio más relevante que el Coste Histórico para evaluar la solvencia a largo plazo	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3. El Valor Razonable permite que los estados financieros sean más comprensibles que cuando los mismos son elaborados sobre la base del Coste Histórico	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4. El Valor Razonable es un criterio más apropiado que el Coste Histórico para que el valor teórico de las acciones (patrimonio neto/nº de acciones) responda mejor a las necesidades informativas de los accionistas	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5. El Valor Razonable es un criterio más adecuado que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de diferentes empresas	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6. El Valor Razonable es un criterio más adecuado que el Coste Histórico para facilitar la comparabilidad entre los estados financieros de una misma empresa correspondientes a diferentes ejercicios económicos	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, la imputación de sus variaciones a la cuenta de resultados permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo de la misma	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8. En caso de aplicar el Valor Razonable de modo continuado, el registro de sus variaciones en una cuenta de reservas permitiría mejorar la relevancia del contenido informativo del balance	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9. El Valor Razonable es un criterio más verificable que el Coste Histórico a los efectos de la Auditoría Financiera	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, los importes podrían estimarse por el personal de la misma	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11. En caso de que su empresa decidiera aplicar el Valor Razonable de modo continuado en el tiempo, resultaría necesario requerir los servicios de profesionales de la tasación inmobiliaria	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12. Generalmente, el coste derivado de estimar el Valor Razonable es inferior al propio de la cuantificación del Coste Histórico	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

Anexo II. Descriptivos de dispersión de las variables: cifra de negocios, activo total y número de trabajadores.

		Media	Mediana	Mínimo	Máximo	Rango	Desv. Típica	Coef. de Variación	C ₇₅	C ₉₀	C ₉₅	
TODOS	CN	40.22	6.00	0.51	900.00	899.49	148.17	3.68	15.00	29.55	287.85	
	AT	53.38	4.65	0.90	1636.00	1635.10	226.57	4.25	18.00	50.00	300.00	
	NT	55.68	30.00	1.00	500.00	499.00	79.48	1.43	70.00	156.00	198.20	
ACTIVIDAD	Constr.	CN	9.96	7.00	1.00	57.00	56.00	11.40	1.14	13.75	19.00	46.50
		AT	6.93	4.65	1.00	38.00	37.00	8.19	1.18	7.90	18.60	33.80
		NT	83.65	45.50	5.00	500.00	495.00	103.45	1.24	107.50	194.00	412.50
	Inmob.	CN	60.79	3.60	0.51	694.15	693.64	167.50	2.76	25.50	300.00	694.12
		AT	117.25	4.56	1.00	1636.00	1635.00	373.93	3.19	43.97	300.00	1636.00
		NT	28.35	9.50	1.00	200.00	199.00	57.64	2.03	18.00	174.90	199.55
	Mixta	CN	63.06	6.00	0.90	900.00	899.10	223.29	3.54	8.58	286.80	900.00
		AT	49.88	5.00	0.90	600.00	599.10	152.87	3.07	22.00	271.80	600.00
		NT	45.06	32.00	5.00	160.00	155.00	38.57	0.86	65.00	104.00	160.00
AMBITO DE ACTUACIÓN	Provin.	CN	44.71	3.50	0.90	900.00	899.10	167.43	3.75	10.00	30.22	540.00
		AT	38.87	2.50	0.90	600.00	599.10	117.43	3.02	18.00	55.40	420.00
		NT	31.28	18.00	2.00	250.00	248.00	47.88	1.53	30.00	78.00	172.00
	Auton.	CN	11.39	6.65	0.51	57.00	56.49	12.44	1.09	16.25	23.70	52.05
		AT	10.90	4.80	1.00	53.00	52.00	13.83	1.27	10.50	36.40	51.50
		NT	78.83	45.00	1.00	500.00	499.00	105.88	1.34	100.00	166.00	434.00
	Nacional	CN	110.91	15.00	6.00	694.15	688.15	257.26	2.32	25.50	694.15	694.15
		AT	245.07	6.00	2.50	1636.00	1633.50	613.48	2.50	37.00	1636.00	1636.00
		NT	86.75	65.00	10.00	200.00	190.00	70.58	0.81	163.25	200.00	200.00
FORMA JURÍDICA	S.L.	CN	30.55	3.70	0.51	900.00	899.49	147.04	4.81	11.75	18.00	11.60
		AT	22.32	3.50	1.00	600.00	599.00	97.99	4.39	7.00	20.40	99.57
		NT	46.85	30.00	1.00	250.00	249.00	55.53	1.19	60.00	150.00	170.00
	S.A.	CN	69.14	11.85	3.00	694.15	691.15	170.23	2.46	30.07	339.42	694.15
		AT	38.02	23.00	1.50	300.00	298.50	68.06	1.79	41.76	81.08	300.00
		NT	73.21	30.00	2.00	500.00	498.00	116.25	1.59	70.00	200.00	500.00
	Otros	CN	7.68	2.00	0.90	25.50	24.60	10.51	1.37	17.25	25.50	25.50
		AT	409.85	1.25	0.90	1636.00	1635.10	817.43	2.00	1227.38	1636.00	1636.00
		NT	58.00	30.00	12.00	191.00	179.00	74.76	1.29	111.50	191.00	191.00

Tabla AIII.1. Significación de las diferencias en las respuestas de inmovilizado e inversión

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	,000	1	,000	,000	1,000
	Intra-grupos	197,429	124	1,592		
	Total	197,429	125			
2	Inter-grupos	,794	1	,794	,506	,478
	Intra-grupos	194,635	124	1,570		
	Total	195,429	125			
3	Inter-grupos	,000	1	,000	,000	1,000
	Intra-grupos	138,444	124	1,116		
	Total	138,444	125			
4	Inter-grupos	,032	1	,032	,038	,847
	Intra-grupos	104,794	124	,845		
	Total	104,825	125			
5	Inter-grupos	,000	1	,000	,000	1,000
	Intra-grupos	161,968	124	1,306		
	Total	161,968	125			
6	Inter-grupos	,071	1	,071	,053	,818
	Intra-grupos	167,206	124	1,348		
	Total	167,278	125			
7	Inter-grupos	,286	1	,286	,118	,732
	Intra-grupos	299,683	124	2,417		
	Total	299,683	125			
8	Inter-grupos	,127	1	,127	,054	,816
	Intra-grupos	289,587	124	2,335		
	Total	289,714	125			
9	Inter-grupos	,071	1	,071	,042	,838
	Intra-grupos	211,397	124	1,705		
	Total	211,468	125			
10	Inter-grupos	,000	1	,000	,000	1,000
	Intra-grupos	258,159	124	2,082		
	Total	258,159	125			
11	Inter-grupos	,389	1	,389	,246	,621
	Intra-grupos	196,413	124	1,584		
	Total	196,802	125			
12	Inter-grupos	,286	1	,286	,215	,643
	Intra-grupos	164,540	124	1,327		
	Total	164,825	125			

Tabla AIII.2. Resultados de las preguntas según el cargo que ocupa la persona que contesta la encuesta.

		1				2				3				4			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
	B	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.29	4.07	3.94	4.14	3.74	3.80	4.00	3.83	3.81	4.07	3.76	3.86	4.23	4.13	4.29	4.22
	B	4.39	4.13	3.88	4.19	3.71	3.73	3.94	3.78	3.84	4.07	3.82	3.89	4.35	4.13	4.29	4.29
Desv. Típica	A	1.10	1.22	1.39	1.20	1.12	1.21	1.17	1.14	1.05	0.96	1.09	1.03	0.88	1.19	0.77	0.92
	B	1.12	1.30	1.58	1.29	1.22	1.33	1.43	1.29	1.07	0.96	1.13	1.05	0.84	1.19	0.77	0.91
Coef. Variac.	A	0.26	0.30	0.35	0.29	0.30	0.32	0.29	0.30	0.27	0.24	0.29	0.27	0.21	0.29	0.18	0.22
	B	0.25	0.32	0.41	0.31	0.33	0.36	0.36	0.34	0.28	0.24	0.30	0.27	0.19	0.29	0.18	0.21
		5				6				7				8			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
	B	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.03	4.20	3.65	3.97	3.84	4.07	3.18	3.71	2.71	2.93	3.12	2.87	3.87	3.20	3.47	3.60
	B	4.06	4.20	3.65	3.98	3.90	4.07	3.18	3.75	2.81	2.93	3.12	2.92	3.87	3.20	3.65	3.65
Desv. Típica	A	1.02	1.21	1.27	1.14	1.13	1.03	1.19	1.16	1.55	1.62	1.62	1.57	1.52	1.61	1.55	1.55
	B	1.03	1.21	1.27	1.14	1.08	1.03	1.19	1.14	1.54	1.62	1.62	1.56	1.52	1.61	1.41	1.52
Coef. Variac.	A	0.25	0.29	0.35	0.29	0.29	0.25	0.37	0.31	0.57	0.55	0.52	0.55	0.39	0.50	0.45	0.43
	B	0.25	0.29	0.35	0.29	0.28	0.25	0.37	0.30	0.55	0.55	0.52	0.53	0.39	0.50	0.39	0.41

Tabla AIII.2. Resultados de las preguntas según el cargo que ocupa la persona que contesta la encuesta (continuación).

		9				10				11				12			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
	B	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63	31	15	17	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
	B	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Media	A	2.35	2.40	2.71	2.46	2.13	1.80	2.41	2.13	4.06	4.40	3.71	4.05	1.68	2.00	1.82	1.79
	B	2.35	2.40	2.71	2.46	2.19	1.80	2.47	2.17	4.13	4.40	3.76	4.10	1.65	2.00	1.88	1.79
Desv. Típica	A	1.31	1.30	1.36	1.31	1.45	1.21	1.50	1.41	1.29	1.06	1.26	1.24	0.91	1.31	1.13	1.06
	B	1.31	1.30	1.36	1.31	1.54	1.21	1.55	1.47	1.28	1.06	1.25	1.23	0.91	1.31	1.17	1.08
Coef. Variac.	A	0.55	0.54	0.50	0.53	0.68	0.67	0.62	0.66	0.32	0.24	0.34	0.31	0.54	0.65	0.62	0.59
	B	0.55	0.54	0.50	0.53	0.70	0.67	0.63	0.67	0.31	0.24	0.33	0.30	0.56	0.65	0.62	0.60

Tabla AIII.3. Resultados de las preguntas según antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta.

		1					2					3					4				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
	B	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
Mínimo	A	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	3	1	2	1	1	2	3	3	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1	2	3	4	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.05	4.17	4.06	4.44	4.14	3.70	3.94	3.69	4.11	3.83	3.95	4.06	3.38	4.11	3.86	4.10	4.17	4.31	4.44	4.22
	B	4.30	4.17	4.19	4.00	4.19	3.90	3.67	3.81	3.67	3.78	4.00	4.06	3.38	4.22	3.89	4.10	4.22	4.38	4.67	4.29
Desv. Típica	A	1.32	1.29	1.12	1.01	1.20	1.03	1.30	1.20	1.05	1.14	1.10	0.80	1.15	0.93	1.03	1.21	0.86	0.70	0.73	0.92
	B	1.34	1.34	1.17	1.50	1.29	1.25	1.41	1.22	1.41	1.29	1.12	0.80	1.15	0.97	1.05	1.21	0.88	0.62	0.50	0.91
Coef. Variac.	A	0.33	0.31	0.28	0.23	0.29	0.28	0.33	0.32	0.26	0.30	0.28	0.20	0.34	0.23	0.27	0.30	0.21	0.16	0.16	0.22
	B	0.31	0.32	0.28	0.38	0.31	0.32	0.39	0.32	0.39	0.34	0.28	0.20	0.34	0.23	0.27	0.30	0.21	0.14	0.11	0.21
		5					6					7					8				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
	B	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
Mínimo	A	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	3.80	3.78	4.31	4.11	3.97	3.65	3.61	4.00	3.56	3.71	2.95	2.89	2.88	2.67	2.87	3.55	3.67	4.00	2.89	3.60
	B	3.80	3.83	4.31	4.11	3.98	3.65	3.67	4.06	3.56	3.75	2.95	2.89	2.94	2.89	2.92	3.55	3.67	4.19	2.89	3.65
Desv. Típica	A	1.47	1.17	0.60	0.93	1.14	1.35	1.20	0.82	1.24	1.16	1.64	1.71	1.41	1.66	1.57	1.64	1.57	1.37	1.62	1.55
	B	1.47	1.20	0.60	0.93	1.14	1.35	1.14	0.77	1.24	1.14	1.64	1.71	1.44	1.54	1.56	1.64	1.57	1.11	1.62	1.52
Coef. Variac.	A	0.39	0.31	0.14	0.23	0.29	0.37	0.33	0.20	0.35	0.31	0.56	0.59	0.49	0.62	0.55	0.46	0.43	0.34	0.56	0.43
	B	0.39	0.31	0.14	0.23	0.29	0.37	0.31	0.19	0.35	0.30	0.56	0.59	0.49	0.53	0.53	0.46	0.43	0.26	0.56	0.41

Tabla AIII.3. Resultados de las preguntas según antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta (continuación).

		9					10					11					12				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
	B	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63	20	18	16	9	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5
	B	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5
Media	A	2.65	2.44	2.56	1.89	2.46	1.70	1.94	2.81	2.22	2.13	4.05	4.44	3.56	4.11	4.05	1.80	1.78	1.81	1.78	1.79
	B	2.65	2.44	2.56	1.89	2.46	1.75	1.94	2.94	2.22	2.17	4.10	4.44	3.69	4.11	4.10	1.80	1.83	1.75	1.78	1.79
Desv. Típica	A	1.31	1.15	1.36	1.54	1.31	1.03	1.51	1.52	1.48	1.41	1.23	0.92	1.41	1.36	1.24	1.01	1.06	1.28	0.97	1.06
	B	1.31	1.15	1.36	1.54	1.31	1.12	1.51	1.61	1.48	1.47	1.21	0.92	1.45	1.36	1.23	1.01	1.10	1.29	0.97	1.08
Coef. Variac.	A	0.49	0.47	0.53	0.81	0.53	0.61	0.78	0.54	0.67	0.66	0.30	0.21	0.40	0.33	0.31	0.56	0.60	0.70	0.55	0.59
	B	0.49	0.47	0.53	0.81	0.53	0.64	0.78	0.55	0.67	0.67	0.30	0.21	0.39	0.33	0.30	0.56	0.60	0.74	0.55	0.60

Tabla AIII.4. Resultados de las preguntas según la cifra de negocios de las empresas encuestadas.

		1					2					3					4				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
	B	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
Mínimo	A	2	1	4	5	1	2	1	4	4	1	2	1	3	3	1	2	1	5	4	1
	B	2	1	3	5	1	2	1	2	3	1	2	1	3	3	1	2	1	5	4	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.41	3.73	4.67	5.00	4.20	3.88	3.59	4.33	4.67	3.83	4.09	3.45	4.33	4.00	3.87	4.19	4.23	5.00	4.33	4.25
	B	4.56	3.68	4.33	5.00	4.25	4.03	3.41	3.67	4.00	3.78	4.13	3.50	4.33	4.00	3.90	4.22	4.32	5.00	4.67	4.32
Desv. Típica	A	0.91	1.45	0.58	0.00	1.16	1.01	1.44	0.58	0.58	1.17	0.78	1.30	1.15	1.00	1.05	0.90	1.07	0.00	0.58	0.93
	B	0.88	1.62	1.15	0.00	1.26	1.09	1.59	1.53	1.00	1.32	0.79	1.34	1.15	1.00	1.07	0.87	1.04	0.00	0.58	0.91
Coef. Variac.	A	0.21	0.39	0.12	0.00	0.28	0.26	0.40	0.13	0.12	0.30	0.19	0.38	0.27	0.25	0.27	0.21	0.25	0.00	0.13	0.22
	B	0.19	0.44	0.27	0.00	0.30	0.27	0.47	0.42	0.25	0.35	0.19	0.38	0.27	0.25	0.27	0.21	0.24	0.00	0.12	0.21
		5					6					7					8				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
	B	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
Mínimo	A	1	1	5	4	1	1	1	4	2	1	1	1	4	2	1	1	1	2	1	1
	B	1	1	5	4	1	1	1	4	3	1	1	1	4	2	1	1	1	2	1	1
Máximo	A	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	3.78	4.27	5.00	4.00	4.03	3.72	3.77	4.67	3.33	3.77	2.97	2.55	4.33	3.67	2.92	3.72	3.36	3.67	3.33	3.57
	B	3.78	4.27	5.00	4.33	4.05	3.75	3.77	4.67	3.67	3.80	3.00	2.64	4.33	3.67	2.97	3.72	3.50	3.67	3.33	3.62
Desv. Típica	A	1.21	0.94	0.00	0.00	1.09	1.05	1.27	0.58	1.15	1.13	1.49	1.68	0.58	1.53	1.57	1.44	1.76	1.53	2.08	1.57
	B	1.21	0.94	0.00	0.58	1.10	1.05	1.27	0.58	0.58	1.10	1.50	1.65	0.58	1.53	1.55	1.44	1.68	1.53	2.08	1.53
Coef. Variac.	A	0.32	0.22	0.00	0.00	0.27	0.28	0.34	0.12	0.35	0.30	0.50	0.66	0.13	0.42	0.54	0.39	0.52	0.42	0.62	0.44
	B	0.32	0.22	0.00	0.13	0.27	0.28	0.34	0.12	0.16	0.29	0.50	0.63	0.13	0.42	0.52	0.39	0.48	0.42	0.62	0.42

Tabla AIII.4. Resultados de las preguntas según la cifra de negocios de las empresas encuestadas (continuación).

		9					10					11					12				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
	B	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60	32	22	3	3	60
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	2	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	2	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	2	3	5	5	5	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3
	B	5	5	2	3	5	5	5	1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3
Media	A	2.78	2.18	1.33	2.00	2.45	2.44	1.73	1.00	3.00	2.13	3.75	4.55	5.00	3.33	4.08	1.91	1.68	1.33	2.00	1.80
	B	2.78	2.18	1.33	2.00	2.45	2.53	1.73	1.00	3.00	2.18	3.84	4.55	5.00	3.33	4.13	1.91	1.68	1.33	2.00	1.80
Desv. Típica	A	1.36	1.22	0.58	1.00	1.31	1.41	1.32	0.00	1.73	1.41	1.24	0.96	0.00	1.53	1.20	1.12	1.09	0.58	1.00	1.07
	B	1.36	1.22	0.58	1.00	1.31	1.50	1.32	0.00	1.73	1.47	1.25	0.96	0.00	1.53	1.19	1.15	1.09	0.58	1.00	1.09
Coef. Variac.	A	0.49	0.56	0.43	0.50	0.53	0.58	0.76	0.00	0.58	0.66	0.33	0.21	0.00	0.46	0.29	0.59	0.65	0.43	0.50	0.59
	B	0.49	0.56	0.43	0.50	0.53	0.59	0.76	0.00	0.58	0.67	0.32	0.21	0.00	0.46	0.29	0.60	0.65	0.43	0.50	0.60

Tabla AIII.5. Resultados de las preguntas según la forma jurídica de la empresa encuestada.

		1				2				3				4			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
	B	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.10	4.26	4.00	4.14	3.77	3.89	4.00	3.83	3.85	4.00	3.40	3.86	4.21	4.58	3.00	4.22
	B	4.18	4.21	4.20	4.19	3.79	3.63	4.20	3.78	3.90	4.00	3.40	3.89	4.28	4.63	3.00	4.29
Desv. Típica	A	1.19	1.15	1.73	1.20	1.13	1.05	1.73	1.14	0.96	1.05	1.52	1.03	0.77	0.77	1.58	0.92
	B	1.32	1.18	1.79	1.29	1.30	1.16	1.79	1.29	0.99	1.05	1.52	1.05	0.72	0.76	1.58	0.91
Coef. Variac.	A	0.29	0.27	0.43	0.29	0.30	0.27	0.43	0.30	0.25	0.26	0.45	0.27	0.18	0.17	0.53	0.22
	B	0.31	0.28	0.43	0.31	0.34	0.32	0.43	0.34	0.26	0.26	0.45	0.27	0.17	0.16	0.53	0.21

		5				6				7				8			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
	B	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
Mínimo	A	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	3.90	4.47	2.60	3.97	3.62	4.00	3.40	3.71	2.62	3.32	3.20	2.87	3.64	3.47	3.80	3.60
	B	3.90	4.53	2.60	3.98	3.64	4.05	3.40	3.75	2.69	3.32	3.20	2.92	3.64	3.63	3.80	3.65
Desv. Típica	A	1.10	0.61	1.82	1.14	1.16	1.05	1.52	1.16	1.48	1.67	1.79	1.57	1.48	1.74	1.64	1.55
	B	1.10	0.61	1.82	1.14	1.16	0.97	1.52	1.14	1.47	1.67	1.79	1.56	1.48	1.64	1.64	1.52
Coef. Variac.	A	0.28	0.14	0.70	0.29	0.32	0.26	0.45	0.31	0.57	0.50	0.56	0.55	0.41	0.50	0.43	0.43
	B	0.28	0.14	0.70	0.29	0.32	0.24	0.45	0.30	0.55	0.50	0.56	0.53	0.41	0.45	0.43	0.41

Tabla AIII.5. Resultados de las preguntas según la forma jurídica de la empresa encuestada (continuación).

		9				10				11				12			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
	B	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63	39	19	5	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
	B	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
Media	A	2.72	2.11	1.80	2.46	2.36	1.68	2.00	2.13	3.74	4.53	4.60	4.05	1.85	1.74	1.60	1.79
	B	2.72	2.11	1.80	2.46	2.44	1.68	2.00	2.17	3.82	4.53	4.60	4.10	1.85	1.74	1.60	1.79
Desv. Típica	A	1.36	1.10	1.30	1.31	1.46	1.16	1.73	1.41	1.37	0.84	0.55	1.24	1.04	1.10	1.34	1.06
	B	1.36	1.10	1.30	1.31	1.54	1.16	1.73	1.47	1.37	0.84	0.55	1.23	1.06	1.10	1.34	1.08
Coef. Variac.	A	0.50	0.52	0.72	0.53	0.62	0.69	0.87	0.66	0.37	0.19	0.12	0.31	0.56	0.63	0.84	0.59
	B	0.50	0.52	0.72	0.53	0.63	0.69	0.87	0.67	0.36	0.19	0.12	0.30	0.58	0.63	0.84	0.60

Tabla AIII.6. Resultados de las preguntas según la actividad de la empresa encuestada.

		1				2				3				4			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
	B	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
Mínimo	A	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	3	2	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	4	2	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.08	4.45	3.88	4.14	3.58	4.25	3.71	3.83	3.88	3.80	3.88	3.86	4.46	4.25	3.82	4.22
	B	4.12	4.35	4.12	4.19	3.54	4.05	3.82	3.78	3.92	3.80	3.94	3.89	4.58	4.30	3.82	4.29
Desv. Típica	A	1.23	0.94	1.41	1.20	1.21	0.85	1.26	1.14	1.07	0.89	1.17	1.03	0.65	0.97	1.13	0.92
	B	1.28	1.23	1.45	1.29	1.30	1.15	1.42	1.29	1.09	0.89	1.20	1.05	0.50	0.98	1.13	0.91
Coef. Variac.	A	0.30	0.21	0.36	0.29	0.34	0.20	0.34	0.30	0.28	0.24	0.30	0.27	0.14	0.23	0.30	0.22
	B	0.31	0.28	0.35	0.31	0.37	0.28	0.37	0.34	0.28	0.24	0.30	0.27	0.11	0.23	0.30	0.21
		5				6				7				8			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
	B	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
Mínimo	A	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.04	4.20	3.59	3.97	4.08	3.80	3.06	3.71	2.92	2.55	3.18	2.87	3.62	3.90	3.24	3.60
	B	4.04	4.25	3.59	3.98	4.12	3.85	3.06	3.75	3.04	2.55	3.18	2.92	3.73	3.90	3.24	3.65
Desv. Típica	A	0.92	1.11	1.42	1.14	0.80	1.24	1.30	1.16	1.60	1.57	1.55	1.57	1.55	1.59	1.52	1.55
	B	0.92	1.12	1.42	1.14	0.77	1.18	1.30	1.14	1.56	1.57	1.55	1.56	1.46	1.59	1.52	1.52
Coef. Variac.	A	0.23	0.26	0.39	0.29	0.20	0.33	0.42	0.31	0.55	0.62	0.49	0.55	0.43	0.41	0.47	0.43
	B	0.23	0.26	0.39	0.29	0.19	0.31	0.42	0.30	0.51	0.62	0.49	0.53	0.39	0.41	0.47	0.41

Tabla AIII.6. Resultados de las preguntas según la actividad de la empresa encuestada (continuación).

		9				10				11				12			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
	B	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63	26	20	17	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5
	B	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5
Media	A	2.92	2.30	1.94	2.46	2.08	2.20	2.12	2.13	4.12	4.10	3.88	4.05	1.77	1.70	1.94	1.79
	B	2.92	2.30	1.94	2.46	2.15	2.20	2.18	2.17	4.19	4.10	3.94	4.10	1.73	1.70	2.00	1.79
Desv. Típica	A	1.32	1.17	1.25	1.31	1.32	1.51	1.50	1.41	1.24	1.12	1.41	1.24	0.86	1.17	1.25	1.06
	B	1.32	1.17	1.25	1.31	1.43	1.51	1.55	1.47	1.23	1.12	1.39	1.23	0.87	1.17	1.27	1.08
Coef. Variac.	A	0.45	0.51	0.64	0.53	0.64	0.69	0.71	0.66	0.30	0.27	0.36	0.31	0.49	0.69	0.64	0.59
	B	0.45	0.51	0.64	0.53	0.67	0.69	0.71	0.67	0.29	0.27	0.35	0.30	0.51	0.69	0.64	0.60

Tabla AIII.7. Resultados de las preguntas según el nivel de actuación de la empresa encuestada.

		1				2				3				4			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
	B	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.41	4.00	3.50	4.14	4.13	3.48	3.63	3.83	4.09	3.74	3.25	3.86	4.25	4.17	4.25	4.22
	B	4.47	4.04	3.50	4.19	4.13	3.43	3.38	3.78	4.09	3.78	3.38	3.89	4.28	4.17	4.63	4.29
Desv. Típica	A	0.95	1.28	1.69	1.20	0.98	1.16	1.51	1.14	0.78	1.21	1.16	1.03	0.84	1.07	0.89	0.92
	B	1.14	1.30	1.69	1.29	1.21	1.24	1.51	1.29	0.78	1.24	1.30	1.05	0.81	1.07	0.74	0.91
Coef. Variac.	A	0.21	0.32	0.48	0.29	0.24	0.33	0.42	0.30	0.19	0.32	0.36	0.27	0.20	0.26	0.21	0.22
	B	0.25	0.32	0.48	0.31	0.29	0.36	0.45	0.34	0.19	0.33	0.39	0.27	0.19	0.26	0.16	0.21
		5				6				7				8			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
	B	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.09	3.78	4.00	3.97	3.75	3.83	3.25	3.71	3.25	2.26	3.13	2.87	3.31	4.04	3.50	3.60
	B	4.09	3.78	4.13	3.98	3.78	3.83	3.38	3.75	3.28	2.26	3.38	2.92	3.31	4.04	3.88	3.65
Desv. Típica	A	1.03	1.24	1.31	1.14	1.11	1.11	1.49	1.16	1.55	1.45	1.64	1.57	1.55	1.46	1.69	1.55
	B	1.03	1.24	1.36	1.14	1.10	1.11	1.41	1.14	1.55	1.45	1.41	1.56	1.55	1.46	1.36	1.52
Coef. Variac.	A	0.25	0.33	0.33	0.29	0.30	0.29	0.46	0.31	0.48	0.64	0.53	0.55	0.47	0.36	0.48	0.43
	B	0.25	0.33	0.33	0.29	0.29	0.29	0.42	0.30	0.47	0.64	0.42	0.53	0.47	0.36	0.35	0.41

Tabla AIII.7. Resultados de las preguntas según el nivel de actuación de la empresa encuestada (continuación).

		9				10				11				12			
		1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T	1	2	3	T
N	A	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
	B	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63	32	23	8	63
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
	B	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
Media	A	2.75	1.87	3.00	2.46	2.16	1.96	2.50	2.13	4.09	4.39	2.88	4.05	2.00	1.52	1.75	1.79
	B	2.75	1.87	3.00	2.46	2.22	2.00	2.50	2.17	4.16	4.43	2.88	4.10	1.97	1.57	1.75	1.79
Desv. Típica	A	1.30	1.14	1.31	1.31	1.42	1.33	1.69	1.41	1.09	0.94	1.89	1.24	1.08	1.04	1.04	1.06
	B	1.30	1.14	1.31	1.31	1.50	1.38	1.69	1.47	1.08	0.90	1.89	1.23	1.09	1.08	1.04	1.08
Coef. Variac.	A	0.47	0.61	0.44	0.53	0.66	0.68	0.68	0.66	0.27	0.21	0.66	0.31	0.54	0.68	0.59	0.59
	B	0.47	0.61	0.44	0.53	0.67	0.69	0.68	0.67	0.26	0.20	0.66	0.30	0.55	0.69	0.59	0.60

Tabla AIII.8. Resultados de las preguntas según el año de constitución de la empresa encuestada.

		1					2					3					4				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
	B	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
Mínimo	A	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	3	2	1
	B	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	3	2	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	4.38	4.36	3.96	3.67	4.13	3.63	4.14	3.68	3.33	3.80	3.50	3.95	4.00	3.33	3.85	4.13	4.23	4.36	4.17	4.26
	B	4.38	4.41	3.96	4.00	4.18	3.38	4.14	3.56	3.67	3.75	3.50	4.00	4.04	3.33	3.89	4.25	4.32	4.40	4.17	4.33
Desv. Típica	A	1.41	0.90	1.37	1.37	1.22	1.51	0.89	1.22	1.21	1.15	1.20	1.00	1.04	1.03	1.05	1.36	0.87	0.70	1.17	0.89
	B	1.41	0.96	1.51	1.55	1.31	1.51	0.94	1.45	1.51	1.30	1.20	1.02	1.06	1.03	1.07	1.39	0.84	0.65	1.17	0.87
Coef. Variac.	A	0.32	0.21	0.35	0.37	0.29	0.42	0.21	0.33	0.36	0.30	0.34	0.25	0.26	0.31	0.27	0.33	0.21	0.16	0.28	0.21
	B	0.32	0.22	0.38	0.39	0.31	0.45	0.23	0.41	0.41	0.35	0.34	0.26	0.26	0.31	0.27	0.33	0.19	0.15	0.28	0.20
		5					6					7					8				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
	B	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
Mínimo	A	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	B	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Media	A	3.38	4.09	4.24	3.83	4.03	3.38	3.91	3.76	3.50	3.74	2.88	3.36	2.60	2.50	2.90	3.88	3.55	3.52	3.50	3.57
	B	3.50	4.09	4.24	3.83	4.05	3.50	3.91	3.80	3.50	3.77	2.88	3.45	2.64	2.50	2.95	3.88	3.55	3.64	3.50	3.62
Desv. Típica	A	1.41	1.11	0.88	1.17	1.08	1.51	1.06	1.13	1.38	1.17	1.73	1.73	1.26	1.97	1.58	1.81	1.60	1.45	1.97	1.56
	B	1.51	1.11	0.88	1.17	1.09	1.41	1.06	1.12	1.38	1.15	1.73	1.65	1.29	1.97	1.56	1.81	1.60	1.35	1.97	1.53
Coef. Variac.	A	0.42	0.27	0.21	0.30	0.27	0.45	0.27	0.30	0.39	0.31	0.60	0.52	0.48	0.79	0.54	0.47	0.45	0.41	0.56	0.44
	B	0.43	0.27	0.21	0.30	0.27	0.40	0.27	0.29	0.39	0.30	0.60	0.48	0.49	0.79	0.53	0.47	0.45	0.37	0.56	0.42

Tabla AIII.8. Resultados de las preguntas según el año de constitución de la empresa encuestada (continuación).

		9					10					11					12				
		1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T	1	2	3	4	T
N	A	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
	B	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61	8	22	25	6	61
Mínimo	A	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	1
	B	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	1	1	1
Máximo	A	4	5	5	4	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5
	B	4	5	5	4	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5
Media	A	1.50	2.27	2.88	2.17	2.41	1.50	2.36	2.40	1.17	2.15	4.50	4.18	3.56	4.83	4.03	1.50	1.55	2.00	1.67	1.74
	B	1.50	2.27	2.88	2.17	2.41	1.50	2.36	2.52	1.17	2.20	4.50	4.18	3.68	4.83	4.08	1.50	1.59	1.96	1.67	1.74
Desv. Típica	A	1.07	1.35	1.20	1.17	1.30	1.07	1.53	1.47	0.41	1.42	1.07	1.10	1.42	0.41	1.25	0.76	1.06	1.08	1.03	1.03
	B	1.07	1.35	1.20	1.17	1.30	1.07	1.53	1.58	0.41	1.48	1.07	1.10	1.44	0.41	1.24	0.76	1.10	1.10	1.03	1.05
Coef. Variac.	A	0.71	0.59	0.42	0.54	0.54	0.71	0.65	0.61	0.35	0.66	0.24	0.26	0.40	0.08	0.31	0.50	0.68	0.54	0.62	0.59
	B	0.71	0.59	0.42	0.54	0.54	0.71	0.65	0.63	0.35	0.67	0.24	0.26	0.39	0.08	0.30	0.50	0.69	0.56	0.62	0.60

Tabla AIII.9. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo al cargo ocupado en la empresa por la persona que contesta la encuesta.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	1.453	2	0.726	0.494	0.613
	Intra-grupos	88.262	60	1.471		
	Total	89.714	62			
2	Inter-grupos	0.744	2	0.372	0.278	0.758
	Intra-grupos	80.335	60	1.339		
	Total	81.079	62			
3	Inter-grupos	0.883	2	0.442	0.409	0.666
	Intra-grupos	64.831	60	1.081		
	Total	65.714	62			
4	Inter-grupos	0.207	2	0.103	0.118	0.889
	Intra-grupos	52.682	60	0.878		
	Total	52.889	62			
5	Inter-grupos	2.686	2	1.343	1.043	0.359
	Intra-grupos	77.250	60	1.288		
	Total	79.937	62			
6	Inter-grupos	7.260	2	3.630	2.881	0.064
	Intra-grupos	75.597	60	1.260		
	Total	82.857	62			
7	Inter-grupos	1.899	2	0.949	0.377	0.687
	Intra-grupos	151.085	60	2.518		
	Total	152.984	62			
8	Inter-grupos	4.960	2	2.480	1.033	0.362
	Intra-grupos	144.119	60	2.402		
	Total	149.079	62			
9	Inter-grupos	1.425	2	0.712	0.410	0.665
	Intra-grupos	104.226	60	1.737		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	2.983	2	1.491	0.746	0.479
	Intra-grupos	120.002	60	2.000		
	Total	122.984	62			
11	Inter-grupos	3.857	2	1.928	1.271	0.288
	Intra-grupos	91.000	60	1.517		
	Total	94.857	62			
12	Inter-grupos	1.073	2	0.536	0.465	0.631
	Intra-grupos	69.245	60	1.154		
	Total	70.317	62			

Tabla AIII.10. Significación de las diferencias en inversión atendiendo al cargo ocupado en la empresa por la persona que contesta la encuesta.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	2.861	2	1.431	0.851	0.432
	Intra-grupos	100.853	60	1.681		
	Total	103.714	62			
2	Inter-grupos	0.627	2	0.314	0.184	0.832
	Intra-grupos	102.262	60	1.704		
	Total	102.889	62			
3	Inter-grupos	0.625	2	0.312	0.277	0.759
	Intra-grupos	67.597	60	1.127		
	Total	68.222	62			
4	Inter-grupos	0.498	2	0.249	0.296	0.745
	Intra-grupos	50.360	60	0.839		
	Total	50.857	62			
5	Inter-grupos	2.831	2	1.415	1.087	0.344
	Intra-grupos	78.153	60	1.303		
	Total	80.984	62			
6	Inter-grupos	7.823	2	3.911	3.254	0.046
	Intra-grupos	72.114	60	1.202		
	Total	79.937	62			
7	Inter-grupos	1.066	2	0.533	0.214	0.808
	Intra-grupos	149.537	60	2.492		
	Total	150.603	62			
8	Inter-grupos	4.551	2	2.276	0.991	0.377
	Intra-grupos	137.766	60	2.296		
	Total	142.317	62			
9	Inter-grupos	1.425	2	0.712	0.410	0.665
	Intra-grupos	104.226	60	1.737		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	3.605	2	1.803	0.835	0.439
	Intra-grupos	129.474	60	2.158		
	Total	133.079	62			
11	Inter-grupos	3.286	2	1.643	1.094	0.342
	Intra-grupos	90.143	60	1.502		
	Total	93.429	62			
12	Inter-grupos	1.456	2	0.728	0.616	0.543
	Intra-grupos	70.861	60	1.181		
	Total	72.317	62			

Tabla AIII.11. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	1.105	3	0.368	0.245	0.864
	Intra-grupos	88.610	59	1.502		
	Total	89.714	62			
2	Inter-grupos	1.609	3	0.536	0.398	0.755
	Intra-grupos	79.471	59	1.347		
	Total	81.079	62			
3	Inter-grupos	5.181	3	1.727	1.683	0.180
	Intra-grupos	60.533	59	1.026		
	Total	65.714	62			
4	Inter-grupos	0.929	3	0.310	0.352	0.788
	Intra-grupos	51.960	59	0.881		
	Total	52.889	62			
5	Inter-grupos	3.299	3	1.100	0.847	0.474
	Intra-grupos	76.638	59	1.299		
	Total	79.937	62			
6	Inter-grupos	1.807	3	0.602	0.439	0.726
	Intra-grupos	81.050	59	1.374		
	Total	82.857	62			
7	Inter-grupos	0.506	3	0.169	0.065	0.978
	Intra-grupos	152.478	59	2.584		
	Total	152.984	62			
8	Inter-grupos	7.240	3	2.413	1.004	0.398
	Intra-grupos	141.839	59	2.404		
	Total	149.079	62			
9	Inter-grupos	3.830	3	1.277	0.740	0.533
	Intra-grupos	101.821	59	1.726		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	11.847	3	3.949	2.096	0.110
	Intra-grupos	111.138	59	1.884		
	Total	122.984	62			
11	Inter-grupos	6.636	3	2.212	1.479	0.229
	Intra-grupos	88.221	59	1.495		
	Total	94.857	62			
12	Inter-grupos	0.013	3	0.004	0.004	1.000
	Intra-grupos	70.304	59	1.192		
	Total	70.317	62			

Tabla AIII.12. Significación de las diferencias en inversión atendiendo a la antigüedad en la empresa de la persona que contesta la encuesta.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	0.577	3	0.192	0.110	0.954
	Intra-grupos	103.138	59	1.748		
	Total	103.714	62			
2	Inter-grupos	0.651	3	0.217	0.125	0.945
	Intra-grupos	102.238	59	1.733		
	Total	102.889	62			
3	Inter-grupos	5.972	3	1.991	1.887	0.142
	Intra-grupos	62.250	59	1.055		
	Total	68.222	62			
4	Inter-grupos	2.196	3	0.732	0.888	0.453
	Intra-grupos	48.661	59	0.825		
	Total	50.857	62			
5	Inter-grupos	2.958	3	0.986	0.746	0.529
	Intra-grupos	78.026	59	1.322		
	Total	80.984	62			
6	Inter-grupos	2.227	3	0.742	0.564	0.641
	Intra-grupos	77.710	59	1.317		
	Total	79.937	62			
7	Inter-grupos	0.049	3	0.016	0.006	0.999
	Intra-grupos	150.554	59	2.552		
	Total	150.603	62			
8	Inter-grupos	10.041	3	3.347	1.493	0.226
	Intra-grupos	132.276	59	2.242		
	Total	142.317	62			
9	Inter-grupos	3.830	3	1.277	0.740	0.533
	Intra-grupos	101.821	59	1.726		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	13.892	3	4.631	2.292	0.087
	Intra-grupos	119.188	59	2.020		
	Total	133.079	62			
11	Inter-grupos	4.858	3	1.619	1.079	0.365
	Intra-grupos	88.571	59	1.501		
	Total	93.429	62			
12	Inter-grupos	0.062	3	0.021	0.017	0.997
	Intra-grupos	72.256	59	1.225		
	Total	72.317	62			

Tabla AIII.13. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la cifra de negocio de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	8.851	3	2.950	2.335	0.084
	Intra-grupos	70.749	56	1.263		
	Total	79.600	59			
2	Inter-grupos	4.182	3	1.394	1.025	0.389
	Intra-grupos	76.152	56	1.360		
	Total	80.333	59			
3	Inter-grupos	6.093	3	2.031	1.933	0.135
	Intra-grupos	58.840	56	1.051		
	Total	64.933	59			
4	Inter-grupos	1.845	3	0.615	0.697	0.558
	Intra-grupos	49.405	56	0.882		
	Total	51.250	59			
5	Inter-grupos	6.101	3	2.034	1.784	0.161
	Intra-grupos	63.832	56	1.140		
	Total	69.933	59			
6	Inter-grupos	3.068	3	1.023	0.799	0.500
	Intra-grupos	71.666	56	1.280		
	Total	74.733	59			
7	Inter-grupos	10.827	3	3.609	1.511	0.222
	Intra-grupos	133.757	56	2.389		
	Total	144.583	59			
8	Inter-grupos	1.840	3	0.613	0.240	0.868
	Intra-grupos	142.893	56	2.552		
	Total	144.733	59			
9	Inter-grupos	9.442	3	3.147	1.928	0.135
	Intra-grupos	91.408	56	1.632		
	Total	100.850	59			
10	Inter-grupos	12.695	3	4.232	2.273	0.090
	Intra-grupos	104.239	56	1.861		
	Total	116.933	59			
11	Inter-grupos	12.462	3	4.154	3.225	0.029
	Intra-grupos	72.121	56	1.288		
	Total	84.583	59			
12	Inter-grupos	1.442	3	0.481	0.407	0.749
	Intra-grupos	66.158	56	1.181		
	Total	67.600	59			

Tabla AIII.14. Significación de las diferencias en inversión atendiendo a la cifra de negocio de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	11.936	3	3.979	2.740	0.052
	Intra-grupos	81.314	56	1.452		
	Total	93.250	59			
2	Inter-grupos	5.230	3	1.743	1.007	0.397
	Intra-grupos	96.954	56	1.731		
	Total	102.183	59			
3	Inter-grupos	5.733	3	1.911	1.735	0.170
	Intra-grupos	61.667	56	1.101		
	Total	67.400	59			
4	Inter-grupos	2.075	3	0.692	0.826	0.485
	Intra-grupos	46.908	56	0.838		
	Total	48.983	59			
5	Inter-grupos	6.351	3	2.117	1.838	0.151
	Intra-grupos	64.499	56	1.152		
	Total	70.850	59			
6	Inter-grupos	2.403	3	0.801	0.648	0.587
	Intra-grupos	69.197	56	1.236		
	Total	71.600	59			
7	Inter-grupos	9.509	3	3.170	1.340	0.270
	Intra-grupos	132.424	56	2.365		
	Total	141.933	59			
8	Inter-grupos	0.881	3	0.294	0.120	0.948
	Intra-grupos	137.302	56	2.452		
	Total	138.183	59			
9	Inter-grupos	9.442	3	3.147	1.928	0.135
	Intra-grupos	91.408	56	1.632		
	Total	100.850	59			
10	Inter-grupos	14.651	3	4.884	2.435	0.074
	Intra-grupos	112.332	56	2.006		
	Total	126.983	59			
11	Inter-grupos	10.593	3	3.531	2.734	0.052
	Intra-grupos	72.340	56	1.292		
	Total	82.933	59			
12	Inter-grupos	1.442	3	0.481	0.395	0.757
	Intra-grupos	68.158	56	1.217		
	Total	69.600	59			

Tabla AIII.15. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la forma jurídica de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	0.440	2	0.220	0.148	0.863
	Intra-grupos	89.274	60	1.488		
	Total	89.714	62			
2	Inter-grupos	0.367	2	0.183	0.136	0.873
	Intra-grupos	80.713	60	1.345		
	Total	81.079	62			
3	Inter-grupos	1.437	2	0.719	0.671	0.515
	Intra-grupos	64.277	60	1.071		
	Total	65.714	62			
4	Inter-grupos	9.898	2	4.949	6.907	0.002
	Intra-grupos	42.991	60	0.717		
	Total	52.889	62			
5	Inter-grupos	14.410	2	7.205	6.597	0.003
	Intra-grupos	65.527	60	1.092		
	Total	79.937	62			
6	Inter-grupos	2.426	2	1.213	0.905	0.410
	Intra-grupos	80.431	60	1.341		
	Total	82.857	62			
7	Inter-grupos	6.848	2	3.424	1.406	0.253
	Intra-grupos	146.136	60	2.436		
	Total	152.984	62			
8	Inter-grupos	0.568	2	0.284	0.115	0.892
	Intra-grupos	148.511	60	2.475		
	Total	149.079	62			
9	Inter-grupos	7.164	2	3.582	2.182	0.122
	Intra-grupos	98.487	60	1.641		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	5.905	2	2.952	1.513	0.229
	Intra-grupos	117.080	60	1.951		
	Total	122.984	62			
11	Inter-grupos	9.484	2	4.742	3.333	0.042
	Intra-grupos	85.373	60	1.423		
	Total	94.857	62			
12	Inter-grupos	0.356	2	0.178	0.153	0.859
	Intra-grupos	69.961	60	1.166		
	Total	70.317	62			

Tabla AIII.16. Significación de las diferencias en inversión atendiendo al cargo ocupado en la empresa por la persona que contesta la encuesta.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	0.013	2	0.006	0.004	0.996
	Intra-grupos	103.701	60	1.728		
	Total	103.714	62			
2	Inter-grupos	1.309	2	0.654	0.387	0.681
	Intra-grupos	101.580	60	1.693		
	Total	102.889	62			
3	Inter-grupos	1.432	2	0.716	0.643	0.529
	Intra-grupos	66.790	60	1.113		
	Total	68.222	62			
4	Inter-grupos	10.539	2	5.269	7.842	0.001
	Intra-grupos	40.318	60	0.672		
	Total	50.857	62			
5	Inter-grupos	15.458	2	7.729	7.077	0.002
	Intra-grupos	65.527	60	1.092		
	Total	80.984	62			
6	Inter-grupos	2.815	2	1.407	1.095	0.341
	Intra-grupos	77.122	60	1.285		
	Total	79.937	62			
7	Inter-grupos	5.390	2	2.695	1.114	0.335
	Intra-grupos	145.213	60	2.420		
	Total	150.603	62			
8	Inter-grupos	0.122	2	0.061	0.026	0.975
	Intra-grupos	142.195	60	2.370		
	Total	142.317	62			
9	Inter-grupos	7.164	2	3.582	2.182	0.122
	Intra-grupos	98.487	60	1.641		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	7.384	2	3.692	1.762	0.180
	Intra-grupos	125.695	60	2.095		
	Total	133.079	62			
11	Inter-grupos	7.748	2	3.874	2.713	0.074
	Intra-grupos	85.680	60	1.428		
	Total	93.429	62			
12	Inter-grupos	0.356	2	0.178	0.149	0.862
	Intra-grupos	71.961	60	1.199		
	Total	72.317	62			

Tablas AIII.17. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la actividad desempeñada por empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	3.153	2	1.577	1.093	0.342
	Intra-grupos	86.561	60	1.443		
	Total	89.714	62			
2	Inter-grupos	5.454	2	2.727	2.163	0.124
	Intra-grupos	75.626	60	1.260		
	Total	81.079	62			
3	Inter-grupos	0.096	2	0.048	0.044	0.957
	Intra-grupos	65.619	60	1.094		
	Total	65.714	62			
4	Inter-grupos	4.207	2	2.103	2.592	0.083
	Intra-grupos	48.682	60	0.811		
	Total	52.889	62			
5	Inter-grupos	3.657	2	1.829	1.438	0.245
	Intra-grupos	76.279	60	1.271		
	Total	79.937	62			
6	Inter-grupos	10.870	2	5.435	4.530	0.015
	Intra-grupos	71.987	60	1.200		
	Total	82.857	62			
7	Inter-grupos	3.717	2	1.859	0.747	0.478
	Intra-grupos	149.267	60	2.488		
	Total	152.984	62			
8	Inter-grupos	4.067	2	2.033	0.841	0.436
	Intra-grupos	145.013	60	2.417		
	Total	149.079	62			
9	Inter-grupos	10.663	2	5.332	3.368	0.041
	Intra-grupos	94.987	60	1.583		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	0.173	2	0.087	0.042	0.959
	Intra-grupos	122.811	60	2.047		
	Total	122.984	62			
11	Inter-grupos	0.639	2	0.319	0.203	0.817
	Intra-grupos	94.219	60	1.570		
	Total	94.857	62			
12	Inter-grupos	0.561	2	0.280	0.241	0.786
	Intra-grupos	69.757	60	1.163		
	Total	70.317	62			

Tabla AIII.18. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la actividad desempeñada por empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	0.746	2	0.373	0.217	0.805
	Intra-grupos	102.969	60	1.716		
	Total	103.714	62			
2	Inter-grupos	3.007	2	1.503	0.903	0.411
	Intra-grupos	99.882	60	1.665		
	Total	102.889	62			
3	Inter-grupos	0.235	2	0.117	0.104	0.902
	Intra-grupos	67.987	60	1.133		
	Total	68.222	62			
4	Inter-grupos	5.840	2	2.920	3.892	0.026
	Intra-grupos	45.017	60	0.750		
	Total	50.857	62			
5	Inter-grupos	4.155	2	2.077	1.622	0.206
	Intra-grupos	76.829	60	1.280		
	Total	80.984	62			
6	Inter-grupos	11.791	2	5.896	5.191	0.008
	Intra-grupos	68.145	60	1.136		
	Total	79.937	62			
7	Inter-grupos	4.221	2	2.111	0.865	0.426
	Intra-grupos	146.382	60	2.440		
	Total	150.603	62			
8	Inter-grupos	4.343	2	2.172	0.944	0.395
	Intra-grupos	137.974	60	2.300		
	Total	142.317	62			
9	Inter-grupos	10.663	2	5.332	3.368	0.041
	Intra-grupos	94.987	60	1.583		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	0.024	2	0.012	0.005	0.995
	Intra-grupos	133.055	60	2.218		
	Total	133.079	62			
11	Inter-grupos	0.649	2	0.324	0.210	0.811
	Intra-grupos	92.780	60	1.546		
	Total	93.429	62			
12	Inter-grupos	1.002	2	0.501	0.422	0.658
	Intra-grupos	71.315	60	1.189		
	Total	72.317	62			

Tabla AIII.19. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo al ámbito de actuación de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	5.996	2	2.998	2.148	0.126
	Intra-grupos	83.719	60	1.395		
	Total	89.714	62			
2	Inter-grupos	5.965	2	2.983	2.382	0.101
	Intra-grupos	75.114	60	1.252		
	Total	81.079	62			
3	Inter-grupos	5.061	2	2.530	2.503	0.090
	Intra-grupos	60.654	60	1.011		
	Total	65.714	62			
4	Inter-grupos	0.085	2	0.042	0.048	0.953
	Intra-grupos	52.804	60	0.880		
	Total	52.889	62			
5	Inter-grupos	1.305	2	0.652	0.498	0.610
	Intra-grupos	78.632	60	1.311		
	Total	79.937	62			
6	Inter-grupos	2.053	2	1.026	0.762	0.471
	Intra-grupos	80.804	60	1.347		
	Total	82.857	62			
7	Inter-grupos	13.674	2	6.837	2.945	0.060
	Intra-grupos	139.310	60	2.322		
	Total	152.984	62			
8	Inter-grupos	7.248	2	3.624	1.533	0.224
	Intra-grupos	141.832	60	2.364		
	Total	149.079	62			
9	Inter-grupos	13.042	2	6.521	4.225	0.019
	Intra-grupos	92.609	60	1.543		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	1.809	2	0.904	0.448	0.641
	Intra-grupos	121.175	60	2.020		
	Total	122.984	62			
11	Inter-grupos	13.785	2	6.893	5.101	0.009
	Intra-grupos	81.072	60	1.351		
	Total	94.857	62			
12	Inter-grupos	3.078	2	1.539	1.373	0.261
	Intra-grupos	67.239	60	1.121		
	Total	70.317	62			

Tabla AIII.20. Significación de las diferencias en inversión atendiendo al ámbito de actuación de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	6.789	2	3.395	2.101	0.131
	Intra-grupos	96.925	60	1.615		
	Total	103.714	62			
2	Inter-grupos	7.862	2	3.931	2.482	0.092
	Intra-grupos	95.027	60	1.584		
	Total	102.889	62			
3	Inter-grupos	3.715	2	1.858	1.728	0.186
	Intra-grupos	64.507	60	1.075		
	Total	68.222	62			
4	Inter-grupos	1.209	2	0.605	0.731	0.486
	Intra-grupos	49.648	60	0.827		
	Total	50.857	62			
5	Inter-grupos	1.477	2	0.739	0.557	0.576
	Intra-grupos	79.507	60	1.325		
	Total	80.984	62			
6	Inter-grupos	1.288	2	0.644	0.491	0.614
	Intra-grupos	78.648	60	1.311		
	Total	79.937	62			
7	Inter-grupos	15.825	2	7.912	3.522	0.036
	Intra-grupos	134.779	60	2.246		
	Total	150.603	62			
8	Inter-grupos	7.611	2	3.805	1.695	0.192
	Intra-grupos	134.707	60	2.245		
	Total	142.317	62			
9	Inter-grupos	13.042	2	6.521	4.225	0.019
	Intra-grupos	92.609	60	1.543		
	Total	105.651	62			
10	Inter-grupos	1.611	2	0.805	0.368	0.694
	Intra-grupos	131.469	60	2.191		
	Total	133.079	62			
11	Inter-grupos	14.683	2	7.341	5.594	0.006
	Intra-grupos	78.746	60	1.312		
	Total	93.429	62			
12	Inter-grupos	2.197	2	1.098	0.940	0.396
	Intra-grupos	70.121	60	1.169		
	Total	72.317	62			

Tabla AIII.21. Significación de las diferencias en inmovilizado atendiendo a la fecha de constitución de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	3.692	3	1.231	0.823	0.487
	Intra-grupos	85.259	57	1.496		
	Total	88.951	60			
2	Inter-grupos	4.400	3	1.467	1.111	0.352
	Intra-grupos	75.239	57	1.320		
	Total	79.639	60			
3	Inter-grupos	3.384	3	1.128	1.032	0.385
	Intra-grupos	62.288	57	1.093		
	Total	65.672	60			
4	Inter-grupos	0.471	3	0.157	0.189	0.903
	Intra-grupos	47.332	57	0.830		
	Total	47.803	60			
5	Inter-grupos	4.848	3	1.616	1.415	0.248
	Intra-grupos	65.087	57	1.142		
	Total	69.934	60			
6	Inter-grupos	2.050	3	0.683	0.488	0.692
	Intra-grupos	79.753	57	1.399		
	Total	81.803	60			
7	Inter-grupos	7.944	3	2.648	1.067	0.370
	Intra-grupos	141.466	57	2.482		
	Total	149.410	60			
8	Inter-grupos	0.848	3	0.283	0.110	0.954
	Intra-grupos	146.070	57	2.563		
	Total	146.918	60			
9	Inter-grupos	12.917	3	4.306	2.794	0.048
	Intra-grupos	87.837	57	1.541		
	Total	100.754	60			
10	Inter-grupos	11.748	3	3.916	2.031	0.120
	Intra-grupos	109.924	57	1.928		
	Total	121.672	60			
11	Inter-grupos	11.668	3	3.889	2.695	0.054
	Intra-grupos	82.266	57	1.443		
	Total	93.934	60			
12	Inter-grupos	3.015	3	1.005	0.943	0.426
	Intra-grupos	60.788	57	1.066		
	Total	63.803	60			

Tabla AIII.22. Significación de las diferencias en inversión atendiendo a la fecha de constitución de la empresa encuestada.

		Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Media Cuadrática	F	Sig.
1	Inter-grupos	2.863	3	0.954	0.543	0.655
	Intra-grupos	100.153	57	1.757		
	Total	103.016	60			
2	Inter-grupos	5.352	3	1.784	1.060	0.373
	Intra-grupos	95.959	57	1.683		
	Total	101.311	60			
3	Inter-grupos	3.903	3	1.301	1.154	0.335
	Intra-grupos	64.293	57	1.128		
	Total	68.197	60			
4	Inter-grupos	0.337	3	0.112	0.142	0.935
	Intra-grupos	45.106	57	0.791		
	Total	45.443	60			
5	Inter-grupos	3.641	3	1.214	1.029	0.387
	Intra-grupos	67.212	57	1.179		
	Total	70.852	60			
6	Inter-grupos	1.469	3	0.490	0.361	0.781
	Intra-grupos	77.318	57	1.356		
	Total	78.787	60			
7	Inter-grupos	9.263	3	3.088	1.279	0.290
	Intra-grupos	137.590	57	2.414		
	Total	146.852	60			
8	Inter-grupos	0.738	3	0.246	0.100	0.959
	Intra-grupos	139.590	57	2.449		
	Total	140.328	60			
9	Inter-grupos	12.917	3	4.306	2.794	0.048
	Intra-grupos	87.837	57	1.541		
	Total	100.754	60			
10	Inter-grupos	13.475	3	4.492	2.167	0.102
	Intra-grupos	118.164	57	2.073		
	Total	131.639	60			
11	Inter-grupos	9.044	3	3.015	2.057	0.116
	Intra-grupos	83.546	57	1.466		
	Total	92.590	60			
12	Inter-grupos	2.192	3	0.731	0.655	0.583
	Intra-grupos	63.612	57	1.116		
	Total	65.803	60			

Anexo IV. Valoraciones de los inmuebles

Nº	Tipo inmueble	Superficie	Vcontable		Tasación1		Tasación2		Alquilado	Capitalización	
			Total	Tasación1	Suelo	Tasación2	Suelo	1		Capitalización2	
1	1	443.03	53252.206	310121	85574.43	440000	242000	0			
2	1	26.9	4041.725	34970	14101.52	36000	19800	0			
3	1	42.73	6420.1825	49139.5	18835.38	50000	27500	0			
4	1	42.73	6420.1825	49139.5	18835.38	50000	27500	0			
5	3	29.55	3551.91	12706.5	973.38	14775	4432.5	0			
6	3	28.95	3479.79	12448.5	953.61	14475	4342.5	0			
7	3	34.21	4112.042	14710.3	1126.88	17105	5131.5	0			
8	3	24.37	2929.274	10479.1	802.75	12185	3655.5	0			
9	3	50.26	6041.252	21611.8	1655.56	25130	7539	0			
10	3	42.82	5146.964	18412.6	1410.49	21410	6423	0			
11	3	37.86	4550.772	16279.8	1247.11	18930	5679	0			
12	3	37.86	4550.772	16279.8	1247.11	18930	5679	0			
13	3	35.06	4214.212	15075.8	1154.88	17530	5259	0			
14	3	37.67	4527.934	16198.1	1240.85	18835	5650.5	0			
15	5	78.88	38100	141984	68050.56	150000	45000	0			
16	3	26.79	4011.41	13127	1828.15	13500	4050	0			
17	4	270.32	52571.73	129753.6	101464.1	165000	107250	0			
18	5	89.65	95405.12	196099	88251.46	245000	73500	0			
19	3	12.61		12000	4284.88	15000	4500	0			
20	2	5.69		3650	895.26	4500	1350	0			
21	5	77.88	37616.82	140200	67187.85	148000	44400	1	120202.67	157650	
22	3	25.79	3861.79	10316	394.59	13000	3900	1			
23	1	40	127512.78	240000	125413.2	420000	290000	1	125413.2	385000	
24	3	30.42	3656.48	13080	1002.03	15210	4563	1	12020	14905.8	
25	3	15.37	670.59	11000	2947.35	16926.0408	5077.81225	1	11474	11474	
26	3	13.51	589.44	9500	2590.68	14877.7366	4463.32098	1	10000	14580.1819	
27	3	14.71	641.8	10300	2820.79	16199.2232	4859.76696	1	9760	15713.2465	
28	3	12.36	539.27	8700	2370.15	13611.312	4083.39359	1	9980	9980	
29	3	12.27	535.34	8700	2352.9	13512.2005	4053.66014	1	7212	7212	
30	5	114.83	26813.95	172000	79015.67	180000	54000	1	83362.67	70381.2383	
31	5	112.82	26344.6	169000	77632.57	176000	52800	1	76205.33	64338.4615	

32	5	112.82	26344.6	169000	77632.57	176000	52800	1	73994.67	62472.045
33	5	107.69	25146.69	161000	74102.57	168000	50400	1		
34	3	22	3305.5	12100	2277.66	25000	7500	0		
35	3	12	1442.4	8500	2301.12	15000	4500	0		
36	3	12	1442.4	8500	2301.12	15000	4500	0		
37	3	12	1442.4	8500	2301.12	15000	4500	0		
38	3	12	1442.4	8500	2301.12	15000	4500	0		
39	3	13.79	2486.59487	7000	1022.11	11032	3309.6	0		
40	3	14.59	2630.84983	7300	1081.41	11672	3501.6	0		
41	3	16.51	2977.06174	8260	1223.72	13208	3962.4	0		
42	3	14.46	2607.4084	7300	1071.77	11568	3470.4	0		
43	3	14.23	2565.9351	7200	1054.72	11384	3415.2	0		
44	1	91.67	13774.3342	55000	12187.53	105000	57750	0		
45	1	91.66	13772.8316	55000	12186.2	105000	57750	0		
46	3	18.69	2808.3594	9400	1385.3	10000	3000	0		
47	3	28.99	3484.598	12465	956.67	14495	4348.5	0		
48	3	29.55	3551.91	12706	975.15	14775	4432.5	0		
49	3	36.71	4412.542	15785	1211.13	18355	5506.5	0		
50	3	20.15	2422.03	9068	900.7	9000	2700	0		
51	3	38.98	4685.396	17541	1742.4	15000	4500	0		
52	3	33.09	3977.418	14891	1479.12	13500	4050	0		
53	2	15.67	1883.534	7052	700.5	8000	2400	0		
54	3	31.6	3798.32	13588	1045	15800	4740	0		
55	2	7.83	941.166	4072	673	3000	900	0		
56	3	22.86	3434.715	10287	1021.8	12500	3750	0		
57	2	5.56	835.39	2945	510.18	2150	645	0		
58	5	225.28	155467.08	315000	138322	250000	75000	0		
59	1	49.28	10366.048	44352	14883	100000	55000	0		
60	3	25.29	4559.787	10116	413	12645	3793.5	0		
61	3	25.29	4559.787	10116	413	12645	3793.5	0		
62	3	38.02	6855.006	15208	620	19010	5703	0		
63	3	24.5	4417.35	9800	400	12250	3675	0		
64	3	26.39	4758.117	10556	431	13195	3958.5	0		
65	3	28.98	5225.094	11592	473	14490	4347	0		

66	2	10.58	1907.574	4232	173	4020.4	1206.12	0		
67	2	10.65	1920.195	4260	174	4047	1214.1	0		
68	2	11.31	2039.193	4524	184	4297.8	1289.34	0		
69	2	7.06	1272.918	2824	115	2682.8	804.84	0		
70	2	20.63	3719.589	8252	337	7839.4	2351.82	0		
71	2	21.21	3824.163	8484	346	8059.8	2417.94	0		
72	2	15.58	2809.074	6232	254	5920.4	1776.12	0		
73	3	26.15	4840.365	12081	1368	14382.5	4314.75	0		
74	3	25.79	4773.729	11915	1348	14184.5	4255.35	0		
75	3	42.01	7776.051	19400	2198	20000	6000	0		
76	3	26.15	4840.365	12081	1368	14382.5	4314.75	0		
77	3	24.14	4468.314	11152	1263	13277	3983.1	0		
78	3	25.79	4773.729	11900	1350	14184.5	4255.35	0		
79	3	25.79	4773.729	11900	1350	14184.5	4255.35	0		
80	3	27.93	5169.843	12900	1461	15361.5	4608.45	0		
81	3	27.93	5169.843	12900	1461	15361.5	4608.45	0		
82	3	33.16	4982.39	15100	1580	16500	4950	0		
83	3	35.22	1233.44	15144.6	1716.975	17600	5280	1	13944	17248
84	3	31.15	7962.05	13394.5	1518.5625	15500	4650	1	13248	15190
85	3	20.7	4650.32	8073	828	9000	2700	1	9290	8820
86	3	9.5	1010.94	3800	399	4500	1350	1	9558	4410
87	1	96	4577.24	129600	52992	170000	101000	1	55659	159000

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Abd-Elsalam, O.H. y Weetman, P. (2003): "Introducing International Accounting Standards to an emerging capital market: Relative familiarity and language effect in Egypt", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 12, nº 1, pp. 63-84.
- Aboody, D.; Barth, M.E. y Kasznik, R. (1999): "Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26, nº 1-3, pp. 149-178.
- Accounting Standards Board (2004): *ASB invites nominations for International Advisory Group on comprehensive income*, 28 de mayo. Consultado en <http://www.frc.org.uk/asb/press/pub0541.html> el 31 de mayo de 2004.
- Actualidad Económica (2004): "Sobrevaloración de la vivienda", 7 de octubre. Consultado en <http://www.cisa.es> el 3 de diciembre de 2004.
- Aibar Guzmán, B; Blanco Dopico, M.I. y Vera Ríos, S. (2003): "La regulación de las existencias en las normas internacionales de contabilidad. NIC 2 y NIC 41", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 38-41.
- Albi, E.; González-Paramo, J.M. y López, G. (1997): *Gestión pública. Fundamentos, técnicas y casos*, Ariel, Barcelona.
- Alcat, F.J. (2004): *¿Cuáles son los objetivos de las nuevas directrices en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)*. Consultado en <http://www.tinsa.es/espanol/NEWS/NOTAS/informes/Javieralcat.pdf> el día 10 de diciembre de 2004.
- Alcat, F.J. (2004): "Nociones sobre mercados inmobiliarios" en Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): "Análisis de sectores y mercados inmobiliarios", *Módulos de Formación TINSA*, núm. 3, celebrado en el Parque empresarial Las Rozas, Madrid, el 11 de marzo de 2004.
- Alcázar Molina, M. (2003): *Valoración inmobiliaria*, Montecorvo, Madrid.

Bibliografía General

- Alchian, A. (1967): "Some economics of property rights", *Economic Forces at World: Selected Works*, Liberty Press. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 325-334.
- Alchian, A. y Demsetz, H. (1973): "The property right paradigm", *Journal of Economic History*, Vol. 33, nº 1. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 318-324.
- Alvarado Riquelme, M. y Molina Sánchez, H. (2000): "Algunas reflexiones sobre el tratamiento contable de los arrendamientos", *Actualidad Financiera*, nº 5, pp. 29-42.
- Álvarez Carriazo, J.L. (2003): "La reforma de la contabilidad en España 2003-2005. Su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea", *Revista CEF Gestión*, nº 62, pp. 23-58.
- Álvarez López, J.M.C. (2001): "Resultados y valoración de instrumentos financieros", *Partida Doble*, nº 127, pp. 30-45.
- Álvarez López, J.M.C.; Cano Rodríguez, M. y Lillo Criado, J.L. (1998): "La parcialidad de las medidas de actualización de balances analizada mediante un estudio de las ausencias más significativas en la normativa de 1996", *Revista de Contabilidad*, Vol. 1, nº 1, pp. 19-51.
- Álvarez Melcón, S. (2002): "La reforma contable y la contabilidad de los grupos de empresa", *Partida Doble*, nº 137, pp. 6-17.
- Alves, R. y Sales, F.J. (2002): "Cómo evitar errores de especificación en ingeniería de tasaciones" en *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 9-20.
- Amat, O. (2003): "Problemas de la información financiera: ¿Son las NIC la solución?", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, pp. 45-46.
- Amat, O. y Perramon, J. (coord.) (2004): *Normas Internacionales de Contabilidad NIC/NIIF*, Gestión 2000, Barcelona.

- Amin, S. (1981): *La ley del valor y el materialismo histórico*, Fondo de cultura económica, México.
- Analistas Económicos de Andalucía (2004): *Panorama Económico*, Fundación Unicaja, diciembre. Consultado en <http://www.analistaseconomicos.com> el 10 de febrero de 2005.
- Analistas Financieros Internacionales (2003): *Estimación de la demanda de vivienda en España (2003-2008)*, Madrid, 24 de noviembre. Consultado en <http://apce.habitania.com/fiche.pdf> el 10 de julio de 2004.
- Apellaniz, P. (2000): “El inmovilizado”, *5campus.com, Contabilidad Financiera*. Consultado en <http://www.5campus.com/leccion/cf004> el día 10 de noviembre de 2004.
- Apellaniz, P. (2000): “Las existencias”, *5campus.com, Contabilidad Financiera*. Consultado en <http://www.5campus.com/leccion/cf006> el día 10 de noviembre de 2004.
- Aragón, E. y Ramírez, A. (2004): “La NIC 16: Inmovilizado material”, *Partida Doble*, nº 155, pp. 6-16.
- Arcangioli, S. (1963): “Problemas de valoración y de previsión en el balance de las empresas”, *Técnica Contable*, año XV, pp. 121-125.
- Arce, M. y Gisbert, A. (2003): “La aceptabilidad de las normas internacionales de contabilidad: Los efectos de las conciliaciones en los informes 20-F sobre el análisis de los estados financieros”, *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- Arquero, J.L. y Rico, J.M. (2003): “Mejoras necesarias en la información financiera española frente a las normas internacionales: la información segmentada”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 238, pp. 171-198.

Bibliografía General

Ashbaugh, H. y Olsson, M. (2002): "An exploratory study of the valuation properties of cross-listed firms' IAS and US GAAP earnings and book values", *The Accounting Review*, Vol 39, nº 3, pp. 417-434.

Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, SEOPAN (2004a): *Informe trimestral sobre el sector de la construcción*, nº 1. Consultado en <http://www.seopan.es> el 1 de julio de 2004.

_____ (2004b): *Principales indicadores nacionales del sector de la construcción*. Nota mensual, junio. Consultado en <http://www.seopan.es> el 20 de julio de 2004.

_____ (2004c): *Resultados del sector de la construcción 2003*. Consultado en <http://www.seopan.es> el 1 de julio de 2004.

_____ (2005a): *El mercado español de la vivienda. 1995-2004*. Consultado en <http://www.seopan.es> el 15 de febrero de 2005.

_____ (2005b): *La construcción en 2004*, febrero. Consultado en <http://www.seopan.es> el 10 de marzo de 2005.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1989): "Propuesta de una metodología", *Principios de valoración de empresas*, nº 1, AECA, Madrid.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (1999): "Marco conceptual para la información financiera", *Principios Contables*, nº 22, AECA, Madrid.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1995): "Inmovilizado material", *Principios Contables*, nº 2, AECA, Madrid.

Asociación Europea de Gestores y Administradores Inmobiliarios (1999a): "El valor", *Perito en Valoraciones Inmobiliarias*, ISED, San Sebastián.

Asociación Europea de Gestores y Administradores Inmobiliarios (1999b): “Tipos y finalidades de las valoraciones”, *Perito en Valoraciones Inmobiliarias*, ISED, San Sebastián.

Asociación Europea de Gestores y Administradores Inmobiliarios (1999c): “La enajenación de inmuebles a través de subasta pública”. *Perito en valoraciones inmobiliarias*, ISED, San Sebastián.

Asociación Hipotecaria Española (2003): *La financiación de la vivienda y el endeudamiento familiar*, junio. Consultado en <http://www.ahe.es> el 10 de noviembre de 2004.

Asociación Hipotecaria Española (2004a): *Asamblea General de la Asociación Hipotecaria Española. Informe del Presidente*, Madrid, 30 de junio. Consultado en <http://www.ahe.es> el 1 de octubre de 2004.

Asociación Hipotecaria Española (2004b): *Informe sobre los Mercados Hipotecarios en Europa*, Madrid, 15 de diciembre. Consultado en <http://www.ahe.es> el 20 de enero de 2005.

Asociación Hipotecaria Española (2005a): *Actividad crediticia hipotecaria a enero de 2005*. Consultado en <http://www.ahe.es> el 5 de abril de 2005.

Asociación Hipotecaria Española (2005b): *Indicadores avanzados*. Consultado en <http://www.ahe.es> el 5 de abril de 2005.

Asociación Hipotecaria Española (2005c): *Indicadores de esfuerzo para el acceso y financiación de la vivienda en propiedad*. Consultado en <http://www.ahe.es> el 20 de enero de 2005.

Asociación Hipotecaria Española (2005d): *Indicadores del coste de la deuda hipotecaria*, marzo. Consultado en <http://www.ahe.es> el 5 de abril de 2005.

Bibliografía General

- Asociación Hipotecaria Española (2005f): *Índices de referencia a febrero de 2005*. Consultado en <http://www.ahe.es> el 5 de abril de 2005.
- Asociación Hipotecaria Española (2005g): *Precio del m² de la vivienda a diciembre de 2004*, 4º trimestre. Consultado en <http://www.ahe.es> el 20 de enero de 2005.
- Ball, M. (2004): "RICS European housing review 2004: Executive summary", *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 3, pp. 210-215.
- Ballester, E. y Caballer, V. (1982): "Il método delle due Beta. Un procedimento rapido nella stima dei beni fondari", *Genio Rurale*, nº 6, p. 33-36.
- Ballester, E. y Rodríguez, J.A. (1999): *El precio de los inmuebles urbanos*, CIE Inversiones Editoriales Dossat 2000, Madrid.
- Banco de España (2004a): "Evolución reciente de la economía española", *Boletín Económico*, noviembre. Consultado en <http://www.bde.es/informes/be/bdeco/evo.pdf> el 9 de diciembre de 2004.
- Banco de España (2004b): *Base de datos RSE (ratios sectoriales de sociedades no financieras españolas)*. Consultado en <http://www.bde.es/rse/index.htm> el 10 de febrero de 2005.
- Banco de España (2004c): *Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras 2003*. Consultado en <http://www.bde.es/informes/be/cb/ceba03.pdf> el 9 de diciembre de 2004.
- Banco de España (2004d): *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre. Entidades de Crédito. Normas de información financiera pública y reservada y*

- modelos de estados financieros*. Consultada en <http://iasplus.deloitte.es> el 12 de enero de 2005.
- Banco de España (2004e): *Indicadores económicos*. Consultado en <http://www.bde.es/infoest/e0305.pdf> el 9 de diciembre de 2004.
- Banco de España (2004f): *Informe Anual 2003*. Consultado en <http://www.bde.es/informes/be/infanu/2003/inf2003.pdf> el 9 de diciembre de 2004.
- Banco de España (2005): *Boletín Estadístico*. Consultado en <http://www.bde.es/infoest/bolest.htm> el 21 de marzo de 2005.
- Baptista, J. y Fabra, L.A. (1998): "El inmovilizado material en los organismos públicos. El caso de las universidades", *Técnica Contable*, nº 599, pp. 801-810.
- Barbé, L. (1996): *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y temas del discurso económico*, Ariel, Barcelona.
- Barber, W.J. (1974): *Historia del pensamiento económico*, Alianza Editorial, Madrid.
- Barlev, B. y Rene, J. (2003): "Fair value accounting and the management of the firm", *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 14, nº 4, pp. 383-415.
- Barth, M.E. y Clinch, G. (1998): "Revalued financial, tangible and intangible assets: Associations with share prices and non-market-based value estimates", *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, nº 3, pp. 199-233.
- Barth, M.E. y Landsman, W.R. (1995): "Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting", *Accounting Horizons*, Vol. 9, nº 4, pp. 97-107.

Bibliografía General

- Barth, M.E.; Beaver, W.H. y Landsman, W.R. (2001): "The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting", *Journal of Accounting and Economics*, Vol 31, nº 1-3, pp. 77-104.
- Bartual, C.; Caballer, V. y Moya, I. (2002): "Valoración analógico-bursátil de empresas del sector cerámico" en *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 397-414.
- Barviv, R. (1999): "The value relevante of inflation-adjusted and historical-cost earnings during hyperinflation", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, nº 2, pp. 269-287.
- Becker, F. (1985): "Los principios generales de valoración", *Técnica Contable*, nº 437, pp. 193-196.
- Bellostas Pérez-Gruoso, A.J. (1997): *La herramienta de normalización contable del siglo XXI: el marco conceptual en España*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Beltrán, L. (1960): *Historia de las doctrinas económicas*, Teide, Barcelona.
- Bernal García, J.J. y López Hernández, F.A. (2001): "Nuevos modelos de valoración de inmuebles: Técnica de macrovaloración", *Estrategia Financiera*, nº 176, pp. 24-32.
- Besner, C. (2002): "A spatial autoregressive specification with a comparable sales weighting scheme", *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 24, nº 2, pp. 193-211.
- Bidwell, P.K. (2002): "Comprehensive master plans and their use in the appraisal process", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 3, pp. 219-297.
- Biondi, B. (2003): *Los bienes*, Bosch, Barcelona.

- Blanco, F. y Mallol, J.R. (1991): "Métodos de valoración: en busca del precio justo", *Economistas*, nº 49, pp. 52-59.
- Blázquez Santana, A.; Conesa Duarte, A. y Dorta Velázquez, J.A. (2002): "El precio de adquisición contable y fiscal", *Partida Doble*, nº 132, pp. 28-37.
- Bodington, J.C. (2003): "Discount rates for consistent valuation of various measures of book income and cash flow", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 3, pp. 228-236.
- Bona Sánchez, C. (2003): "La institución del a propiedad en contabilidad: una aplicación al negocio del tiempo compartido", *Tesis Doctoral*, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria.
- Boronico, J.S. y Moliver, D.M. (1997): "Appraisal reliability and the sales comparison approach", *Appraisal Journal*, Vol. 65, nº 4, pp. 331-336.
- Broto Rubio, J.J. y Fabra Garcés, L.A. (1996): "Valoración de los bienes inmuebles. Contabilidad y Orden de 30/11/1994 del Ministerio de Economía y Hacienda", *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Barcelona, pp. 259-275.
- Brown, P.; Izan, H.Y. y Loh, A.L. (1992): "Fixed asset revaluations and managerial incentives", *Abacus*, Vol. 28, nº 1, pp. 36-56.
- Brusca, I.; Montesinos, V. y Benito, B. (2004): "Los estados de flujos de efectivo y de cambios en el patrimonio neto", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 66, pp. 36-41.
- Bueno (1972): "La contabilidad multidimensional como instrumento de medida y valoración en la concentración de empresas", *Técnica Contable*, pp. 321-331.

Bibliografía General

- Buigues, C. (2004): “Naves industriales” en Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): “Análisis de sectores y mercados inmobiliarios”, *Módulos de Formación TINSA*, nº 3, Madrid, 11 de marzo de 2004.
- Buigues, C. (2004): “Otros sectores” en Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): “Análisis de sectores y mercados inmobiliarios”, *Módulos de Formación TINSA*, nº 3, Madrid, 11 de marzo de 2004.
- Caballer Mellado, V. (1985): *Valoración agraria. Teoría y práctica*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Caballer Mellado, V. (1998): *Métodos de valoración de empresas*, Pirámide, Madrid.
- Cabedo, J.D. y Tirado, J.M. (2003): “¿Cómo extender el valor razonable a todas las partidas de los estados financieros?”, *Técnica Contable*, nº 651, pp. 18-26.
- Callao, S.; Jarne, J.I. y Laínez, J.A. (1997): “La opcionalidad de las normativas nacionales y su repercusión en la armonización internacional”, *IX Congreso AECA*, Salamanca, pp. 243-265.
- Callao, S.; Jarne, J.I. y Laínez, J.A. (2004): “Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera”, *Revista de la Asociación de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 67, pp. 39-44.
- Camacho, M.M. y Norverto, M.C. (2003): “La piedra angular de la reforma contable: El resultado global”, *XII Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, AECA, Cádiz.
- Cámara de la Fuente, M. (1993): “Derechos de propiedad y contabilidad medioambiental”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXII, nº 75, pp. 245-276.

- Canabal Barreiro, J.E. (1995): *El negocio inmobiliario. Claves y futuro*, Asesores de Servicios Inmobiliarios, Madrid.
- Cannon, M.Y. (2002): "The role of the real estate appraiser and assessor in valuing real property for ad valorem assessment purposes", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 2, pp. 214-219.
- Cano Guervós, R. (1999): *Aproximación al valor de la vivienda. Aplicación a la ciudad de Granada*, Editorial de la Universidad de Granada, Granada.
- Cano Guervós, R. y Chica Olmo, J.M. (2004): "Una metodología objetiva para las valoraciones inmobiliarias" en Herrerías Pleguezuelo, R. y Callejón Céspedes, J. (eds) (2004): *Programación, selección, control y valoración de proyectos*, Capítulo 7, Universidad de Granada, p. 121-148.
- Cano, R.A. y Chica, J.M. (2004): "Una metodología objetiva para las valoraciones inmobiliarias" en Herrerías Pleguezuelo, R. y Callejón Céspedes, J. (eds): *Programación, selección, control y valoración de proyectos*, Editorial Universidad de Granada, Granada.
- Cañibano, L. (1990): *Contabilidad. Análisis contable de la realidad económica*, Pirámide, Madrid.
- Capelo, M.; Larrán, M. y Ruiz, E. (2004): "El inmovilizado material según el IASB", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 66, pp. 16-24.
- Cardona, J. (2004): "Las empresas están perdidas ante la nueva contabilidad", *La Gaceta*, 15 de noviembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/con.PDF> el 22 de noviembre de 2004.
- Carrasco, A.; Cordero, E. y González, C. (2005): *Derecho de la construcción y la vivienda*, Dilex, Madrid.

Bibliografía General

- Casabona, P.; Shoaf, V. y Fonfeder, R. (2001): "Implementing FASB's new methodology for estimating fair values", *AFP Exchange*, Vol 21, nº 6, pp. 34-40.
- Castrillo, L. y Marcos, M.S. (2000): "Normas internacionales de contabilidad para la actividad agrícola: Aplicación del valor razonable", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 211, pp. 339-355.
- Cea, J.L. (1973): "Los principios de valoración en la doctrina contable: Su aplicación", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. II, nº 4, pp. 143-198.
- Cea, J.L. (2000): "La regulación contable española y el modelo normativo IASC: Un debate sobre su adaptación", *Partida Doble*, nº 116, pp. 4-17.
- Cea, J.L. (2002): "En el umbral de la reforma de la regulación contable española ante la adopción del modelo IASB. Algunas reflexiones desde una disidencia parcial pero sustancial con el Libro Blanco de la reforma", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 236, pp. 153-197.
- Cea, J.L. (2002): "En el umbral de la reforma de la regulación contable española ante la adaptación del modelo IASB. Algunas reflexiones desde una disidencia parcial pero sustancial con el Libro Blanco de la reforma", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 236, pp. 153-198.
- Cerdá, J. (1993): "Los principios contables de valoración, en las legislaciones nacionales de adaptación de la IV Directiva y en las legislaciones fiscales vigentes de nuestro entorno", *Técnica Contable*, Vol. XLV, pp. 427-438.
- Cervera Oliver, M. (2001): "La amortización del inmovilizado: Regulación española y normativa del IASC", *Partida Doble*, nº 123, pp. 44-67.
- Cervera Oliver, M. y Toribio Temprado, J.A. (2005): "Análisis de las políticas contables del IASB en las operaciones de arrendamiento e incidencia en

- España”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 264, pp. 143-192.
- Cheney, G. (2004): “Where do we go from here on fair value accounting?”, *Accounting Today*, Vol. 18, nº 22, pp. 14-17.
- Chica, J. y Cano, R. (2002): “Valoración espacial del precio de la vivienda y del suelo mediante el método de krigeaje” en *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 93-110.
- Clauret, T.M.; Kuhn, W. y Schwer, R.K. (2004): “Residential properties taken under eminent domain: Do government appraisers track market values?”, *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 26, nº 3, pp. 317-327.
- Clemente, J. (2005): “La nueva contabilidad complica la labor del auditor”, *Cinco Días*, 3 de enero. Entrevista a Begoña Giner Inchausti. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 10 de enero de 2005.
- Coase, R.H. (1960): “The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, nº 3, pp. 1-44. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 245-274.
- Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos (1993): *Curso I. Valoraciones Inmobiliarias I*, Granada.
- Comunicación de la Comisión (1995): *Armonización contable: Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional*. Consultada en <http://www.icac.meh.es/consultas/comuni.htm> el 20 de octubre de 2003.
- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (2000): *La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir*, Boletín Oficial del ICAC nº 42, pp. 201-209. Consultado en

<http://www.icac.meh.es/consultas/comuni.htm> el 20 de octubre de 2003.

Condor López, V.; Blasco Burriel, M.P. y Costa Toda, A. (2002): “Contenido y características de la información consolidada publicada en España. Análisis empírico para el sector de la construcción en el período 1991-1998”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXI, nº 112, pp. 583-619.

Confederación Española de Directivos y Ejecutivos, CEDE (2004): *¿Se siente suficientemente conocedor de la incidencia que va a tener la implantación de las normas internacionales de contabilidad (NIC) en su empresa?*. Encuesta realizada a través de Internet. Los resultados se presentaron en el *Boletín CEDE*, nº 43, recibido por correo electrónico de AECA el 21 de mayo de 2004.

Confederación Española de Directivos y Ejecutivos, CEDE (2004): *Manuel Gago: “Las NIC van a permitir lecturas homogéneas del comportamiento económico y la salud financiera de las empresas”*. Entrevista a Manuel Gago el 25 de marzo de 2004. Consultado en <http://www.directivoscedede.com> el 2 de julio de 2004.

Corchado, J.M. et al. (2003): “Case-based reasoning systems: tools to assist the business decision taken process”, *X International Association for Fuzzy-Set Management and Economy Congress*, Universidad de León, León.

Corella, A. (2003): “Las empresas aseguran estar ya listas para aplicar las normas internacionales”, *Cinco Días*, 21 de noviembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/> el 27 de noviembre de 2003.

Corona Romero, E. (2000): “Normas contables y marco conceptual” en Tua, J. (coord.) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid, pp. 305-329.

- Corona Romero, E. et al. (2003): "Efectos económicos de la implementación de las normas del IASB a nivel sectorial". En Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. (dir.): *Estudio sobre los efectos de la aplicación de las normas contables del IASB a los sectores cotizados de la bolsa española*, Papeles de la Fundación, nº 3, Instituto Español de Analistas Financieros, Madrid, pp. 237-300.
- Corona Romero, E. et al. (2003): "Efectos económicos de la implementación de las normas del IASB a nivel sectorial". En Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. (dir.): *Estudio sobre los efectos de la aplicación de las normas contables del IASB a los sectores cotizados de la bolsa española*, Papeles de la Fundación, nº 3, Instituto Español de Analistas Financieros, Madrid, pp. 237-300.
- Corona Romero, E. y García Martínez, F. (2005): "Circular 4/2004 del Banco de España: Las nuevas normas de información financiera para entidades de crédito", *Partida Doble*, nº 163, pp. 6-25.
- Corona, E. (2002): "Reforma contable y fiscalidad", *Partida Doble*, nº 136, pp. 90-99.
- Corona, E. y González, J.R. (2003): "Normas y doctrina contable en 2002", *Partida Doble*, nº 140, pp. 6-23.
- Corona, E. y González, J.R. (2004): "Normas y doctrina contable en 2003: Normas internacionales europeas", *Partida Doble*, nº 151, pp. 6-24.
- Courtenay, S.M. y Cahan, S.F. (2004): "The impact of debt on market reactions to the revaluation of noncurrent assets", *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 12, nº 2, pp. 219-243.
- Cruz, I. (2003): "Incidencia de la reforma contable en la normativa tributaria". *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 245-246, pp. 123-136.

Bibliografía General

- Cuesta, I. (2004): “El principio del fin o el fin del principio”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 68, pp. 9-10.
- Dafnis, C.G. (2004): “Noteworthy valuation-related papers from the American Real Estate Society annual meeting”, *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 3, pp. 263-265.
- Davis III, J.H. y Weinert, K.W. (2003): “Entrepreneurial profit: An evolving concept that must be applied with great care”, *Journal of Property Valuation and Taxation*, Vol. 14, nº 3, pp. 28-31.
- Del Moral Ávila, C. (2003): *Manual de valoraciones inmobiliarias*, C.S.V., Granada.
- Deloitte (2003a) “Radiografía de la economía española. Valoración del segundo semestre de 2003 y previsiones para el primer trimestre de 2004”, *Barómetro de Empresas*, nº 18, Deloitte, Madrid.
- Deloitte (2003b): *Novedades. Normas Internacionales de Información Financiera*, nº 1, noviembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/contenidos/pdfs/Novedades.pdf>
- Deloitte (2004a): “IASB publishes thirteen «improved» standards”, *Edición especial Newsletter Deloitte (UK)*, 22 de enero. Consultado en http://iasplus.deloitte.es/contenidos/pdfs/Newsletter_UK.pdf el 1 de marzo de 2004.
- Deloitte (2004b): *First-time adoption. A guide to IFRS 1*, August. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 3 de noviembre de 2004.
- Deloitte (2004c): *Internacional Financial Reporting Standards. Model Financial Statements*, 2 de septiembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 20 de octubre de 2004.

- Deloitte (2004d): *Novedades. Normas Internacionales de Información Financiera*, nº 2, marzo. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 5 de mayo de 2004.
- Deloitte (2004f): *Novedades. Normas Internacionales de Información Financiera*, nº 3, junio. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 20 de julio de 2004.
- Deloitte (2005): *Guía rápida IFRS*, febrero. Consultado en <http://www.iasplus.com/dttdpubs/guiarapida2005.pdf> el 20 de marzo de 2005.
- Delvaille, P.; Ebbers, G. y Saccon, C. (2004): "European convergence to IFRS: Evidence from three continental european countries in the preparation for 2005", *27th Annual Congress of the European Accounting Association*, Prague.
- Demsetz, H. (1964): "The exchange and enforcement of property rights", *Journal of Law and Economics*, nº 3, pp. 1-44. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 274-285.
- Demsetz, H. (1967): "Towards a theory of property rights", *American Economic Review*, Vol. LVIII, pp. 347-359. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 286-295.
- Denis, H. (1970): *Historia del pensamiento económico*, Ariel, Barcelona.
- Departamento de Economía Financiera y Contabilidad (2003): *Contabilidad General*, Material Didáctico para la asignatura Contabilidad General en el curso académico 2003/04, Universidad de Granada, Granada.
- Detweiler, J.H. y Radigan, R.E. (1999): "Computer-assisted real estate appraisal: A tool for the practicing appraiser", *Appraisal Journal*, Vol. 67, nº 3, pp. 280-286.

Bibliografía General

- Dietrich, J.R.; Harris, M.S. y Muller, K.A. (2001): "The reliability of investment property fair value estimates", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, nº 2, pp. 125-158.
- Díez-Picazo, L. y Gullón, A. (2002): *Sistema de derecho civil*, Vol. I, Tecnos, Madrid.
- Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de septiembre de 2001 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 27 de octubre de 2001, pp. 28-32.
- Directiva 2003/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2003 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE y 91/674/CEE del Consejo sobre las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades, bancos y otras entidades financieras y empresas de seguros. Diario Oficial de la Unión Europea, 17 de julio de 2003, pp. 16-22.
- Dmitriev, V.K. (1977): *Ensayos económicos sobre el valor, la competencia y la utilidad*, Siglo veintiuno de España editores, Madrid.
- Dorta, J.A. y Rodríguez, A.M. (2004): "Adaptación a la legislación española de la valoración de las propiedades inmobiliarias para propósitos contables", *XI Encuentro de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Granada.
- Easton, P.D. (1998): "Discussion of revalued financial, tangible and intangible assets: Association with share prices and non-market-based value estimates", *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, nº 3, pp. 235-247.

- Easton, P.D., Eddey, P.H. y Harris, T.S. (1993): "An investigation of revaluations of tangible long-lived assets", *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, nº 3, supplement, pp. 1-38.
- Edge, J.A. (2001): "The globalization of real estate appraisal: A European perspective", *Appraisal Journal*, vol. 69, nº 1, pp. 84-94.
- Ediciones Francis y Taylor (Coordinador) (2003): *Inmobiliario: 2004-2005*, Colección Memento Práctico Francis y Taylor, Ediciones Francis y Taylor, Madrid.
- Esteban Cerdán, A. y Haro Pérez, J. (2003): "NIC 8. Resultados del ejercicio: errores y cambios de criterios contables", *Partida Doble*, nº 150, pp. 6-17.
- Europa Press (2005a): *El 55% del salario anual de los españoles destinado a vivienda*, 4 de enero. Consultado en <http://labolsa.com> el 14 de febrero de 2005.
- Europa Press (2005b): *Expertos estiman que la vivienda está un 20% sobrevalorada*, 17 de enero. Consultado en <http://labolsa.com> el 14 de febrero de 2005.
- Europa Press (2005c): *Precio de vivienda crecerá en 2005 pero con menor tendencia*, 4 de enero. Consultado en <http://labolsa.com> el 14 de febrero de 2005.
- Europa Press (2005d): *Precio de vivienda subirá de media entre un 7% y 15% en 2005*, 17 de enero. Consultado en <http://labolsa.com> el 14 de febrero de 2005.
- Euroresidentes (2004a): *La revalorización de las inversiones en vivienda en España*. Consultado en _____ en _____

http://www.euroresidentes.com/vivienda/ahorro_inversiones/revalorización.htm el 24 de enero de 2005.

Euroresidentes (2004b): *Vivienda: Ahorro e inversión*. Consultado en http://www.euroresidentes.com/vivienda/ahorro_inversiones/ahorro_inversion.htm el 24 de enero de 2005.

Expansión (2003a): “La independencia en la valoración de activos y las NIC”, *Expansión*, 27 de noviembre. Consultada en <http://iasplus.deloitte.es> el 10 de diciembre de 2003.

Expansión (2003b): “Las inmobiliarias preparan sus deberes ante la adaptación contable”, *Expansión*, 30 de octubre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 17 de noviembre de 2003.

Expansión (2004): “Las empresas tendrán que digerir las nuevas normas internacionales”, *Expansión*, 29 de abril. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/cont.pdf> el 10 de abril de 2004.

Expansión (2005): “NIC, dos años de confusión contable”, *Expansión*, 4 de enero. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 10 de enero de 2005.

Fabra Garcés, J.J. (2003): “Valoración de los bienes inmuebles e impacto económico en la empresa”. *Tesis Doctoral*, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

Fabra, L.A. (1997): “La insuficiencia de información sobre el valor de los bienes inmuebles en los estados contables”, *Técnica Contable*, nº 586, p. 681-687.

Fabra, L.A. y Sevillano, A. (2001): “Valoración contable de inmuebles en el sector asegurador”, *Partida Doble*, nº 119, pp. 34-41.

Falcón Pérez, C.E. (2000): “El proceso urbanístico y su contabilidad: sistemas de compensación, cooperación y expropiación”, *Tesis Doctoral*, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.

- Falcón Pérez, C.E. (2003): "La urbanización de terrenos: Sus implicaciones contables", *Técnica Contable*, nº 650, pp. 18-27.
- Falcón, C.E. y Fuentes, J. (2003): "El impacto en las empresas constructoras e inmobiliarias de la armonización contable internacional: Perspectivas de futuro", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 239, pp. 155-172.
- Farreras, M.A. y Rabaseda, J. (2002): "La valoración en el registro contable de los procesos de fusión: Comparación de los métodos aplicables", *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela.
- Fernández Álvarez, C.A. (2001): "Nueva Normas sobre valoración de existencias", *Partida Doble*, nº 118, pp. 24-42.
- Fernández Lozano, J.L. (2003): "El resultado global y su incidencia sobre la relevancia y la fiabilidad de la información financiera", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 245-246, pp. 191-230.
- Fernández Martín, D. (2004): *La promoción inmobiliaria: Aspectos prácticos*, Cie Inversiones Editoriales Dossat 2000, Madrid.
- Fernández Pirla Martínez, M.L. (2001a): "El fin de las certidumbres y la teoría del valor en contabilidad", *Actualidad Financiera*, nº 178, pp. 55-61.
- Fernández Pirla Martínez, M.L. (2001b): "La proyección contable de la nueva economía", *Partida Doble*, nº 128, pp. 144-147.
- Fernández Pirla, J.M. (1974a): *Economía y gestión de la empresa*, ICE, Madrid.
- Fernández Pirla, J.M. (1974b): *Teoría económica de la contabilidad*, ICE, Madrid.
- Fernández Rodríguez, E. y Garay González, J.A. (2002): "La información contable de las empresas constructoras. Valoración teórica y evaluación

Bibliografía General

- práctica”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela.
- Fernández, J. y Zornoza, J. (2002): “El valor razonable: su posible aplicación a la contabilidad pública”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela, del 29 de mayo al 1 de junio.
- Fernández, M. (2003): “Las sorpresas que trae la nueva contabilidad”, *Expansión*, 27 de octubre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 15 de noviembre de 2003.
- Fernández, M. (2004a): “El ICAC estrena una nueva estructura para adaptarse a Europa”, *Expansión*, 4 de marzo. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/> el 20 de marzo de 2004.
- Fernández, M. (2004b): “La nueva contabilidad da el pistoletazo de salida”, *Expansión*, 5 de enero. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 20 de enero de 2004.
- Ferrando Corell, J.V. (2004): *Valoración de inmuebles de naturaleza urbana*, Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia, Valencia.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2001): *Accounting for the impairment or disposal of long-lived assets*, FASB Statement, nº 144, August.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1978): *Objectives of financial reporting by business enterprises*, FASB Concepts Statement, nº 1, November.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1980): *Elements of financial statements of business enterprises*, FASB Concepts Statement, nº 3, December.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1980): *Objectives of financial reporting by nonbusiness organizations*, FASB Concepts Statement, nº 4, December.

- Financial Accounting Standards Board, FASB (1980): *Qualitative characteristics of accounting information*, FASB Concepts Statement nº 2, May.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1984): *Recognition and measurement in financial statements of business enterprises*, FASB Concepts Statement, nº 5, December.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1985): *Elements of financial statements –a replacement of FASB Concepts Statement Nº 3*, FASB Concepts Statement, nº 6, December.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (1998): *Accounting for derivative instruments and hedging activities*, FASB Statement, nº 133, June.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2000): *Using cash flow information and present value in accounting measurements*, FASB Concepts Statement, nº 7, February.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2001): *Accounting for the impairment or disposal of long-lived assets*, FASB Statement, nº 144, August.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2003): “FASB adds project to improve fair value measurement guidance”, *The FASB Report*, nº 245. Consultado en http://www.fasb.org/project/tfr_article_06-30-03.pdf el 15 de septiembre de 2003.
- Financial Accounting Standards Board, FASB (2004): *Fair value measurements*, Project Updates (last updated: may 26). Consultado en http://www.fasb.org/project/fv_measurement.shtml el 10 de julio de 2004.
- Finnerty, J.D. y Grant, D. (2002): “Alternative approaches to testing hedge effectiveness under SFAS No. 133”, *Accounting Horizons*, Vol. 16, nº 2, pp. 95-108.

Bibliografía General

- Fletcher, T. Russell-Jones, N. (2000): *Política de precios. Cómo crear el máximo valor a través de una fijación de precios efectiva*, Gestión 2000, Barcelona.
- Foster, J.M. y Upto, W.S. (2001): "Measuring fair value", *Understanding the issues*, Vol 3, series 1, pp. 1-6. Consultado en http://www.fasb.org/articles&reports/vol3_series1.html el 10 de marzo de 2003.
- Foster, J.M. y Upto, W.S. (2001): "The case for initially measuring liabilities at fair value", *Understanding the issues*, Vol 2, series 1, pp. 1-4. Consultado en http://www.fasb.org/articles&reports/vol2_series1.html el 10 de marzo de 2003.
- Fuertes, Y. y Laínez, A. (2004): "Deficiencias y alternativas de la información contable actual", *Partida Doble*, nº 152, pp. 62-73.
- Furubotn, E. y Pejovich, S. (1972): "Property rights and economic theory: a survey of recent literatura", *Journal of Economic Literature*, Vol. 10, nº 4; pp. 1137-1162. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 295-317.
- Gabriel, F. (2002): "Contabilidad de los instrumentos financieros: Hacia una nueva norma internacional", *Partida Doble*, nº 131, pp. 42-51.
- Galiano, C. (2003): "Las normas internacionales afectarán a la fiscalidad", *La Gaceta*, 27 de octubre. Consultada en <http://iasplus.deloitte.es> el 15 de noviembre de 2003.
- Gálvez, M.A. y González, A. (2002): "Consultas planteadas al ICAC", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 236, pp. 202-208.
- Gandía, J.L. (1998): "El papel de los organismos supervisores de las bolsas en el proceso de armonización contable internacional", *Revista de Contabilidad*, Vol. 1, nº 1, pp. 75-101.

- García Agulló, M.A. (2004): *El estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria*, Cie Inversiones Editoriales Dossat 2000, Madrid.
- García Almirall, M.P. (1996): *Introducción a la valoración inmobiliaria*, Centro Política de Suelo y Valoraciones, Barcelona.
- García Benau, M.A. (1995): *Armonización de la información financiera en Europa*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- García Benau, M.A. y Zoria Grima, A. (2003): "El futuro de la armonización contable internacional". En Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. (dir.): *Estudio sobre los efectos de la aplicación de las normas contables del IASB a los sectores cotizados de la bolsa española*, Papeles de la Fundación, nº 3, Instituto Español de Analistas Financieros, Madrid, pp. 167-236.
- García Benau, M.A. y Zorio Grima, A. (2002): "Características de las empresas europeas que aplican las normas del IASC: Evidencia empírica de cara al debate regulador en la nueva fase de armonización contable", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXI, nº 111, pp. 75-110.
- García Benau, M.A. y Zorio Grima, A. (2002): "El camino hacia el valor razonable". *Revista de Contabilidad*, Vol 5, nº 9, enero-junio, pp. 57-88.
- García Benau, M.A. y Zorio Grima, A. (2002): "Posibilidades de contabilidad creativa en el marco de aplicación de las normas internacionales". X *Encuentro de Profesores Universitario de Contabilidad*, ASEPUC, Santiago de Compostela.
- García Benau, M.A. y Zorio Grima, A. (2003): "Un estudio empírico sobre la opcionalidad de las normas del IASB en su utilización por parte de empresas europeas". *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- García Castellví, A. (2003): *Contabilidad de empresas inmobiliarias y constructoras*, Gestión 2000, Barcelona.

Bibliografía General

- García Castillo, J.V. (2000): *Guía básica para la realización de valoraciones inmobiliarias a efectos urbanísticos*, ICARO, Colegio Territorial de Arquitectos de Valencia, Valencia.
- García Cuellar, F. (1978): “Teoría de la valoración de empresas” en Cuervo García, A. *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Pirámide, Madrid.
- García Erviti, F. (2001): *Compendio de arquitectura legal, Derecho profesional y valoraciones inmobiliarias*, Celeste, Madrid.
- García Lara, J.M. (2003): “Aspectos metodológicos en el análisis de la relevancia valorativa y una nueva aproximación metodológica a los modelos de regresión inversa”, *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- García Lara, J.M.; García Osma, B. y Mora Enguádanos, A. (2003): “La comparabilidad de la información contable en Europa: Efectos de la manipulación contable sobre el nivel de conservadurismo”, *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- García Martínez, F. (2001): “La adaptación del ordenamiento contable español a las NIC”, *III Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, ASEPUC, Universidad de Jaén.
- García Rodríguez, A.M. y Del Río Sánchez, R. (1996): “La valoración contable de las existencias en las empresas inmobiliarias”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 161-162, pp. 177-200.
- García Sánchez, J.M. (2001): “Valoración y reconocimiento de resultados desde el punto de vista contable y el de gestión”. Instituto del Riesgo Financiero. Consultado en <http://www.riesgofinanciero.com/Articulos.htm> el 20 de marzo de 2003.
- García-Ayuso, M. y Rueda, J.A. (2002): “Determinantes de la relación entre el precio y el valor contable de las acciones”, *Revista Española de*

- Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXI, nº 114, octubre-diciembre, pp. 1013-1039.
- García-Ayuso, M. y Rueda, J.A. (2002): “Percepciones de los inversores sobre la relevancia valorativa de los cambios y niveles de resultados”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXI, nº 113, julio-septiembre, pp. 881-904.
- García-Delgado, S. et al. (2004): “Priorities in accounting: Really are we doing the right?”, *27th Annual Congress of the European Accounting Association*, Prague.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2001): “El inmovilizado material”. *Temas de Contabilidad Financiera II*, Tema 2, pp. 35-134, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2001): “El leasing. Contabilización de los arrendamientos”, *Monografías de Contabilidad Financiera*, curso académico 2001/2002, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada, Granada.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2001): “La valoración contable de los activos”, *Temas de Contabilidad Financiera II*, curso académico 2001/2002, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada, Granada.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2004): “Normas Internacionales de Información Financiera: antecedentes y situación actual”, *Jornada sobre Normas Internacionales de Contabilidad*, 29 de noviembre. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada, Granada.
- García-Olmedo, R. (2003): “El proceso de armonización contable internacional”, *Resumen del tema presentado al segundo ejercicio para la plaza de Catedrático de Escuela Universitaria*, Universidad de Granada, Granada, mayo.

Bibliografía General

- García-Olmedo, R. (2003): *Contabilidad Financiera II*, Material Didáctico de la asignatura Contabilidad Financiera II en el curso académico 2003/2004, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada.
- García-Olmedo, R. (2004): “La NIC 12. Impuesto sobre las ganancias”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 66, pp. 26-30.
- Garrido Gómez, A. (2002): “Coste y valoración de productos”, *Partida Doble*, nº 138, pp. 34-57.
- Gil-Lafuente, A.M. (2003): “El comportamiento de los elementos del inmovilizado inmersos en un contexto de incertidumbre”, *X International Association for Fuzzy-Set Management and Economy Congreso*, Universidad de León, León.
- Giner, B. (2000): “Marco conceptual e investigación empírica” en Tua, J. (coord.) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid, pp. 373-401.
- Giner, B. (2001): “La utilidad de la información contable desde la perspectiva del mercado: ¿evolución o revolución en la investigación?”, *Revista de Contabilidad*, Vol. 4, nº 7, enero-junio, pp. 21-52.
- Giner, B. (2002): “Algunas claves sobre la contabilidad europea: el nuevo proceso regulador y las nuevas normas”, *Estabilidad Financiera*, Banco de España, nº 5, pp. 53-78.
- Giner, B. (2003): “El nuevo proceso de regulación contable en Europa: Cambios en el proceso y en las normas”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 13-16.
- Giner, B. (2003): “Los efectos del reglamento de adopción de las NIIF: Cambios normativos y en el proceso regulador”, *Revista de la Asociación*

- Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, septiembre, pp. 18-19.
- Giner, B. (2004): “La adopción de la Normativa Internacional en la UE: causas y efectos”, *Jornada sobre Normas Internacionales de Contabilidad*, 29 de noviembre, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada, Granada.
- Giner, B. (2004): *La nueva estrategia contable europea: el papel del EFRAG*, Conferencia impartida en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada, 28 de abril de 2004.
- Giner, B. (2005): “La nueva política contable en la UE: Algo más que un cambio en las normas”, *Partida Doble*, nº 165, abril, pp. 6-23.
- Giner, B. y Reverte, C. (2003): “The predictive ability of financial information for future earnings: a european perspective”, *Spanish Journal of Finance and Accounting*, nº 115, pp. 8-43.
- Giner, B.; Mora, A. y Arce, M. (1999): *Análisis comparado de la normativa contable de AECA y el IASC*, Monografía de AECA, Madrid.
- Giner, B. (1999): “La uniformidad de las normas contables: Liderazgo mundial en materia contable”, *Partida Doble*, nº 105, pp. 22-31.
- Glanville, B.A. y Gerlach, A.L. (2004): “In all fairness”, *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 2, pp. 171-174.
- Gondra, J.M. (2005): “Los riesgos de la nueva contabilidad”, *El País*, 10 de abril. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 13 de abril de 2005.
- González de Buitrago Díaz, V. (2002): *Promoción y valoración inmobiliarias*, Montecorvo, Madrid.
- González, I.J. y Herreros, J. (2002): “Valor razonable y libro blanco: Repercusiones prácticas”, *Partida Doble*, nº 136, pp. 78-89.

Bibliografía General

- González-Alberto, H. (2004): *Metodología utilizada por TINSA, Tasaciones Inmobiliarias, S.A., para la elaboración de sus informes trimestrales de valores de tasación de la vivienda*. Consultado en <http://www.tinsa.es/espanol/NEWS/NOTAS/informes/metodologia.html> el 10 de diciembre de 2004.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2002): “El camino de la reforma contable: Un alegado a favor de las NIC y su adaptación en España”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2002): “La reforma contable en España”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 59, pp. 44-47.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2003): “Las NIIF: Contabilidad y control. La cara oculta de las normas internacionales”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 3-12.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2003): “Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan General de Contabilidad (PGC)”, *Contabilidad Internacional*. Consultado en <http://www.5campus.org/leccion/niif> el 10 de noviembre de 2004.
- Gonzalo Angulo, J.A. (2004): “Principales cambios entre las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y el PGCE”, *Partida Doble*, nº 152, pp. 6-31.
- Gonzalo Angulo, J.A. y Gabás Trigo, F. (1985): “El principio de gestión continuada”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol XIV, nº 46, pp. 77-106.
- Gonzalo, J.A. (2000): “Algunos retos de la información contable: La adaptación al marco conceptual y el objetivo de la comparabilidad internacional”, *Curso sobre Valoración de empresas y medición de intangibles*, Curso de verano de la Universidad Complutense de Madrid, El Escorial.

- Gonzalo, J.A. (2000): "Criterios de valoración y mantenimiento del capital" en Tua, J. (coord) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid, pp. 225-261.
- Gonzalo, J.A. (2003): "Las NIIF: contabilidad y control. La cara oculta de las normas internacionales", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 3-12.
- Gonzalo, J.A. (2003): "Las NIIF: contabilidad y control. La cara oculta de las normas internacionales", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 3-12.
- Gonzalo, J.A. y Tua, J. (2003): "Algunas novedades para nuestro ordenamiento contable en su previsible reforma", *IV Jornada de Trabajo de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, Universidad San Pablo-Ceu, Madrid, pp. 13-55.
- Gray, R.P. (2003): "Research note: revisiting fair value accounting-measuring commercial banks' liabilities", *Abacus*, Vol 39, nº 2, pp. 250-261.
- Grupo Europeo de Asociaciones de Tasadores, TEGOVA (2003): *Normas europeas de valoración*, TEGOVA y Estates Gazette, London. Versión en castellano por Asociación Profesional de Sociedades de Valoración, ATASA, Madrid.
- Gutiérrez Viguera, M. (2001): "Contabilidad de las inmovilizaciones materiales", *Técnica Contable*, nº 630, pp. 485-528.
- Gutiérrez Viguera, M. (2004): "Contabilidad de empresas inmobiliarias (I)", *Técnica Contable*, nº 668, pp. 25-37.
- Gutiérrez Viguera, M. (2004): "Contabilidad de empresas inmobiliarias (II)", *Técnica Contable*, nº 669, pp. 43-58.
- Haller, J. (2003): "Estimating rental value for submerged land sites using a model-ratio technique", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 1, pp. 38-42.

Bibliografía General

- Harris, M.S. y Muller, K.A. (1999): "The market valuation of IAS versus US-GAAP accounting measures using form 20-F reconciliations", *Journal of Accounting and Economics*, Vol 26, nº 1-3, January, pp. 285-312.
- Hernández Hernández, F.G. (1996): "Comentarios a la norma de valoración 8ª del P.G.C. y a la Resolución del ICAC sobre normas de valoración del inmovilizado material", *Técnica Contable*, nº 576, p. 861-876.
- Hernando, S. y Rodríguez, C. (1999): "La valoración de activos fijos: inmovilizaciones materiales (I)" en Sanjurjo, M. (Coord.): *Guía de valoración de empresas*, Cinco Días, capítulo 13, pp. 335-360.
- Hernando, S. y Rodríguez, C. (1999): "La valoración de activos fijos: inmovilizaciones materiales (II) e inmateriales" en Sanjurjo, M. (Coord.): *Guía de valoración de empresas*, Cinco Días, capítulo 14, pp. 336-392.
- Herrador, T.C. (2001): "Implicaciones de la asunción del principio de empresa en funcionamiento en la contabilidad y auditoría financieras", *III Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, ASEPUC, Universidad de Jaén.
- Herranz, F.M. (2001): "El «fair value». Un nuevo criterio de valoración", *XI Congreso de AECA*, AECA, Madrid.
- Herranz, F.M. (2003): "Los instrumentos financieros derivados y las operaciones de cobertura. Los IAS 32 y 39", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 53-58.
- Herrerías Pleguezuelo, R.; Palacios González; F. y Herrerías Velasco, J.M. (2004): "Una variante práctica del método de valoración de las dos funciones de distribución (MVDFD)" en Herrerías Pleguezuelo, R. y Callejón Céspedes, J. (eds) (2004): *Programación, selección, control y valoración de proyectos*, capítulo 2, Universidad de Granada, p. 25-36.

- Herrerías Velasco, J.M. (2002): "Avances en la teoría general de valoración en ambiente de incertidumbre", *Tesis Doctoral*, Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, Universidad de Granada, Granada.
- Hervás Oliver, J.L. (2003): "Problemas y soluciones ante la variación de precios: De las revalorizaciones españolas al valor razonable en el ámbito internacional", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 244, pp. 185-198.
- Hervás, J.L. (2002): "El camino internacional hacia el valor razonable", *Partida Doble*, nº 138, noviembre, pp. 68-73.
- Hervás, J.L. (2003): "Problemas y soluciones ante la variación de precios: de las revalorizaciones españolas al valor razonable en el ámbito internacional", *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 244, pp. 185-198.
- Hin Li, L. (2000): "Simple computer applications improve the versatility of discounted cash flow analysis", *Appraisal Journal*, Vol. 68, nº 1, pp. 86-92.
- Hodgeon, E. y Fernández, R. (2003): "Diferencias entre el tratamiento contable del Plan General Contable y la normativa internacional", *Estrategia Financiera*, nº 196, pp. 53-59.
- Holthausen, R.W. y Watts, R.L. (2001): "The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting", *Journal of Accounting and Economics*, Vol 31, nº 1-3, september, pp. 3-75.
- Hoskins, N.; Higgins, D. y Cardew, R. (2004): "Macroeconomic variables and real estate returns: An international comparison", *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 2, pp. 163-170.
- Huerta, J. (2003): "Nota crítica sobre la propuesta de reforma de las normas de contabilidad", *Partida Doble*, nº 142, pp. 24-27.

Bibliografía General

- Hurd, B.H. (2002): "Valuing superfund site cleanup: Evidence of recovering stigmatized property values", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 4, pp. 426-437.
- Hwang, A. et al. (2001): "Practical issues in implementing FASB 133", *Journal of Accountancy*, Vol 191, nº 3, pp. 26-34.
- IASPLUS Spain Normas Internacionales de Contabilidad (2004): *Actualización sobre IFRS como parte del Plan de Acción de Servicios Financieros de la Comisión Europea*, 3 de febrero de 2004. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 1 de abril de 2004.
- IASPLUS Spain Normas Internacionales de Contabilidad (2004): *Estudios sobre el uso generalizado de las NIIF en la Unión Europea*, 4 de mayo. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 6 de junio de 2004.
- IASPLUS Spain Normas Internacionales de Contabilidad (2004): *La SEC estadounidense propone unas normas para la transición a las NIIF*, 15 de marzo de 2004. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 1 de abril de 2004.
- IASPLUS Spain Normas Internacionales de Contabilidad (2004): *Sólo 11 de las 31 interpretaciones del SIC seguirán en vigor*, 14 de abril de 2004. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 5 de mayo de 2004.
- Ijiri, Y. (1975): "Theory of accounting measurement", *Studies in Accounting Research*, nº 10, American Accounting Association, Sarasota, Florida, USA.
- Inmobiliaria Urbis (2000): *Valoración de activos inmobiliarios por C.B. Richard Ellis a 31 de diciembre de 1999*. Consultado en <http://www.urbis.es/pdf/dic-99.pdf> el 27 de octubre de 2003.
- Inmobiliaria Urbis (2001): *Valoración de activos inmobiliarios por C.B. Richard Ellis a 31 de diciembre de 2000 en Inmobiliaria Urbis, S.A. y en*

Dragados Inmobiliaria, S.A. Consultado en <http://www.urbis.es/pdf/dic-00.pdf> el 27 de octubre de 2003.

Inmobiliaria Urbis (2003): *Valoración patrimonial de C.B. Richard Ellis 2002.* Consultado en en <http://www.urbis.es/pdf/ELLIS02.pdf> el 27 de octubre de 2003.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2005): *La reforma contable en Europa y en España.* Consultado en <http://www.icac.mineco.es/ARMONI2.HTM> el 28 de marzo de 2005.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2002): *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma* ("Libro Blanco" para la reforma de la contabilidad en España), ICAC, Madrid.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2002): *Informe provisional sobre el análisis comparativo de la normativa contable general española con las normas del IASC (NIC)*, Boletín Oficial del ICAC, nº 41.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1991): *Sobre la consideración como parte del precio de adquisición del inmovilizado, de las revalorizaciones voluntarias realizadas con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 19/1989, de reforma parcial y Adaptación de la Legislación mercantil a las Directivas de la C.E.E., en materia de sociedades.* Consulta número 6 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 6, julio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1993): *Sobre la naturaleza contable de los gastos de renovación, conservación o modernización de los bienes inmuebles utilizados por la empresa que son propiedad de terceros y su registro.* Consulta número 4 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 13, mayo.

Bibliografía General

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1993): *Sobre la forma de registrar las adquisiciones de solares a cambio de construcciones futuras realizadas por empresas inmobiliarias y la cesión de solares y edificaciones realizadas en aplicación de la normativa urbanística*. Consulta número 8 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 15, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1994): *Sobre el tratamiento contable de los gastos de urbanización de un polígono industrial realizados por una empresa instalada con anterioridad a la urbanización del polígono*. Consulta número 2 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 16, marzo.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1994): *Sobre registro contable de una operación de permuta de un inmueble por acciones de otra sociedad, con desembolsos pendientes*. Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 17, julio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1995): *Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a Empresas Inmobiliarias*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1995): *Sobre el tratamiento contable de una operación de arrendamiento financiero sobre un determinado bien en el que la opción de compra se ejercerá mediante el pago de la última cuota si bien previamente se ha comprometido su ejecución*. Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 23, octubre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1996): *Sobre el tratamiento contable de un arrendamiento con opción de compra, desde el punto de vista de la empresa "arrendadora" inmobiliaria*. Consulta

número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 24, febrero.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1996): *Sobre determinadas cuestiones relativas a la actualización de balances prevista en el artículo 5 del Real Decreto-Ley 7/1996*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 28, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1996): *Sobre la contabilización de las subvenciones recibidas por una empresa destinadas a financiar la urbanización de polígonos industriales*. Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 26, septiembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1996): *Sobre determinadas cuestiones relativas a la actualización de balances prevista en el artículo 5 del Real Decreto-Ley 7/1996*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 28, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1997): *Sobre el momento en que deben registrarse en el libro diario las anotaciones derivadas de la actualización de balances recogida en el artículo 5 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberación de la actividad económica*. Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 29, marzo.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1997): *Sobre la contabilización de la adquisición de un edificio a cambio de una renta vitalicia a favor del vendedor*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 30, mayo.

Bibliografía General

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1997): *Sobre la no procedencia de realizar revalorizaciones contables voluntarias*. Consulta número 7 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 32, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1998): *Sobre la calificación contable de la operación de venta por parte de una inmobiliaria, de un terreno destinado originariamente al arrendamiento*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 36, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1998): *Sobre el tratamiento contable de los gastos financieros como parte integrante del inmovilizado en construcción*. Consulta número 4 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 36, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre la forma de contabilizar un derecho de superficie por parte de la sociedad receptora del derecho, la cual como contraprestación se obliga a la construcción de un inmueble cuya vida útil es superior a la duración del contrato*. Consulta número 7 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 38, junio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre la contabilización de una subrogación de un contrato de arrendamiento financiero*. Consulta número 8 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 38, junio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre el registro contable de la compra de bienes inmuebles no construidos en el momento de la firma del contrato y sobre los que se establece un pacto expreso de reserva de dominio por parte del vendedor*. Consulta número

1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 39, septiembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre las correcciones valorativas que corresponde realizar en un inmovilizado material que se explota en alquiler y que es financiado mediante un préstamo, cuando el valor de mercado del citado inmovilizado es inferior a su valor neto contable.* Consulta número 4 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 39, septiembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre la forma de contabilizar la constitución de un derecho de superficie por parte de la sociedad propietaria de un terreno.* Consulta número 6 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 40, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (1999): *Sobre el tratamiento contable de la venta de un inmovilizado cuando se recibe como cobro parcial otro inmovilizado.* Consulta número 8 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 40, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2000): *Sobre la clasificación contable de gastos de puesta en marcha de un inmovilizado.* Consulta número 2 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 44, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2000): *Sobre el reflejo contable de diferentes gastos realizados por una empresa en un inmueble arrendado.* Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 44, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2000): *Sobre el tratamiento contable que corresponde otorgar a las indemnizaciones*

Bibliografía General

otorgadas a los arrendatarios de inmuebles. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 42, junio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2000): *Sobre el registro contable que proceder realizar en los propietarios de terrenos por las operaciones que realizan en relación con una Junta de Compensación, que actúa con carácter fiduciario sobre los terrenos a urbanizar que se le transfieren.* Consulta número 2 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 42, junio.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2001): *Sobre el tratamiento contable de las cantidades a percibir con motivo de la renuncia a unos derechos arrendaticios.* Consulta número 5 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 47, septiembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2002): *Sobre cuándo debe entenderse que un activo ha sido utilizado al efecto de su calificación contable como existencias o inmovilizado.* Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 52, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2002): *Sobre el tratamiento contable que corresponde otorgar en el arrendamiento financiero de un bien cuando el tope de interés es variable.* Consulta número 3 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 49, marzo.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2002): *Sobre el tratamiento contable de una indemnización a favor de una empresa, fijada por incumplimiento de un contrato, en concreto, en cuanto a los plazos de ejecución de determinadas obras de mejora en un*

inmovilizado. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 52, diciembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2003): *Sobre el tratamiento contable de una opción de compra sobre un determinado bien*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 55, septiembre.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC (2004): *Sobre la implantación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)*. Consulta número 1 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, BOICAC, nº 58, junio.

Instituto Nacional de Estadística (2004a): "Censos de población y viviendas 2001. Cambios en la composición de los hogares", *Boletín Informativo del Instituto Nacional de Estadística*, nº 6, diciembre. Consultado en <http://www.ine.es/revistas/cifraine/0604.pdf> el 1 de febrero de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2004b): *Censos de población y viviendas 2001*. Consultado en <http://atrios.ine.es/censo/es/inicio.jsp> el 7 de abril de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2004c): *Estadística de la construcción*. Consultado en <http://www.ine.es/inebase/cgi/axi> el 8 de noviembre de 2004.

Instituto Nacional de Estadística (2004d): *Estructura y demografía empresarial. Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2004*. Notas de prensa, 11 de agosto. Consultado en <http://www.ine.es/prensa/np340.pdf> el 10 de noviembre de 2004.

Instituto Nacional de Estadística (2004e): *Proyecciones de la población de España calculadas a partir del Censo de 2001*. Notas de prensa, 19 de

Bibliografía General

agosto. Consultado en <http://www.ine.es/prensa/np341.pdf> el 10 de noviembre de 2004.

Instituto Nacional de Estadística (2005a): *Anuario estadístico de España 2004*. Consultado en <http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario04/anuario04.htm> el 10 de febrero de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2005b): *Encuesta de Población Activa (EPA). Cuarto trimestre de 2004*. Nota de prensa, 28 de enero. Consultado en <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0404.pdf> el 15 de marzo de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2005c): "Encuesta de Población Activa 2005". *Boletín informativo del Instituto Nacional de Estadística*, nº 1. Consultado en <http://www.ine.es/revistas/cifraine/0105.pdf> el 21 de febrero de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2005d): *Estadística de hipotecas (constituciones). Diciembre 2004*. Nota de prensa, 30 de marzo. Consultado en <http://www.ine.es/daco/daco42/daco426/h1204c.pdf> el 4 de abril de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2005e): *Indicadores de actividad del sector servicios. Base 2000. Enero 2005*. Nota de prensa, 29 de marzo. Consultado en <http://www.ine.es/daco/daco42/iass/iass0105.pdf> el 4 de abril de 2005.

Instituto Nacional de Estadística (2005f): *INEbase*. Consultado en <http://www.ine.es/inebase/index.html> el 4 de abril de 2005.

International Accounting Standard Board (IASB) (2001): *Structure*. Consultado en <http://www.iasb.org/about/structure.asp> el 13 de diciembre de 2004.

- International Accounting Standards Committee (IASC) (1989): “Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros” en International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF) (2001): *Normas Internacionales de Contabilidad 2001 (texto completo de las Normas Internacionales de Contabilidad y las Interpretaciones SIC existentes a 1 de enero de 2001)*, CISSPRAXIS, Madrid, pp. 43-83.
- International Association of Assessing Officers (2003): “Standard on Automated Valuation Models (AVMs)”, *Assessment Journal*, Vol. 10, nº 4, pp. 109-154.
- International Forum on Accountancy Development (IFAD) (2001): *New survey highlights significant differences between national accounting requirements and International Accounting Standards*, IFAD. Consultado en <http://www.ifad.net> el 17 de mayo de 2004.
- International Forum on Accountancy Development (IFAD) (2002): *GAAP Convergence 2002 ~ Highlights*, IFAD. Consultado en <http://www.ifad.net> el 17 de mayo de 2004.
- International Forum on Accountancy Development (IFAD) (2002): *GAAP Convergence 2002 ~ Background*, IFAD. Consultado en <http://www.ifad.net> el 17 de mayo de 2004.
- International Organization of Securities Commissions (IOSCO) (2004): *Final Communiqué of the XXIXth Annual Conference of the International Organization of Securities Commissions*. Consultado en <http://www.iosco.org/news/pdf/IOSCONEWS67.pdf> el 27 de mayo de 2004.
- International Organization of Securities Commissions (IOSCO) (2000): *Resolution concerning the use of IASC standards for the purpose of facilitating multinational securities offerings and cross-border listings*.

Bibliografía General

- Sydney, may 17. Consultado en <http://www.iosco.org/news/pdf/IOSCONEWS26.pdf> el 27 de mayo de 2004.
- International Valuation Standards Committee (2004): "Mass appraisal for property taxation", *Exposure Draft of Proposed International Valuation Guidance Note*, February. Consultado en <http://www.ivsc.org/pubs/index.html> el 5 de marzo de 2004.
- International Valuation Standards Committee (2004): *New valuation basis proposed in response to revised International Accounting Standards*, News release, 4 february. Consultado en <http://www.ivsc.org/news/2004/0204nr.pdf> el 5 de marzo de 2004.
- International Valuation Standards Committee (2005): *International Valuation Standards*, International Valuation Standards Committee, London.
- Iribak, A. (2004): "El cambio contable se acelera". *El País*, 2 de mayo. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/> el 25 de mayo de 2004.
- Isakson, H.R. (2001): "Using multiple regression analysis in real estate appraisal", *Appraisal Journal*, Vol. 69, nº 4, pp. 424-430.
- Isakson, H.R. (2002): "The linear algebra of the sales comparison approach", *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 24, nº 2, pp. 117-128.
- Jaafar, A. y Mcleay, S. (2004): "Accounting harmonization in Europe: Country effects and sector effects", *27th Annual Congress of the European Accounting Association*, Prague.
- Jaggi, B. y Tsui, J. (2001): "Management motivation and market assessment: Revaluations of fixed assets", *Journal of International Financial Management & Accounting*, Vol. 12, nº 2, pp. 160-187.
- James, E. (1974): *Historia del pensamiento económico*, Aguilar, Madrid.

- Jarne, J.I.; Láinez, J.A. y Callao, S. (2003): "Grado de convergencia de las prácticas contables de las empresas europeas. Una evidencia empírica", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXII, nº 116, pp. 145-182.
- Kelley Pace, R. (1998): "Appraisal using generalized additive models", *Journal of Real Estate Research*, Vol. 5, nº ½, pp. 77-99.
- King, A.M. (2003): "Fair value accounting: its time has come and gone", *Strategic Finance*, Vol. 85, nº 3, pp. 54-60.
- Kirschenheiter, M. (1997): "Information quality and correlated signals". *Journal of Accounting Research*, tomo 35, nº 1, pp. 43-59.
- Knight, F.H. (1923): "Some fallacies in the interpretation of social cost", *Quarterly Journal of Economics*, febrero-noviembre. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española* (1981), nº 68, pp. 234-244.
- Kratzer, M.M. (2004): "Working with real estate appraisals-tips on appraising an appraisal", *Real Estate Finance*, abril, pp. 7-14.
- Kummerow, M. (2002): "A statistical definition of value", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 4, pp. 407-416.
- La Caixa (2004): "La creación de empleo continúa en el tercer trimestre", *Informe mensual*, noviembre, Servicio de Estudios de "la Caixa", Barcelona, pp. 42-54.
- La Caixa (2004): "La demanda interior tira de la economía española", *Informe mensual*, diciembre, Servicio de Estudios de "la Caixa", Barcelona, pp. 38-46.
- La Caixa (2004): "La demanda interna impulsa el crecimiento", *Informe mensual*, noviembre, Servicio de Estudios de "la Caixa", Barcelona, pp. 36-41.

Bibliografía General

- Lacruz, J.L. (1992): *Nociones de derecho civil patrimonial e introducción al derecho*, José María Bosch Editor, Barcelona.
- Laínez Gadea, J.A. (1993): *Comparabilidad internacional de la información financiera. Análisis y posición de la normativa española*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Laínez Gadea, J.A. y Bellostas Pérez-Grueso, A.J. (1995): "La utilidad del marco conceptual como herramienta de normalización. Análisis de la reciente experiencia del I.A.S.C.", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, nº 85, abril-junio, pp. 1117-1146.
- Laínez, J.A. et al. (2003): "Análisis de las principales diferencias entre el modelo contable del IASB y el vigente en la actualidad en España". En Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. (dir.): *Estudio sobre los efectos de la aplicación de las normas contables del IASB a los sectores cotizados de la bolsa española*, Papeles de la Fundación, nº 3, Instituto Español de Analistas Financieros, Madrid, pp. 45-165.
- Laínez, J.A. y Callao, S. (1999): "Normas internacionales de contabilidad versus normativa española", *Partida Doble*, nº 104, pp. 4-27.
- Larrán, J. (2002): *Efectos de la divulgación de información en el valor empresarial: percepciones de las grandes compañías españolas*. Consultado en <http://www.aeca1.org/comisiones/comisionvalor.htm>
- Lasarte, C. (1994): *Curso de derecho civil patrimonial*, Tecnos, Madrid.
- Lasarte, C. (1994): *Curso de derecho civil patrimonial. Introducción al derecho*, Tecnos, Madrid.
- Lavín, R.R. y Fernández, M. (2003): "La UE aprueba hoy las normas contables internacionales con dos excepciones", *Expansión*, 15 de julio de 2003. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/> el 30 de julio de 2003.

- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, Boletín Oficial del Estado, nº 266, 6 de noviembre de 1999.
- Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones, Boletín Oficial del Estado, nº 89, 14 de abril de 1998.
- Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, Boletín Oficial del Estado, nº 313, 31 de diciembre de 2003.
- Lin, Y.C. (2000): "Asset revaluation and current cost accounting: UK corporate disclosure decisions in 1983", *The British Accounting Review*, Vol. 32, nº 2, pp. 161-187.
- Lipe, R.C. (2002): "Fair valuing debt turns deteriorating credit quality into positive signals for Boston Chicken", *Accounting Horizons*, Vol. 16, nº 2, pp. 169-181.
- Lipscomb, J.H. (2002): "Second-generation industrial buildings: Value determinants", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 3, pp. 298-303.
- Lizcano, J. (2005): *Resumen del informe global Transparencia Internacional sobre la corrupción 2005. La corrupción en el sector de la construcción*. Archivo adjunto a correo electrónico recibido de Lizcano, J. el 18 de marzo de 2005.
- Llinares, M.C., Montañana, A. y Navarro, E. (2001): *Economía y organización de empresas constructoras*, Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia, Valencia.
- López Combarros, J.L. (2003): "Principales aspectos de la reforma legal de la contabilidad en España", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, pp. 4-5.
- López Hernández, A.M. (2004): "Normas Internacionales de Contabilidad y la Normalización Contable española", *Jornada sobre Normas*

Bibliografía General

- Internacionales de Contabilidad*, 29 de noviembre, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada, Granada.
- López Hernández, A.M. y Rodríguez Bolívar, M.P. (2001): “El fair value desde la perspectiva de las características cualitativas de la información”, *XI Congreso AECA*, AECA, Madrid.
- López Hernández, A.M. y Rodríguez Bolívar, M.P. (2003): *Contabilidad Financiera I*. Material Didáctico para la asignatura Contabilidad Financiera I en el curso académico 2003/04, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Granada, Granada.
- López Hernández, A.M. y Rodríguez Bolívar, M.P. (2004): “Implicaciones de la valoración a fair value en la banca: una revisión internacional”, *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Granada.
- López Hernández, A.M.; Navarro Galera, A. y Maza Vera, P. (2003): *Normativa general de contabilidad y auditoría de cuentas*, Tecnos, Madrid.
- Lorca, P. (2004): “Incidencia de las Normas Internacionales de Contabilidad en el análisis”, *Técnica Contable*, nº 660, pp. 25-35.
- Lorca, P. y de Andrés, J. (2001a): “La irrupción del valor razonable en la doctrina contable”, *XI Congreso AECA*, Madrid.
- Lorca, P. y de Andrés, J. (2001b): “El fair value: situación actual y perspectivas para el futuro”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 224, pp. 235-264.
- Lorca, P. y de Andrés, J. (2002): “Valor razonable ¿evolución o revolución?”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 59, pp. 18-22.
- Lorca, P. y de Andrés, J. (2003): “La sustitución del coste histórico por el fair value”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 248, pp. 195-238.

- Luna Jiménez, M.J. y Esteban Pagola, A.I. (2004): “Comparativa de la contabilización del arrendamiento financiero: PGCE vs. NIC 17”, *Partida Doble*, nº 156, pp. 88-97.
- Luna, M.J.; García, M.D. y Esteban, A.I. (2002): “Las propiedades de inversión en las normas internacionales de contabilidad: La NIC 40”, *Partida Doble*, nº 131, pp. 34-40.
- M.A.P./M.F. (2005): “Bruselas da un ultimátum a EEUU por la contabilidad”, *Expansión*, 20 de abril de 2005. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 22 de abril de 2005.
- Machota, M. y Ortiz, E. (2002): “El reto del valor razonable en la Unión Europea. Viabilidad en España”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela.
- Magnou, E. (2002): “Aplicación de la teoría de las variables regionalizadas en tasaciones”, *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 3-7.
- Magnou, E. (2002): “La tasación normalizada ISO: Un objetivo a alcanzar por los tasadores europeos”, *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 59-66.
- Maital, S. (1995): *Coste, precio, valor. Cómo analizar y gestionar mejor el triángulo del beneficio*, Deusto, Bilbao.
- Mallo, C. (coord.) (2002): *Introducción a la contabilidad financiera*, Thomson, Madrid.
- Mallo, C. y Pulido, A. (2004): *Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*, Thomson, Madrid.
- Marquina, J. (2004): “Las normas de contabilidad”, *Actualidad Económica*, 5 de marzo. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 20 de marzo de 2004.

Bibliografía General

- Martín Molina, P.B. (2005): “El Impuesto sobre Sociedades en el año 2004 y las novedades para el año 2005”, *Partida Doble*, nº 162, pp. 42-51.
- Martín Zamora, M.P y Valderas Trabajo, M. (2002): “La valoración de los elementos patrimoniales construidos o fabricados por la propia empresa. Especial referencia a los intereses intercalarios” en *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 3-7.
- Martín, J.J. (1999): “Innovaciones y reformas organizativas en el Sistema Nacional de Salud español”, *Curso de Experto Universitario en Gestión de Unidades Clínicas*, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- Martínez Churiaque, I. (2004): “Valoración contable” en Herrerías Pleguezuelo, R. (ed.): *Novedades en la teoría general de valoración. Aplicaciones*, Editorial Universidad de Granada, Granada, pp. 105-124.
- Martínez Churiaque, J.I. (2001): “Valor razonable en las NIC: Perspectivas en España”, *Partida Doble*, nº 126, pp. 38-51.
- Martínez Churiaque, J.I. (2002): “Organismos emisores de normas contables: Reforma europea y entidades de supervisión”, *Partida Doble*, nº 137, pp. 24-33.
- Martínez Churiaque, J.I. (2004): “El resultado contable en las Normas Internacionales de Información Financiera”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 66, pp. 31-35.
- Martínez Churiaque, J.I. (2003): “La aceptación social de la creatividad contable del beneficio. El ejemplo de la realización de las plusvalías”, *Revista Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, septiembre, pp. 74-76.

- Martínez Conesa, I. (1996): *Marco conceptual de la contabilidad financiera en España: comparabilidad internacional*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Martínez Conesa, I. (1996): *Marco conceptual de la contabilidad financiera en España: comparabilidad internacional*, ICAC, Madrid.
- Martínez Conesa, I. (2000): “El marco conceptual y el Plan General de Contabilidad” en Tua, J. (coord.) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid, pp. 331-371.
- Martínez Conesa, I. y Ortiz Martínez, E. (2003): “Factores explicativos del grado de comparabilidad de variables contables fundamentales en empresas europeas cotizadas”, *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- Martínez Conesa, I. y Ortiz Martínez, E. (2004): “Información financiera en mercados internacionales de capital. Percepciones de los analistas sobre su relevancia, utilidad y limitaciones”, *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 251, pp. 159-224.
- Martínez García, F.J. y Sousa Fernández, F. (2002). “El estado de resultados globales: hacia una mayor relevancia de la información financiera”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 59, pp. 23-27.
- Martínez García, F.J. y Sousa Fernández, F. (2004): “La conceptualización del beneficio como exponente de la diversidad contable internacional”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 67, pp. 3-7.
- Martínez García, F.J.; Garay González, J.A. y García de la Iglesia, M.I. (1995): *Contabilidad. Comentarios, esquemas, ejercicios y cuestiones*, Pirámide, Madrid.

Bibliografía General

- Martínez García, F.J.; Garay González, J.A. y García de la Iglesia, M.I. (1995): *Contabilidad. Comentarios, esquemas, ejercicios y cuestiones*, Pirámide, Madrid.
- Martínez Rueda, M. et al. (2004): *Organización del sector de la construcción*. Material del Tema 3 de la asignatura "Organización, programación y control de obras", Escuela de Arquitectura Técnica, Universidad de Granada.
- Mazars (2003): *The impact that changing to IAS-IFRS will have on european companies: somewhere in between opportunities and complexity*. Consultado en http://iasplus.deloitte.es/contenidos/pdfs/Estudio_Mazars_ias-ifrs.pdf el 10 de marzo de 2004.
- McKean, R.N. (1982): "Derechos de propiedad en el sector público e instrumentos para aumentar la eficiencia del sector público", *Hacienda Pública Española*, nº 77, pp. 331-342.
- Medina Dávila-Ponce de León, E. (2003): *Valoración inmobiliaria. Estudio y cálculo del valor de los bienes inmuebles de naturaleza urbana, y de determinados derechos*, dykinson, Madrid.
- Meeting, D.T. y Luecke, R.W. (2002): "Asset impairment and disposal", *Journal of Accountancy*, Vol. 193, nº 3, pp. 49-60.
- Menelaidés, S.L.; Graham, L.E. y Gischbach, G. (2003): "The auditor's approach to fair value", *Journal of Accountancy*, Vol. 195, nº 6, p. 73.
- Merino Jara, I. (2001): *Impuesto sobre bienes inmuebles*, Aranzadi, Navarra.
- Miller Jr, N.G. y Markosyan, S. (2003): "The academic roots and evolution of real estate appraisal", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 2, pp. 172 - 184.
- Ministerio de Fomento (2005): *Boletín Estadístico*, nº 41, 29 de marzo. Consultado en <http://www.mfom.es> el 4 de abril de 2005.

- Moles y Roca, P. (1982): "La depreciación de los activos inmovilizados", *Revista Hacienda Pública Española*, nº 76, pp. 135-144.
- Molina Llopis, R. (2005): "Puntos débiles de la armonización contable europea", *Técnica Contable*, nº 674, pp.4-12.
- Montero Aguilera, F. (2004): "Métodos de estimación de demanda inmobiliaria. Estudios de tendencias. Un modelo de oferta-demanda de viviendas" en Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): "Análisis de sectores y mercados inmobiliarios", *Módulos de Formación TINSA*, nº 3, Madrid, 11 de marzo de 2004.
- Monterrey, J.; Pineda, C. y Sánchez, A. (2003): "Eficiencia contractual y señalización a través de la elección contable: El caso único de la revalorización de activos en España", *XII Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, AECA, Cádiz.
- Montesinos, V. (1990): "La valoración del inmovilizado en el nuevo plan general de contabilidad", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XIX, nº 64, pp. 559-586.
- Montoya Mateos, P. (2004): *Gestión de promociones inmobiliarias. Manual práctico*, Díaz de Santos, Madrid.
- Moral González, J. (1991): *Los bienes inmuebles: Aspectos jurídicos y económicos de su valoración*, Ariel, Barcelona.
- Morales, M.J. y Bentabol, M.A. (2002): "La medición del coste del inmovilizado material en el actual marco conceptual: Aproximación a un modelo de valor económico", *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Santiago de Compostela.
- Morales, M.J. y Bentabol, M.A. (2003): "La determinación del valor base para el cómputo de la amortización del inmovilizado material ante el proceso

Bibliografía General

- de armonización contable internacional”, *Técnica Contable*, nº 684, pp. 4-17.
- Morales, M.J. y Bentabol, M.A. (2004): “La contabilización de inmuebles: Análisis comparativo en la normativa española y del IASB”, *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Granada.
- Morales, M.J. y Bentabol, M.A. (2004): “La valoración del inmovilizado material en las NIC”, *Partida Doble*, nº 154, pp. 48-71.
- Moreno, B., Bustos, C. y Trujillo, M.I. (2002): *Derecho civil patrimonial. Conceptos y normativa básica*, Comares, Granada.
- Motta, T.A. y Endsley, W.E. (2003): “The future of the valuation profesión: Diagnostic tools and prescriptive practices for real estate markets”, *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 4, pp. 345-350.
- Muño Vázquez, M.F. (2000): “Relación entre la expansión de los informes publicados por las empresas y la calidad de las decisiones de los usuarios. El problema de la sobrecarga de información”, *Revista de Contabilidad*, Vol. 3, nº 5, pp. 127-148.
- Muller, K.A. y Riedl, E.J. (2002): “External monitoring of property appraisal estimates and information asymmetry”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, nº 3, pp. 865-881.
- Naredo, J.M. (2003): *La economía en evolución*, Siglo XXI de España Editores, Madrid.
- Navarro Galera, A. (2002): “La aplicación del fair value al inmovilizado de las entidades públicas: Su incidencia en la utilidad de los estados económico-financieros”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Santiago de Compostela.
- Nichols, L.M. y Buerger, K.H. (2002): “An investigation of the effect of valuation alternatives for fixed assets on the decisions of statement

- users in the United States and Germany”, *Journal of International Accounting Auditing & Taxation*, Vol. 11, nº 2, pp. 155-163.
- Niederleytner, G. (2003): “Las nuevas normas contables afectarán a 1,7 millones de pymes”, *La Gaceta*, 14 de julio. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/> el 20 de julio de 2004.
- O’ Callaghan, X. (2001): *Código civil. Comentado y con jurisprudencia*, La Ley Actualidad, Madrid.
- O’ Connor, P.M. (2002): “Comparison of three residential regression models: Additive, multiplicative and nonlinear”, *Assessment Journal*, Vol. 9, nº 4, pp. 37-43.
- O’ Roarty, B. et al. (1997): “A case-based reasoning approach to the selection of comparable evidence for retail rent determination”, *Expert Systems with Applications*, Vol. 12, nº 4, pp. 417-428.
- Orden de 11 de mayo de 2001, por la que se modifican las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias. Boletín Oficial del Estado, 8 de junio de 2001.
- Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 28 de diciembre de 1994, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias, Boletín Oficial del Estado nº 4, enero de 1995 (corrección de errores en BOE de 19 de enero de 1995 y BOE de 17 de febrero de 1995).
- Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras. Boletín Oficial del Estado, nº 85, 9 de abril de 2003.
- Ortiz, E. 2003: “Diversidad en la información emitida en los mercados de capitales”, *Análisis Financiero*, nº 91, pp. 32-39.

Bibliografía General

- Osborne, K.L. y Inglés, W.S. (2003): "When does a capital expenditure increase market value?", *Journal of Property Valuation and Taxation*, Vol. 14, nº 3, pp. 32-37.
- Pagourtzi, E. et al. (2003): "Real estate appraisal: A review of valuation methods", *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 21, nº 4, pp. 383-402.
- Palacios, F. y Callejón, J. (2004): "Distribución no paramétrica de la tasa interna de retorno a partir de las estimaciones facilitadas por el experto" en Herrerías Pleguezuelo, R. y Callejón Céspedes, J. (eds) (2004): *Programación, selección, control y valoración de proyectos*, Capítulo 5, Universidad de Granada, pp. 95-111.
- Parada Pardo, J. (2004): "A las puertas de la adaptación a las NIIF", *Cinco Días*, 30 de diciembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 10 de enero de 2005.
- Pascual, C. (2003): "Claves para adaptarse a las nuevas normas contables", *La Gaceta*, 27 de octubre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 5 de noviembre de 2003.
- Pascual, C. (2004): "Las juntas directivas se harán responsables de los balances", *La Gaceta*, 4 de noviembre. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es/cont.PDF> el 10 de noviembre de 2004.
- Peatfield, D.E. (2003): "Compromising of a profession", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 1, pp. 94 - 96.
- Pérez Barrio, G. (2002): *¿Por qué siguen subiendo tanto los precios de las viviendas?*. Consultado en <http://www.tinsa.es/espanol/NEWS/NOTAS/informes/porquesiguensubiendo.html> el 8 de marzo de 2004.

- Pérez García, J. (2003): "Presentación de estados financieros. Cambios introducidos por las Normas Internacionales de Contabilidad", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 26-33.
- Pérez Méndez, J.A. (1997): "La actualización de balances de 1996 y la Contabilidad. Revisión crítica", *Actualidad Financiera*, Vol. II, nº 11, pp. 3-26.
- Pérez, B. (2005): "Hacienda reformará Sociedades para evitar el impacto de las NIC", *La Gaceta*, 12 de abril. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 16 de abril de 2005.
- Perramon, J. (2004): *Diferencias entre las NIC y la normativa contable española*, Confederación de Empresarios y Directivos de España, Consultado en <http://www.e-deusto.com/cede/articulos.asp> el 4 de diciembre de 2004.
- Pires da Silva, S.A. (2002): "Comparación de modelos estadísticos por variación residual", *I Congreso Internacional de Valoración y Tasación*, Centro de Ingeniería Económica (INECO), Valencia, pp. 21-33.
- Pizarro, T.M. (1976): "Los estados financieros y la valoración en el Plan General de Contabilidad de España: análisis crítico", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. V, nº 15, pp. 73-93.
- Prado, J.M. (1989): "El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones", *Técnica Contable*, Vol. XLI, nº 490, pp. 409-424.
- Pricewaterhousecoopers (2000): *Normas internacionales de contabilidad en Europa ¿2005 o ahora?. La opinión de más de 700 directores financieros*. Consultado en http://www.pwcglobal.com/es/esp/ins-sol/spec-int/IAS_2005_ahora.pdf el 3 de mayo de 2004.
- Pricewaterhousecoopers (2002): *2005: ¿Estamos preparados o no?. Normas internacionales de contabilidad en Europa: la opinión de más de 650*

Bibliografía General

- directores financieros.* Consultado en http://www.pwcglobal.com/es/esp/ins-sol/spec-int/IAS_2005_esp.pdf el 3 de mayo de 2004.
- Pulido Álvarez, A. (2002): “El camino de la normativa contable española hacia las Normas Internacionales de Contabilidad”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 61, pp. 41-45.
- Pulido Álvarez, A. (2003): “Los fondos propios. ¿Un concepto sujeto a revisión?”. *Revista de Contabilidad y Tributación. Estudios Financieros*, nº 241, pp. 165-186.
- Pulido, A. (2000): “El fair value y el marco conceptual” en Tua, J. (coord.) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, AECA, Madrid.
- Pulido, A. (2000): “El fair value y la actualización de las Directivas Contables”, *Partida Doble*, nº 116, pp. 18-23.
- Rabianski, J.S. (2003): “Primary and secondary data: Concepts, concerns, errors and issues”, *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 1, pp. 43-55.
- Ramos, A.; Rivero, D. y Gallego, E. (2004): “La implantación de las normas IAS: Una consulta a las empresas”, *Partida Doble*, nº 155, pp. 18-33.
- Ramsey, R. (2004): “The urban land economics tradition: How heterodox economic theory survives in the real estate appraisal profession”, *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, Vol. 22, pp. 347-378.
- Real Academia Española (2001): *Diccionario de la Lengua Española*, Espasa Calpe, Madrid.
- Real Decreto 1020/1993 de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las

construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana, Boletín Oficial del Estado, nº 174, 22 de julio de 1993 (rectificación Boletín Oficial del Estado, nº 227, 22 de septiembre de 1993).

Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).

Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, Boletín Oficial del Estado, nº 310, 27 de diciembre de 1990 (corrección de errores, BOE nº 63, de 14 de marzo de 1991) .

Real Decreto 330/2003, de 14 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), Boletín Oficial del Estado, nº 79, de 2 de abril de 2003.

Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, Boletín Oficial del Estado, nº 58, 8 de marzo de 2004.

Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas, Boletín Oficial del Estado, nº 234, de 29 de septiembre de 1990.

Registradores de España (2004): *Estadística registral inmobiliaria*. Consultado en <http://www.registradores.org/principal/ficheros/EstadisticaInmobiliariaRegistralAbierta.pdf> el 15 de febrero de 2005.

Bibliografía General

Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de las NIC. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 11 de septiembre de 2002.

Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. Diario de la Unión Europea, 13 de octubre de 2003.

Reglamento (CE) nº 2086/2004 de la Comisión de 19 de noviembre de 2004 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la inserción de la NIC 39. Diario Oficial de la Unión Europea, 9 de diciembre de 2004, pp. 1-65.

Reglamento (CE) nº 211/2005 de la Comisión de 4 de febrero de 2005 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 1 y 2 y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) nº: 12, 16, 19, 32, 33, 38 y 39. Diario Oficial de la Unión Europea, 11 de febrero de 2005, pp. 1-27.

Reglamento (CE) nº 2236/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41

y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SEC) números 9, 22, 28 y 32. Diario Oficial de la Unión Europea, 31 de diciembre de 2004, pp. 1-145.

Reglamento (CE) nº 2237/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la NIC 32 y a la Interpretación CINIIF 1. Boletín Oficial de la Unión Europea, 31 de diciembre de 2004, pp. 1-41.

Reglamento (CE) nº 2238/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la NIIF 1, a las NIC números 1 a 10, 12 a 17, 19 a 24, 27 a 38, 40 y 41 y a las SIC números 1 a 7, 11 a 14, 18 a 27, 30 a 33. Diario Oficial de la Unión Europea, 31 de diciembre de 2004, pp. 1-175.

Reglamento (CE) nº 707/2004 de la Comisión de 6 de abril de 2004 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. Diario Oficial de la Unión Europea, 17 de abril de 2004.

Reinstein, A. y Bayou, M.E. (2002): "Helping real estate developers account for changing values of their fixed assets", *Real Estate Review*, Vol. 31, nº 4, pp. 54-57.

Renne, J.S. (2003): "Valuation methodologies for the assessment function, current and past practices", *Assessment Journal*, Vol. 10, nº 4, pp. 103-108.

Bibliografía General

Requena, J.M. (1977): *La homogeneización de magnitudes en la ciencia de la contabilidad*, ICE, Madrid.

Requena, J.M. (1979): *Teoría actual de la contabilidad*, ICE, Madrid.

Resolución de 21 de enero de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, Boletín Oficial del Estado, nº 84, 7 de abril de 1992.

Resolución de 21 de enero de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, Boletín Oficial del Estado, nº 84, 7 de abril de 1992.

Resolución de 27 de Julio de 1992, del presidente del ICAC, por la que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades, Boletín Oficial del Estado, nº 265, 4 de noviembre de 1992.

Resolución de 30 de julio de 1991, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, Boletín Oficial del Estado, nº 16, 18 de enero de 1992.

Resolución de 30 de julio de 1991, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, Boletín Oficial del Estado, nº 16, 18 de enero de 1992.

Resolución de 9 de mayo de 2000, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, Boletín Oficial del Estado, nº 141, 13 de junio de 2000.

Reverte, C. (2002): “La investigación sobre la capacidad predictiva de la información financiera: Revisión crítica y perspectivas de futuro”, *Revista de Contabilidad*, Vol 5, nº 10, pp. 105-136.

- Ricardo, D. (2003): *Principios de economía política y tributación*, traducido por De la Nuez, P. y Rodríguez Braun, C., Pirámide, Madrid. [Primera edición, 1817 en Londres].
- Rivero, J. (1980): *Contabilidad Financiera*, ICE, Madrid.
- Robinson III, R.R. y Lucas, S.C. (2003): "Appraising special-purpose industrial facilities for ad valorem purposes", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 4, pp. 321-327.
- Robinson, J. (1964): *Ensayos sobre análisis económico*, Fondo de cultura económica, México.
- Roca Cladera, J. (1986): *Manual de valoraciones inmobiliarias*, Ariel, Barcelona.
- Rodríguez Ariza, L. (1990): *La agregación en contabilidad*, ICAC, Madrid.
- Rojo Ramírez, A. (2004): "La NIC 17: Arrendamientos", *Partida Doble*, nº 156, junio, pp. 76-87.
- Rojo Ramírez, A. (2004): "La NIC 17: Arrendamientos", *Partida Doble*, nº 156, pp. 76-87.
- Rojo, A. (2001): "Valoración contable, valor razonable y utilidad de la información", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 56, pp. 74-75.
- Rojo, A. y Caba, M.C. (2003): "La NIC 1 del IASB, estados financieros", *Partida Doble*, nº 142, pp. 6-23.
- Roll, E. (1974): *Historia de las doctrinas económicas*, Fondo de cultura económica, México.
- Romera, J. (2005): "Altadis habría ganado un 30% más con la nueva contabilidad", *Expansión*, 12 de abril de 2005. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 15 de abril de 2005.

Bibliografía General

- Romero Colunga, M. (1993): *La valoración inmobiliaria*, Aranzadi, Pamplona.
- Romero Frías, E. (2004): “La nueva formación y titulación de experto en NIC”, *Partida Doble*, nº 151, pp. 94-105.
- Romero, C. (1977): “Valoración por el método de las dos distribuciones Beta: una extensión”, *Revista de Economía Política*, nº 75, p. 47-62.
- Roulac, S. et al. (2004): “The emerging global real estate appraisal research agenda: Evidence from the ARES, ERES, PPRES and RICS”, *Journal of Real Estate Literature*, Vol. 12, nº 2, pp. 135-155.
- Rudolph, P.M. (1998): “Will mandatory licensing and standards raise the quality of real estate appraisals? Some insights from agency theory”, *Journal of Housing Economics*, Vol. 7, nº 2, pp. 165-179.
- Ryan, S.G. et al. (2002): “Reporting fair value interest and value changes on financial instruments”, *Accounting Horizons*, Vol. 16, nº 3, pp. 259-267.
- Saitua, A. (2002): “Aplicación de las normas internacionales de contabilidad para los grupos de sociedades cotizadas en el 2005. ¿Está abriéndose el camino de las empresas europeas hacia los mercados americanos”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Santiago de Compostela.
- Samuelson, R.A. (1996): “The concept of assets in accounting theory”, *Accounting Horizons*, Vol. 10, nº 3, pp. 147-157.
- Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. y García Martínez, F. (2003): “Consecuencias sectoriales de la aplicación de las Normas IASB”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 65, pp. 18-24.
- Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. y García Martínez, F. (2003): “Consecuencias sectoriales de la aplicación de las Normas IASB”, *Revista*

de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 65, pp. 18-24.

Sánchez González, C. y Herrerías Velasco, J.M. (2004): "Valoración mediante estimadores de tamaño muestral variante (ETMV)" en Herrerías Pleguezuelo, R. y Callejón Céspedes, J. (eds) (2004): *Programación, selección, control y valoración de proyectos*, Capítulo 6, Universidad de Granada, pp. 113-120.

Sánchez Pérez, J.A. (2000): *La promoción inmobiliaria. (Análisis descriptivo, económico y empírico)*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Almería, Almería.

Sanjurjo, M. (1999): "Introducción a la guía. Conceptos generales de valor" en Sanjurjo, M. (coord.): *Guía de valoración de empresas*, Cuadernos Cinco Días, Pricewaterhousecoopers, Madrid, pp. 11-28.

Sansalvador, M.E. y Cavero, J.A. (2002): "La Directiva 2001/65/CE de la UE para la armonización contable", *Partida Doble*, nº 138, pp. 62-67.

Sansalvador, M.E. y Cavero, J.A. (2003): "Últimas tendencias en armonización contable", *Técnica Contable*, nº 650, pp. 10-17.

Sarasa Pérez, J. (2001): *La valoración inmobiliaria en los impuestos*, Edersa, Madrid.

Sayce, S. y Connellan, O. (2002): "From existing use to value in use: Time for a paradigm shift?", *Property Management*, Vol. 20, nº 4, pp. 228.

Schuetze, W. (1987): "Disclosure and the impairment question", *Journal of Accountancy*, Vol. 164, nº 6, pp. 26-32.

Schultz, J.J. y López, T.J. (2001): "The impact of national influence on accounting estimates: Implications for international accounting standard-setters", *The International Journal of Accounting*, Vol 36, nº 2, pp. 271-290.

Bibliografía General

- Schumpeter, J.A. (1997): *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid.
- Schwartz, P. y Carbajo, A. (1981): "Teoría económica de los derechos de propiedad", *Hacienda Pública Española*, nº 68, pp. 221-233.
- Securities and Exchange Commission (SEC) (2000): *SEC Concept Release: International Accounting Standards*. Release Nos. 33-7801, 34-42430; International Series N°. 1215, File n°. S7-04-00. Consultado en <http://www.sec.gov/rules/concept/34-42430.htm> el 27 de mayo de 2004.
- Serra, V. (1978): "Un planteamiento de los modelos contables en relación con los criterios de valoración", *Técnica Contable*, Vol. 30, nº 350, pp. 41-54.
- Serra, V. (1999): "La información contable ante la globalización de la economía: Diversas normas y armonización", *VI Congreso Nacional de Economía*, Alicante.
- Serrano García, R. y Otal Franco, S.H. (2004): "La valoración de los activos fijos no financieros en las Normas Internacionales de Información Financiera", *Estudios de Economía y Empresa*, nº 2, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, Madrid.
- Serrano García, R. y Otal Franco, S.H. (2004): "La valoración de los activos fijos no financieros en las Normas Internacionales de Información Financiera", *Estudios de Economía y Empresa*, nº 2, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, Madrid.
- Serrano, F. y Falcón, C.E. (2001): "Valor razonable en el mercado del suelo", *XI Congreso AECA. Empresa, euro y nueva economía*, AECA, Madrid.
- Shaw, J.H. (2003): "Estimating rental value for submerged land sites using a model-ratio technique", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 1, pp. 38-42.

- Silvan Martínez, L.J. (1997): *Manual práctico de promociones inmobiliarias y tasaciones de mercado*, Munilla-leria, Madrid.
- Silvan Martínez, L.J. (2002): *Curso básico de tasaciones inmobiliarias*, Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid, Madrid.
- Simon, A. (1997): "The ASB's exposure draft Statement of Principles: a comment", *Accounting and Business Research*, Vol. 27, nº 3, pp. 229-241.
- Sloan, R. (1999): "Evaluating the reliability of current value estimates", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26, nº 1, pp. 193-200.
- Sousa, F. (2001): "El valor razonable y el coste histórico en el marco de la relevancia y la fiabilidad de la información financiera", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 55, pp. 7-10.
- Stiegler, M.H. (2002): "If a conflict exists between taxation at market value and equal and uniform taxation, equal and uniform taxation must prevail", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 2, pp. 120.
- Stiegler, M.H. (2002): "Property use and classification may be considered in property valuation", *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 3, p. 239.
- Stiegler, M.H. (2004): "Opinion of value must be based on facts and data generally relied on by real estate experts", *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 1, p. 2.
- Stoops, D.R. (2003): "Billboard valuation: Fundamental asset allocation issues", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 2, pp. 155 - 163.
- Street, D.L. y Gray, S.J. (2002): "Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: Summary of a research monograph", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 11, nº 1, pp. 51-76.

Bibliografía General

- Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): "Valoración inmobiliaria para usuarios de valoraciones", *Módulos de Formación TINSA*, nº 1, Madrid, 12 de febrero de 2004.
- Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): *Modelo demográfico de demanda residencial*. Consultado en <http://www.tinsa.es/espanol/NEWS/NOTAS/articulos/modelodemografico.htm> el 10 de diciembre de 2004.
- Tasaciones Inmobiliarias, S.A., TINSA (2004): *Valores de tasación de la vivienda a 30 de junio de 2004*. Consultado en <http://www.tinsa.es/espanol/Nuevos20%archivos/NOTA2T04.pdf> el 1 de septiembre de 2004.
- Taylor, G.P. y Wright, M.T. (2003): "Tomorrow's appraiser: AQB sets a higher standard", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 4, pp. 356-359.
- Teixeira, C.M. y Freitas, P.J. (2003): "Contabilização das propriedades de investimento: análise comparativa das normas do I.A.S.B., de Portugal e de Espanha". *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- Teixeira, C.M. y Freitas, P.J. (2003): "Contabilização das propriedades de investimento: análise comparativa das normas do I.A.S.B., de Portugal e de Espanha", *XII Congreso AECA*, AECA, Cádiz.
- Thomas, P.R. (2003): "Asset valuation under nonmarket conditions in transitional economies: The case of Ukraine", *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 4, pp. 299-310.
- Thompson, S. (2003): "Financial reporting: macro hedging – IASB responds to concerns", *Accountancy*, Vol. 132, nº 1322, p. 84.
- Torres, T. (2002): "Discusión sobre el concepto de valor: estándares y premisas de valor", *Técnica Contable*, pp. 1001-1009.

- Tua Pereda, J. (2003): "Frente a las Normas Internacionales: Protección patrimonial e información, ¿son compatibles?", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, pp. 87-91.
- Tua Pereda, J. (2004): "El marco conceptual, soporte de las Normas Internacionales", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 66, pp. 4-10.
- Tua Pereda, J. (2004): "Interpretación de las Normas Internacionales de Contabilidad a través del marco conceptual", *Jornada sobre Normas Internacionales de Contabilidad*, 29 de noviembre, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada, Granada.
- Tua, J. (1999): "¿Hacia el triunfo definitivo de las NIC?: Influencia sobre las normas contables españolas", *Partida Doble*, nº 105, pp. 32-51.
- Tua, J. (2003): "Frente a las normas internacionales: Protección patrimonial e información, ¿son compatibles?", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 64, pp. 87-91.
- Tua, J. y Gonzalo, J.A. (2001): "Marco conceptual y ordenamiento español: ¿Son compatibles?", *III Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, Universidad de Jaén.
- Tudela, A. (2005): "El empeño en mantener provisiones con las NIC complica la nueva fiscalidad", *La Gaceta*, 19 de abril. Consultado en <http://iasplus.deloitte.es> el 25 de abril de 2005.
- Ucieda, J.L. (2003): "A decade of reconciliations to US GAAP. What have we learned?", *Spanish Journal of Finance and Accounting*, nº 115, pp. 69-115.
- Ucieda, J.L. (2003): "International accounting harmonization: implications of the European Commission strategy in Spain", *Spanish Journal of Finance and Accounting*, nº 115, pp. 341-345.

Bibliografía General

- Ucieda, J.L. y García, B. (2003): “La comparabilidad de las normas internacionales de contabilidad y los US GAAP: Un estudio empírico de las conciliaciones del informe 20-F”, *XII Congreso AECA. Transparencia empresarial y sociedad del conocimiento*, Cádiz.
- Urías, J. (1997): *Contabilidad Financiera. Teoría y práctica*, Pirámide, Madrid.
- Urías, J. (1999): *Introducción a la contabilidad. Teoría y supuestos*, Pirámide, Madrid.
- Valero Aparicio, E. y Moreno Artés, A.M. (2004): “La NIC 12: Impuesto sobre beneficios”, *Partida Doble*, nº 152, pp. 32-46.
- Valero, E. y Moreno, A.M. (2004): “La NIC 11: Contratos de construcción”, *Partida Doble*, nº 151, pp. 82-92.
- Van de Griendt, B. y Ten Have, G. (2003): “The risk approach: A step-by-step plan for a clean valuation”, *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 1, pp. 30-37.
- Van der Hoek, B. (2004): “IFRS 1: Fair value as deemed cost”. *Accountancy*, Vol. 133, nº 1326, p. 84.
- Vela Bargues, J.M. y Alcarria Jaime, J.J. (1997): “La actualización de balances: Algunas reflexiones en torno a los aspectos contables contenidos en el R.D. 2607 de 20/12/1996”, *Técnica Contable*, pp. 339-350.
- Vela, M.; Montesinos, V. y Serra, V. (1996): *Manual de contabilidad*, Ariel Economía, Barcelona.
- Velilla, A. y Borrás, F. (2003): “Las NIC y los instrumentos financieros: Valoración y contabilidad”, *Partida Doble*, nº 143, pp. 30-37.
- Venkatachalam, M. (1999): “Are 20-F reconciliations between IAS and US-GAAP value-relevant? A discussion”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol 26, nº 1-3, pp. 313-318.

- Villacorta Hernández, M.A. (2004): “Aplicación práctica del deterioro del valor de los activos (I)”, *Técnica Contable*, nº 670, pp. 48-52.
- Villacorta Hernández, M.A. (2004): “Tratamiento de las existencias en las normas del IASB”, *Técnica contable*, nº 666, pp. 45-49.
- Villacorta Hernández, M.A. (2005): “Aplicación práctica del deterioro del valor de los activos (II)”, *Técnica Contable*, nº 671, pp. 31-36.
- Villacorta Hernández, M.A. (2005): “NIC: Contabilización de los activos no corrientes mantenidos para la venta”, *Técnica Contable*, nº 674, pp. 31-35.
- Villalba, D. (1992): “Valoración contable y toma de decisiones en bolsa”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 21, nº 73, pp. 945-955.
- Villarroya, M.B. y Sastre, J.M. (2002): “Las deficiencias legales de los incumplimientos de la normativa contable como causa de las irregularidades en la valoración empresarial”, *VIII Jornada de trabajo sobre análisis contable*, ASEPUC, Universidad de Valladolid, Valladolid.
- Wahlen, J.M. et al. (2000): “American Accounting Association’s Financial Accounting Standards Committee: response to the FASB preliminary views: reporting financial instruments and certain related assets and liabilities at fair value”, *Accounting Horizons*, Vol. 14, nº 4, pp. 501-508.
- Wang, K. y Wolverton, M.L. (2002): *Real estate valuation theory*, Kluwer Academic Publishers Group, The Netherlands.
- Weaver, W. y Michelson, S. (2003): “A practical tool to assist in analyzing risk associated with income capitalization approach valuation or investment analysis”, *The Appraisal Journal*, Vol. 71, nº 4, pp. 335-344.
- Williams, T. P. (2004): “Base adjusting in the sales comparison approach”, *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 2, pp. 155-162.

Bibliografía General

- Willis, D.W. (2001): *Financial assets and liabilities – fair value or historical cost?*. Consultada en <http://www.rutgers.edu/Accounting/raw/fasb/project/fairvalue.html>
- Wincott, D.R. (2002): “A primer on comparable sale confirmation”, *The Appraisal Journal*, Vol. 70, nº 3, pp. 274-282.
- Wolverton, M.L. (2004): “Highest and best use: The von Thünen Connection”, *The Appraisal Journal*, Vol. 72, nº 4, pp. 318-323.
- Yebra Cemborain, R.O. (2000): “Definición y reconocimiento de los elementos de los estados financieros”, en Tua Pereda, J. (coord.): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- Yebra Cemborain, R.O. (dir.) (2004): *Normas Internacionales de Contabilidad 2005-2006: desarrollo y comentarios*, Dossier práctico Francis Lefebvre, Ediciones Francis Lefebvre, Madrid.
- Zamora Ramírez, C. (2001): “El valor razonable en la contabilidad de instrumentos derivados”, *Partida Doble*, nº 126, pp. 68-81.
- Zamora Ramírez, C. (2001): “El valor razonable y el papel de la memoria en la nueva contabilidad de instrumentos derivados”, *XI Congreso Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Empresa, Euro y Nueva Economía*. AECA, Madrid.
- Zeff, S.A. (1999): “Sitting on the fence”, *Accountancy*, Vol. 124, nº 1271, pp. 68-69.
- Zises, R.J. (2003): “A cost-benefit approach to appraisals for property tax appeals”, *Journal of Property Valuation and Taxation*, Vol. 14, nº 3, pp. 45-48.

- Zorio Grima, A. (2002): "IASB, ¿adaptarse o morir?", *Técnica Contable*, nº 639, pp. 169-186.
- Zorio, A. (2003): "Determinants for IAS use and implications for the accounting harmonization process", *Spanish Journal of Finance and Accounting*, nº 115, pp. 368-372.
- Zorio, A.; García, M.A. y Pucheta, M.C. (2004): "Calidad, un nuevo concepto clave en el desenlace del proceso de armonización contable internacional", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXIII, nº 121, pp. 313-347.