

97/2002-03

**UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
UNIDAD DE TERCER CICLO Y POSTGRADO**

Reunido el día de la fecha, el Tribunal nombrado por el Excmo. Sr. Rector Magfco. de esta Universidad, el/a aspirante expuso esta **TESIS DOCTORAL**.

Terminada la lectura y contestadas por el/a Doctorando/a las objeciones formuladas por los señores miembros del Tribunal, éste calificó dicho trabajo con la nota de SOBRESALIENTE CUM

LAUDE POR UNANIMIDAD

Las Palmas de Gran Canaria, a 18 de septiembre de 2003.

El/a Presidente/a: Dr.D. Juan García Boza,

El/a Secretario/a: Dr.D. Pedro Manuel Balboa La Chica,

El/a Vocal: Dr.D. Lázaro Rodríguez Ariza,

El/a Vocal: Dra.Dña. Concepción Ortega Jiménez,

El/a Vocal: Dr.D. Ramon García-Olmedo Domínguez,

La Doctoranda: D^a. Carolina Bona Sánchez,

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD
Programa de Contabilidad

LA INSTITUCIÓN DE LA PROPIEDAD EN CONTABILIDAD: UNA APLICACIÓN AL NEGOCIO DEL TIEMPO COMPARTIDO

Tesis Doctoral presentada por Dña. Carolina Bona Sánchez
Dirigida por los Dres. Dña. Francisca Piedra Herrera
y D. José Manuel Aguayo Moral

La Directora

El Director

El Doctorando

Las Palmas de Gran Canaria, septiembre de 2003



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

**DEPARTAMENTO DE
ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD**

**D. JOSE JUAN DENIZ MAYOR, SECRETARIO DEL DEPARTAMENTO DE
ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD DE LAS
PALMAS DE GRAN CANARIA,**

CERTIFICA,

Que el Consejo de Doctores del Departamento en su sesión de fecha 2 de julio de 2003, tomó el acuerdo de dar el consentimiento para su tramitación, a la tesis doctoral titulada "LA INSTITUCIÓN DE LA PROPIEDAD EN CONTABILIDAD: UNA APLICACIÓN AL NEGOCIO DEL TIEMPO COMPARTIDO", presentada por la doctoranda Dña. Carolina Bona Sánchez y dirigida por los Doctores Dña. Francisca Piedra Herrera y D. José Manuel Aguayo Moral.

Y para que así conste, y a efectos de lo previsto en el Artº 73.2 del Reglamento de Estudios de Doctorado de esta Universidad, firmo la presente en Las Palmas de Gran Canaria, a 2 de julio de 2003.

EL SECRETARIO

José Juan Déniz Mayor

3

A mi abuelo Juan

A pesar de que el camino recorrido hasta la culminación de este trabajo no ha resultado nada fácil, he contado siempre con la ayuda de personas que, de diversas maneras, me han allanado el paso. Es por ello que, aunque no con la extensión que merecen, quisiera expresarles públicamente mi más sincero agradecimiento.

Sean mis primeras palabras para los directores de esta tesis, la profesora Dra. Dña. Francisca Piedra Herrera, por su desinteresada entrega, atinados consejos y por haber puesto a mi disposición todo cuanto estuvo en sus manos para que este trabajo haya podido culminarse; y al Dr. D. José Manuel Aguayo Moral, por la confianza que depositó en mí, por su apoyo y orientación, que a buen seguro han resultado esenciales para alcanzar el objetivo que pretendíamos.

Una mención muy especial merece el profesor Dr. D. Lázaro Rodríguez Ariza, cuya generosidad científica y humana, así como su amable predisposición a compartir conmigo no sólo su tiempo sino también sus valiosos conocimientos, difícilmente podrán ser olvidados.

Mi gratitud debe hacerse extensiva a todos mis compañeros del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, en particular al Dr. D. José Juan Déniz Mayor, por su decisiva colaboración en el cumplimiento de mis obligaciones docentes, y a la Dra. Dña. Mercedes Calvo Cruz, por su apoyo en la realización de las tareas propias del fin de curso. Igualmente, quisiera agradecer a los Dres. D. José Andrés Dorta Velázquez y Dña. Carmen Esther Falcón Pérez, por su amable disposición para discutir algunas de las dudas que han surgido en la realización del trabajo.

Al mismo tiempo, debo dar gracias a la casualidad de la vida por permitirme disfrutar de unos padres y hermanos como los que tengo; gracias por vuestra forma de ser, sin duda habéis sido esenciales para que haya podido ultimar este trabajo.

Finalmente, no resulta fácil encontrar palabras capaces de expresar todo lo que Momo me aporta; gracias por tu sencillez, apoyo, cariño, comprensión y por estar a mi lado en todo momento.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. EL NEGOCIO DEL TIEMPO COMPARTIDO.....	6
1.1 El tiempo compartido.....	8
1.1.1 Precisiones terminológicas.....	8
1.1.2 Origen y evolución del tiempo compartido.....	13
1.1.3 Concepto y dimensiones del tiempo compartido.....	16
1.2 Las modalidades de configuración del tiempo compartido.....	24
1.2.1 Consideraciones previas.....	24
1.2.2 La modalidad inmobiliaria.....	27
1.2.3 Las modalidades accionariales.....	29
1.2.4 Las modalidades asociativas.....	37
1.2.5 La modalidad hotelera.....	42
1.2.6 Otras modalidades.....	44
1.3 Algunas consideraciones en torno al fundamento económico del tiempo compartido.....	49
1.4 La necesidad de un marco normativo para el tiempo compartido.....	51
Bibliografía del capítulo.....	62
CAPÍTULO 2. LA TEORÍA DE LA PROPIEDAD Y LA CONTABILIDAD.....	71
2.1 La propiedad desde una perspectiva jurídica: Enfoque real <i>versus</i> enfoque personal.....	73
2.2 La propiedad desde una perspectiva económica.....	85
2.2.1 Fundamentos básicos de la teoría de los derechos de propiedad.....	85
2.2.2 La importancia del control en la concepción económica de la propiedad.....	93
2.3 El patrimonio en Contabilidad.....	103

2.3.1 La vertiente estática del patrimonio.....	106
2.3.1.1 El concepto de activo.....	106
2.3.1.2 El concepto de pasivo	126
2.3.2 La vertiente dinámica del patrimonio.....	134
2.3.2.1 El concepto de ingreso.....	140
2.3.2.2 El concepto de gasto.....	152
2.4 La concepción de la propiedad bajo el prisma utilitarista de la información contable.....	157
Bibliografía del capítulo.....	173
CAPÍTULO 3. LA PROPIEDAD Y EL USO: SU INCIDENCIA CONTABLE EN EL NEGOCIO DEL TIEMPO COMPARTIDO	186
3.1 Los acuerdos para la cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido.....	188
3.2 La naturaleza jurídica y económica de las cesiones de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido.....	194
3.2.1. Las modalidades traslativas de la propiedad.....	195
3.2.2. Las modalidades no traslativas de la propiedad.....	199
3.3 Aspectos contables de la constitución del régimen de aprovechamiento por turno	211
3.4 Aspectos contables de la transmisión de intervalos de tiempo compartido en modalidades traslativas de la propiedad	229
3.5 Aspectos contables de la transmisión de intervalos de tiempo compartido en modalidades no traslativas de la propiedad.....	240
3.5.1 Análisis general de los enfoques conceptuales para el reconocimiento de las cesiones de uso.....	241
3.5.2 Problemática contable de las cesiones de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido.....	271
Bibliografía del capítulo.....	295
CONCLUSIONES.....	305
BIBLIOGRAFÍA.....	318

INTRODUCCIÓN

Aunque la utilización compartida puede referirse a un conjunto diverso de recursos, es en el ámbito de los bienes inmuebles donde ha alcanzado su mayor desarrollo, más concretamente a través de la denominada multipropiedad, que permite distribuir el uso y disfrute exclusivo de un inmueble entre una pluralidad de sujetos durante un período de tiempo determinado y recurrente cada año.

Si bien es cierto que en sus orígenes la multipropiedad se concibe únicamente como una clase especial de propiedad inmobiliaria, en épocas recientes surgen, junto a ésta, fórmulas más complejas que especialmente la vinculan al uso y disfrute cíclico y rotativo de una determinada unidad de alojamiento de destino turístico.

La identificación del fenómeno con la noción de propiedad o disfrute compartido de una unidad inmobiliaria implica que, en ningún caso, el destino de la misma pueda ser el propio de una vivienda permanente, por cuanto ésta es, en esencia, no compartida. Además, dado que el objetivo último de la multipropiedad es proporcionar alojamiento a los sujetos que se desplazan fuera de sus lugares habituales de residencia con fines

diversos, entre los que se encuentran el ocio y el descanso, su naturaleza eminentemente turística queda fuera de toda duda.

La diversidad de opciones para su configuración práctica, así como las diferencias lingüísticas de los países en los que se ha desarrollado, han derivado en la adopción de una gran variedad de denominaciones para identificar el fenómeno. Quizás por su carácter general, en el ámbito internacional se encuentra bastante arraigado el vocablo anglosajón *timesharing* -tiempo compartido-, término que por su gran versatilidad se adapta a muchas de las posibles configuraciones a las que puede dar lugar.

Ciertamente, si algo caracteriza al tiempo compartido es precisamente la diversidad de modalidades bajo las cuales puede concretarse en la práctica. Junto a ello, desde una perspectiva contable, son escasos los pronunciamientos específicos que centran su atención en este tipo de operaciones, lo cual ha derivado, a su vez, en la existencia de una multiplicidad de prácticas de reconocimiento contable.

Así pues, la riqueza fenomenológica subyacente en este negocio proporciona un marco idóneo para el análisis del papel que la institución de la propiedad ha venido jugando en el ámbito contable, aspecto éste que constituye el objetivo último del presente trabajo. Se trata, en definitiva, de avanzar en la discusión relativa al enfoque conceptual que debe ser adoptado en Contabilidad para el reconocimiento de aquellas operaciones que implican cesión a terceros de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad, más concretamente la de uso y disfrute.

En cualquier caso, aunque la referida pluralidad de manifestaciones permite el acceso al uso y disfrute cíclico y rotativo de una unidad inmobiliaria de destino turístico, unida a la prestación de una serie de servicios complementarios, la diferencia fundamental entre las distintas opciones radica en el modo de alcanzar este resultado. Mientras en algunos casos se adquiere un tipo especial de propiedad inmobiliaria, en otros nos encontramos ante un conjunto de pactos de diversa naturaleza suscritos entre las partes intervinientes en el negocio.

Todo lo anterior fundamenta el orden en el que finalmente se ha desarrollado nuestro trabajo, que ha quedado estructurado en tres capítulos. En el primero, realizamos una aproximación al negocio del tiempo compartido, comenzando, para ello, con un análisis de sus características generales, precisando su diversidad terminológica, estudiando su origen y evolución y estableciendo, a su vez, las diferentes dimensiones que pueden desprenderse de su consideración pormenorizada. Seguidamente abordamos las distintas formas de configuración que puede adoptar el tiempo compartido, efectuando, además, algunas referencias al fundamento económico del fenómeno y al contexto normativo en el que se desenvuelve este tipo de negocios.

Analizado el sector que será objeto de nuestro estudio, y teniendo en cuenta que toda esta diversidad ha venido fuertemente condicionada por la manera en que es concebida la propiedad, en el segundo capítulo realizamos una aproximación al concepto jurídico y económico de la institución de la propiedad, al objeto de poner de manifiesto las influencias que tales concepciones han venido ejerciendo en el ámbito contable, para lo cual se analiza el contenido del que se ha venido dotando, por parte de la Contabilidad, al concepto de patrimonio, tanto en su aspecto estático (activo/pasivo) como dinámico (ingreso/gasto).

En el último capítulo, habida cuenta la importancia que la propiedad ostenta en la delimitación del contenido y alcance de las cesiones de derechos de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido, agrupamos toda esta diversidad, para su análisis desde una perspectiva contable, en dos grandes categorías, esto es, modalidades traslativas y no traslativas de la propiedad.

De esta manera, profundizamos inicialmente en el contenido de los posibles acuerdos, tanto desde una perspectiva jurídica como económica, abordando después el enfoque conceptual que podría adoptar la Contabilidad en el ámbito del reconocimiento de este tipo de operaciones.

Especial trascendencia adquiere en el estudio de estas cuestiones las modalidades no traslativas de la propiedad, por cuanto su concreción en la

cesión a terceros de la facultad de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales demanda un claro posicionamiento de la Contabilidad. Así pues, tras la consideración de los diferentes enfoques que han venido adoptándose por parte de la normativa contable nacional e internacional, culminamos el capítulo planteando diversas aproximaciones conceptuales a la problemática del reconocimiento contable de estas operaciones de cesión, de acuerdo con las distintas concepciones de la propiedad consideradas anteriormente.

CAPÍTULO

1

EL NEGOCIO DEL TIEMPO
COMPARTIDO

Si bien es cierto que en sus orígenes la multipropiedad se concibe únicamente como una clase especial de propiedad inmobiliaria, en épocas más actuales han venido surgiendo, junto a esta concepción, fórmulas más complejas que permiten acceder al uso y disfrute cíclico y rotativo de una determinada unidad alojativa de destino turístico.

De esta manera, junto a la concepción inmobiliaria surge otra, generalmente calificada como turística. A pesar de que ambas posibilitan la obtención de un derecho de disfrute cíclico y rotativo sobre una unidad inmobiliaria de destino turístico, unida a la prestación de una serie de servicios complementarios, la diferencia fundamental radica en el modo de alcanzar este resultado. Así, mientras que en el primer caso se adquiere un tipo especial de propiedad inmobiliaria, el segundo se concreta, en términos generales, en un conjunto de acuerdos de diversa naturaleza suscritos entre las partes intervinientes en el negocio que posibilitan el acceso al uso y disfrute de una unidad alojativa.

En el contexto de tales configuraciones -multipropietarias y turísticas- han venido apareciendo toda una diversidad de modalidades que han generado una gran complejidad en torno al negocio considerado, no existiendo, en la

doctrina, un acuerdo generalizado en cuanto a la ubicación, en el marco jurídico español, de algunas de ellas.

De esta manera, entendiendo el sector del tiempo compartido como argumento ideal para el análisis de la forma en que la institución de la propiedad incide en la contabilidad, en el presente capítulo realizamos una aproximación al negocio, comenzando, para ello, con un análisis de sus características generales, donde precisamos la diversidad terminológica que ha venido rodeando al fenómeno considerado, estudiando posteriormente su origen y evolución así como algunas de las diferentes dimensiones derivadas del concepto tiempo compartido.

Seguidamente, y con la finalidad de conocer la forma en que la institución de la propiedad ha venido delimitando las modalidades bajo las cuales puede manifestarse el tiempo compartido, realizamos, en el segundo apartado un análisis de las mismas, continuando con una referencia al fundamento económico de este tipo de negocios.

Finalmente, efectuamos una aproximación al contexto normativo del tiempo compartido, tanto a nivel europeo como nacional, al objeto de poner de manifiesto la solución que se ha venido proporcionando a la regulación del fenómeno desde ambas perspectivas.

1.1 El tiempo compartido

1.1.1 Precisiones terminológicas

En una primera aproximación, podemos señalar que el fenómeno conocido en nuestro país con el término multipropiedad, asociado al disfrute de una unidad inmobiliaria con carácter temporal y cíclico que posibilita su utilización rotativa por parte de diferentes sujetos, descansa sobre unos presupuestos básicos que no son tan novedosos como en un principio pudiese parecer.

En efecto, sus antecedentes más inmediatos se remontan a las dulas para el aprovechamiento de las aguas o los pastos, por medio de las cuales se establecían sistemas rotativos de uso para tales recursos, permitiendo, de

este modo, una utilización más racional, al extender su opción de disfrute a un mayor número de sujetos¹.

Pero a pesar de que la utilización compartida puede concebirse con respecto a un conjunto más o menos amplio de elementos, es en el campo de los bienes inmuebles donde ha venido desarrollándose con mayor amplitud, por medio del fenómeno multipropietario.

La multipropiedad, como fórmula que posibilita la distribución del uso y disfrute exclusivo de un inmueble entre una pluralidad de sujetos durante un período de tiempo determinado y recurrente cada año, se basa en los conceptos de temporada -al utilizarse el bien durante un lapso de tiempo inferior al período de producción de su utilidad natural- y de turno, esto es, la organización de la percepción temporal de la utilidad de la cosa, de manera intermitente pero regular (Seisdedos; 1990: 423).

En esta línea, señala Matamoros (1994: 183) que aunque el uso por turnos es concebible también respecto de cosas muebles, como automóviles, joyas, cuadros, ordenadores, barcos, aviones, etc., o inmuebles cuyo destino es distinto del alojamiento vacacional, el término multipropiedad se reserva para el objeto consistente en una vivienda, que en principio será una segunda residencia.

Por tanto, la institución analizada ha venido caracterizándose por una vinculación clara con los mercados de segunda vivienda, y más concretamente con el sector turístico y vacacional, constituyendo ambos fenómenos -el multipropietario y el turístico- elementos inseparables de una realidad que va adquiriendo con el paso del tiempo una mayor complejidad.

Resulta evidente que si en una primera aproximación se identifica el término multipropiedad con la idea de propiedad compartida o, tal como posteriormente analizaremos, con la idea de disfrute compartido sobre una unidad inmobiliaria, el destino de esta última no puede ser la satisfacción

¹ Véase, a este respecto, la Exposición de Motivos de la *Ley 42/1998 de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y otras normas tributarias*.

de una necesidad de vivienda permanente, por cuanto esta última es, en esencia, no compartida.

De acuerdo con lo señalado por Matamoros (1994:182) “la multipropiedad apareció en el mercado de las casas de vacaciones como respuesta a un doble fenómeno socioeconómico: el turismo masivo, que se concentra en los lugares de veraneo, y la disminución del tiempo que, por término medio, pasan los turistas en tales puntos”.

Pero si tal como hemos señalado con anterioridad, los presupuestos básicos que esconde el fenómeno multipropietario no son tan novedosos -uso temporal y cíclico de un bien o servicio-, no puede decirse lo mismo de su aplicación generalizada al mundo de las vacaciones y el turismo. Ciertamente, el despegue del concepto en el contexto turístico se produce en períodos de crisis, concretamente, tras la segunda crisis del petróleo, en la década de los ochenta, como una alternativa de comercialización para el inventario inmobiliario de tipo turístico con dificultades para ser vendido.

Así pues, el término multipropiedad ha venido utilizándose desde una doble perspectiva: de una parte, en sentido amplio, como sinónimo de un fenómeno global y multifacético cuya finalidad última es posibilitar el acceso a una unidad inmobiliaria de destino turístico unido, generalmente, al disfrute de un conjunto de servicios complementarios, con independencia de cuál sea el modo utilizado para la consecución de dicha finalidad; y de otra, en sentido estricto, para denotar una única manifestación del mismo, precisamente aquella en la que el derecho de disfrute que conlleva el fenómeno se concreta en la adquisición por el consumidor de una clase especial de propiedad inmobiliaria, enfatizándose, en esta última acepción, el componente inmobiliario de la operación, lo que ha llevado a los defensores de esta última alternativa -fundamentalmente juristas- a considerar que sólo en este caso nos encontramos en el ámbito propio de la propiedad, y por tanto sólo aquí puede hablarse de multipropiedad *strictu sensu*.

Las diferencias lingüísticas de los países en los que se ha desarrollado el fenómeno, así como la variedad de configuraciones que éste admite ha

derivado en la inexistencia de una acepción única para denotarlo, todo lo cual ha supuesto una dificultad añadida para su adecuada comprensión. De este modo, se hace referencia a *timesharing*, multipropiedad, tiempo compartido, propiedad de vacaciones, derecho de habitación periódica o club vacacional, denominaciones que, a priori, pueden introducirnos en algunos de los principales rasgos que han venido caracterizando a la institución, esto es, su multiplicidad fenomenológica o su carácter dinámico, es decir, su capacidad de adaptación a las diferentes estructuras del área geográfica en la que se desarrolla.

Por lo que respecta a nuestro país, se ha venido utilizando el término multipropiedad, si bien también están aceptadas las denominaciones de *timesharing* -cuya traducción literal al español es tiempo compartido- y, más recientemente, aprovechamiento por turno.

En línea con lo que venimos comentando, Munar (1999: 69) señala que el término multipropiedad tiene la gran ventaja de haber calado en la opinión pública hasta el punto de ser, con mucho, la fórmula más habitual de denominar la institución. Evidentemente, desde la perspectiva empresarial puede resultar provechoso emitir un mensaje que lleve implícita la idea de propiedad, por el atractivo que la misma posee.

De este modo, en no pocas ocasiones el término multipropiedad se ha utilizado en nuestro país con fines exclusivamente comerciales y publicitarios, al objeto de incentivar la compra del producto, comercializándose bajo esta denominación un mero derecho de uso sobre un inmueble vacacional, mientras se hace creer al consumidor que lo que realmente está adquiriendo es una clase especial de propiedad inmobiliaria.

En este sentido, coincidimos con Peguera (1995: 7002) cuando indica, con relación a este tipo de configuraciones, que “si bien es cierto que la idea de propiedad ejerce un indiscutible atractivo,[...] dicha situación de dueño se realiza de modo muy precario en un alojamiento en el que han pasado anteriormente unas cuantas familias, que volverán a ocuparlo cuando acabe mi semana de disfrute. Un alojamiento en el que ni los muebles, ni la decoración, ni la distribución han sido decididos por el adquirente del

derecho, en el que además no podrán efectuarse cambios ni alteraciones materiales, en el que no se quedarán sus objetos personales, una unidad alojativa que en definitiva revestirá unas connotaciones mucho más frías de las que debería presentar algo que es mío”.

Aceptando lo anterior, a nivel internacional se encuentra bastante arraigado el término anglosajón de *timesharing*, vocablo capaz de aglutinar la riqueza fenomenológica que presenta la institución, dando así cabida a las fórmulas más dispares bajo las cuales ésta puede presentarse, circunstancia que si bien a priori podría conducirnos a la conclusión de que se trata de la denominación más apropiada, lo cierto es que también podría argüirse que, precisamente por su amplitud y ambigüedad, dicha acepción no resulta adecuada.

Quizás los problemas relativos a la cuestión terminológica derivan de la repercusión claramente internacional del fenómeno, que ha propiciado el desarrollo, en contextos geográficos diversos, de múltiples estructuras o modalidades de configuración, que tal como analizaremos posteriormente, operan con normalidad en el país de origen, pero plantean, al menos inicialmente, algunas dificultades cuando se intentan trasladar a contextos socioeconómicos y legales de otros países, que en ocasiones no tienen reconocidas figuras jurídicas o económicas cercanas o asimiladas a las del contexto en el que surgen.

Por lo que respecta a la denominación que utilizaremos en el presente trabajo, debemos señalar que aun admitiendo sus posibles limitaciones, hemos optado por el término *timesharing*, y más concretamente, por su traducción española tiempo compartido, sin que ello suponga, por supuesto, circunscribir nuestro estudio al ámbito geográfico en el que surge tal denominación -mercado anglosajón- ni mucho menos a las modalidades de configuración que en el mismo se vienen desarrollando. La razón que nos conduce a tal elección se refiere, simplemente, a la constatación de que es el más conocido a nivel internacional, utilizándose por tanto, más bien como estereotipo de un fenómeno complejo y multifacético que como definición de una modalidad de configuración determinada. No obstante,

otros términos, como los de multipropiedad o aprovechamiento por turno, serán utilizados en aquellos casos en los que el contexto lo requiera.

1.1.2 Origen y evolución del tiempo compartido

No existe unanimidad en la fijación del origen del tiempo compartido, si bien suele señalarse que aunque pudieron existir antecedentes aislados de esta figura en determinados lugares, en su dimensión eminentemente turística parece que se remonta a los años posteriores a 1950, de la mano de un empresario alemán propietario de la entidad suiza *Hapimag*, compañía que puso a la venta sus acciones a cambio de la obtención de un derecho de disfrute sobre un inmueble (Woods, 2001: 71).

Aunque en España encontramos algunas manifestaciones aisladas de la figura en la década de los sesenta, cuando se inscribe en el registro de la Propiedad Industrial una patente bajo la denominación *pólizas de verano*², que brinda a sus titulares la posibilidad de disfrutar de un alojamiento de vacaciones por períodos fijos o variables, el verdadero despegue de la institución no se produce hasta mediados de la década de los ochenta.

No obstante lo anterior, y con independencia de estas manifestaciones puntuales en Europa, el auténtico desarrollo del tiempo compartido se produce en los EEUU tras la segunda crisis petroléa.

En este contexto de declive económico generalizado, los promotores inmobiliarios estadounidenses, que hasta ese momento estaban disfrutando de un período de expansión económica, se encontraron con un exceso de oferta y serios problemas para vender su inventario, todo lo cual condujo al desarrollo de un nuevo concepto, el tiempo compartido, como fórmula diferenciada de promoción inmobiliaria para destinos turísticos, que permitía canalizar de una forma novedosa el citado exceso. Paralelamente, los consumidores, que en épocas de recesión económica ven menguada su

² A este respecto, véase la Exposición de Motivos de la *Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y otras normas tributarias*.

capacidad adquisitiva, demandan fórmulas alternativas y más económicas de acceso a una segunda vivienda.

Las diferentes etapas por las que, según Pryce y Bruére (1999: 22-23), ha venido atravesando la industria del tiempo compartido en su evolución natural pueden ser resumidas de la siguiente forma:

- *Inicio*

Esta etapa viene caracterizada por una fuerte orientación inmobiliaria, lo cual implica la llegada a la industria de promotores altamente especulativos cuyo móvil de participación en la misma es precisamente la consecución de ganancias rápidas, para lo cual utilizan técnicas de marketing y ventas agresivas.

Los promotores son, en esta primera etapa, empresas de reducida dimensión, con carencias financieras importantes, y cuyo único objetivo se concreta en el logro de un elevado número de ventas. La ausencia de una regulación específica y el desconocimiento por parte de los consumidores de la naturaleza auténtica del concepto tiempo compartido conduce al fracaso a muchos de estos proyectos, erigidos, al menos en esta primera etapa, no sobre complejos de nueva creación, sino sobre establecimientos inmobiliarios con dificultades para ser vendidos.

Cronológicamente, esta fase se desarrolla en EEUU durante la década de los setenta, extendiéndose posteriormente a Latinoamérica y Europa en la década de los ochenta.

- *Despegue*

Los problemas financieros que experimentan muchos promotores de tiempo compartido implican la ejecución o embargo de estos inmuebles, razón por la cual entran al sector algunas entidades financieras.

Predomina todavía una mentalidad inmobiliaria, aunque con una clara tendencia a disminuir debido a la entrada de promotores de renombre con una capacidad financiera adecuada. No obstante lo anterior, existen

todavía muy pocos complejos de nueva creación expresamente destinados a tiempo compartido. Si bien el clima de descrédito que caracteriza al sector, consecuencia de las técnicas agresivas de venta, dificulta el despegue de la institución, la aparición de las compañías de intercambio además de dotarla de flexibilidad -al permitir el intercambio del período de disfrute adquirido por el consumidor-, mejoran la calidad de las prestaciones incluidas en el concepto, mitigando los efectos negativos señalados.

Aunque es precisamente en este período cuando se toma conciencia de la importancia de dotar al tiempo compartido de una adecuada regulación, los esfuerzos legislativos se centran en aspectos tales como la protección del consumidor mediante la eliminación de las técnicas agresivas de venta. Si bien es evidente que aún quedan otras muchas áreas de interés que deberán ser reguladas con relación a esta institución, no cabe duda de que se lleva a cabo un importante avance en la mejora de su imagen pública.

Esta fase se desarrolla en EEUU en la década de los ochenta, mientras que en Europa se manifiesta a comienzos de los noventa.

- *Madurez*

En esta fase, la mentalidad inmobiliaria se ve reemplazada por la idea del tiempo compartido como compra anticipada de vacaciones, todo lo cual viene propiciado por la enorme diversidad del fenómeno.

La aparición de modalidades alternativas, tales como los sistemas de puntos -que serán objeto de estudio en un epígrafe posterior-, concretados en la adquisición por parte del consumidor de un conjunto de puntos canjeables directamente por el uso de inventario de tiempo compartido disponible en complejos localizados en cualquier lugar del mundo, supone una apuesta por la flexibilidad, lo cual determina, junto con la entrada al negocio de las cadenas hoteleras, una inclinación del concepto hacia el contexto de los servicios turísticos, desapareciendo, así, del ámbito de estos negocios aquellos pequeños promotores con un pobre acceso a fuentes de financiación.

Aparecen en esta etapa algunos complejos de tiempo compartido de nueva creación, produciéndose, asimismo, un aumento en la incidencia de los complejos turísticos de uso mixto, esto es, aquéllos en los que se explotan simultáneamente componentes de la industria del tiempo compartido y de la hotelera tradicional, todo lo cual repercute en una mejora en la calidad de las prestaciones.

El esfuerzo legislativo que se aprecia en esta fase, tratando de equilibrar intereses de promotores y consumidores, se concreta en un mejor conocimiento de la institución y una mayor aceptación del concepto en el mercado.

Se produce además una sofisticación de las técnicas de marketing y de ventas que llevan a una concienciación general de las ventajas del concepto. Cronológicamente, esta fase se desarrolla en EEUU en la mitad de los noventa y en Europa a finales de la misma década.

- *Consolidación*

Es la fase que se ha venido desarrollando en EEUU desde finales de los noventa y en la que se encuentra Europa en el momento actual, caracterizada por la consolidación de todas las tendencias iniciadas en la etapa anterior.

Como aspectos destacados de este período debemos señalar la disminución de la importancia del promotor puramente especulativo, el interés de la comunidad inversora en el tiempo compartido, así como la entrada de nombres respetables en la industria, lo que se traduce en una reducción de las técnicas agresivas de venta y en una concienciación general sobre las ventajas del concepto.

1.1.3 Concepto y dimensiones del tiempo compartido

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) (1997: 1), el tiempo compartido ofrece al público el derecho a disfrutar, durante un período determinado cada año, de un tiempo de vacaciones en un apartamento u

otro tipo de alojamiento que es parte de un complejo turístico, equipado por una variedad de servicios e instalaciones.

De la anterior aproximación conceptual se desprenden, a nuestro juicio, algunas de las dimensiones o variedades fácticas que en la práctica puede presentar el negocio, cuya concreción juzgamos relevante para su adecuada comprensión³.

- *Primera dimensión: Con relación al período de disfrute*

Si bien el tiempo compartido puede otorgar a su adquirente un derecho de disfrute durante el mismo período de tiempo cada año, lo cierto es que frente a la falta de flexibilidad de este tipo de manifestación es posible diferenciar, con relación al período de disfrute y de acuerdo con Ortega (1991: 21) y la Organización Europea de Tiempo Compartido (OTE) (2001: 110) las siguientes opciones:

- *Período fijo.* El derecho de disfrute se ejercita en el mismo intervalo temporal cada año. Los principales inconvenientes de esta modalidad radican en la dificultad para el promotor de proceder a la colocación de las semanas correspondientes a las épocas de temporada baja, para lo cual se abarata su precio de venta.
- *Período flotante.* En este caso, el comprador adquiere un intervalo dentro de unos períodos o temporadas anuales preestablecidas, de forma que en el contrato de adquisición se especifica la temporada pero no el intervalo concreto. En esta modalidad, al objeto de determinar el intervalo particular que será objeto de disfrute, el consumidor deberá proceder a la reserva del mismo, de forma tal que si ésta no es realizada en un plazo estipulado, se le asignará una fecha concreta. Este modo de proceder permite a los

³ A este respecto señala Matamoros (1994: 188) que “[l]a multipropiedad es un fenómeno plural. En tanto que hijo de la iniciativa privada, es el promotor el que determina, en cada caso, su forma y características con arreglo a las circunstancias del mercado. Las operaciones de multipropiedad tienen un marcado “carácter empresarial”, de suerte que “actualmente existen casi tantas “multipropiedades” como complejos inmobiliarios o urbanizaciones se explotan”.

promotores colocar las semanas correspondientes a aquellas temporadas menos demandadas.

- *Período mixto.* Se trata de una combinación de las dos modalidades anteriores, especialmente aplicable para aquellos consumidores que quieren asegurarse el disfrute de un intervalo temporal concreto y desean adquirir intervalos adicionales siguiendo un esquema flotante.
- *Semanas partidas.* En este caso se utilizan sólo unos días de cada intervalo disponible -normalmente semanal-, dejando el resto para su utilización posterior dentro del mismo año. Esta modalidad se corresponde con una de las tendencias más actuales en el sector turístico, como es el fraccionamiento de los períodos vacacionales.
- *Período rotativo.* En este caso, los períodos de disfrute van rotando cada año, de forma que los diferentes compradores llegan a disfrutar de todos los períodos del año.
- *Sistemas de puntos.* Los sistemas de puntos permiten al consumidor de tiempo compartido ejercitar sus derechos de ocupación en múltiples destinos y en diferentes períodos de tiempo, de acuerdo a un mecanismo de reserva que asigna alojamiento mediante el rescate de un conjunto de puntos. Se trata de una de las alternativas que ha adquirido mayor popularidad en la actualidad, debido a su alta flexibilidad.

Finalmente, debemos señalar que si bien viene siendo habitual que el tiempo compartido recaiga sobre determinados intervalos del año (normalmente semanales), algunas de las tendencias más actuales consisten en obtener derechos de disfrute cada dos años o incluso en la existencia de los denominados sistemas fraccionales, que se refieren a la venta de intervalos más largos que el tradicional producto de venta por semana.

- *Segunda dimensión: Con relación a la unidad alojativa de disfrute*

Se encuentra íntimamente vinculada a la primera dimensión, ya que si bien en aquélla nos referíamos a la posibilidad de ejercitar el derecho de disfrute sobre distintos períodos de tiempo cada año, en este caso nos centramos en variaciones en el espacio y no en el tiempo; esto es, en unidades de alojamiento diferentes, situadas, en muchas ocasiones, en lugares geográficos distintos⁴.

Así pues, se añade una dimensión adicional a la institución que venimos analizando, como es la posibilidad de permutar los intervalos adquiridos para una unidad de alojamiento concreta por un derecho de disfrute en otra de similares características, localizada en un país diferente o en otra ubicación distinta dentro del mismo.

Con relación a esta dimensión, las opciones disponibles son las siguientes:

- *Unidad fija.* El derecho de disfrute se establece siempre sobre la misma unidad alojativa. A este respecto, debemos señalar que la adquisición de un derecho sobre una unidad de alojamiento concreta no implica que en la práctica tal derecho no pueda ser ejercitado sobre otra distinta, siempre y cuando se pacte, de forma paralela a la compra, la afiliación del adquirente a un sistema de intercambio -que puede ser externo o gestionado por el propio promotor-.
- *Unidad variable.* El derecho de disfrute se establece sobre una unidad alojativa que reúna determinadas características no siendo en la práctica siempre la misma. Al objeto de determinar, en cada período concreto, la que será objeto de disfrute, se precisa de un sistema de reserva previa.

4 A este respecto, Peguera (1995: 7006) realiza una distinción entre “multipropiedad cerrada y multipropiedad abierta”, considerando que la primera se refiere a aquellos casos en los que el turno está fijado de modo preciso, sea con referencia a la unidad inmobiliaria o con referencia al período de tiempo, mientras que la segunda existe cuando no se determinan con precisión ni la unidad inmobiliaria ni el período.

- *Sistemas de puntos.* Tal como se ha señalado anteriormente, permiten intercambiar los puntos adquiridos por semanas en complejos situados en diferentes lugares geográficos o distintas unidades alojativas dentro de una misma localización.
- *Tercera dimensión: Con relación al inmueble*

Las manifestaciones que puede adoptar el fenómeno con relación al inmueble sobre el que recae esta alternativa vacacional pueden ser diversas, pudiendo referirse a una unidad inmobiliaria que podríamos denominar simple -vivienda unifamiliar o chalet-, a la totalidad de un inmueble o complejo -dividido o no en propiedad horizontal-, o a determinadas unidades alojativas de dicho inmueble.

Con relación a esta dimensión, la OMT señala, tal como hemos establecido anteriormente, que el tiempo compartido otorga un derecho a disfrutar de un tiempo de vacaciones en un apartamento u otro tipo de alojamiento que es parte de un complejo turístico equipado por una variedad de servicios e instalaciones.

Llegados a este punto, cabría plantearnos la cuestión de si el tiempo compartido es considerado en las clasificaciones internacionales y de ámbito nacional relacionadas con el alojamiento turístico.

La OMT (1999: 13-20) plantea una clasificación⁵ internacional de los medios de alojamiento turístico atendiendo a diferentes criterios, tales

5 La propia OMT establece que si bien la clasificación pretende ser exhaustiva, de modo que cualquier tipo de alojamiento se pueda asignar a una determinada agrupación, en los diferentes países las denominaciones pueden variar, pudiendo aparecer, incluso, otros tipos específicos diferentes; por tanto, cada país deberá adaptar esta clasificación a los medios de alojamiento que estén disponibles en su entorno de referencia.

Asimismo, es posible establecer tanto una correspondencia con la *Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas* (Naciones Unidas; 1999) -que plantea una agrupación de los servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes en cuatro subsectores: hoteles y restaurantes, agencias y operadores de turismo, servicios de guías de turismo y, finalmente, otros-, así como con la *Clasificación de Productos por Actividades de la Unión Europea* (Comisión Europea; 2002) -que diferencia una amplia lista de productos específicos del turismo entre los que se encuentran los servicios de alojamiento en hoteles y moteles, los servicios de centros de vacaciones y hogares de vacaciones, los servicios de

como el carácter colectivo o privado del alojamiento, la finalidad y el modo de utilización del mismo.

Partiendo de la distinción entre alojamientos turísticos de carácter colectivo y privados, la única referencia expresa al fenómeno que estamos considerando se efectúa dentro de esta última categoría; no obstante, tal como hemos venido estableciendo, la evolución de la figura hacia fórmulas más flexibles en las que el consumidor no adquiere un tipo especial de titularidad inmobiliaria, o la aparición de complejos de uso mixto en los que se explotan conjuntamente componentes de la industria hotelera tradicional con la modalidad tiempo compartido, nos permite plantearnos su posible incorporación a la categoría de alojamiento turístico colectivo. La OMT define este último como el establecimiento de hospedaje que presta servicios de alojamiento al viajero, ofreciendo habitaciones u otro acomodo para pasar la noche, de forma tal que este servicio cuenta con un número de plazas superior a un mínimo determinado, esto es, para colectivos de personas que sobrepasan a una sola unidad familiar, disponiendo además, aunque no tenga fines de lucro, de una administración de tipo comercial común para todas las plazas de un mismo establecimiento.

Por su parte, si nos centramos en el ámbito nacional el *Decreto 231/1965, de 14 de enero, por el que se aprueba el Estatuto Ordenador de las Empresas y Actividades Turísticas Privadas*, enumera y define un conjunto de empresas turísticas privadas en las que se incluyen dos categorías, las empresas de hostelería y las de carácter no hotelero, no realizando mención expresa al tiempo compartido. Por el contrario, en el marco regional de la Comunidad Autónoma Canaria, nos encontramos con la *Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias* donde sí que se realiza tal mención, incluyendo este tipo de explotación dentro de las modalidades de prestación del servicio de alojamiento turístico.

arrendamiento de alojamientos amueblados, o los servicios de provisión de comida con servicios completos de restaurante-.

Finalmente, la Clasificación Nacional de Actividades Económicas aprobada por *Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre*, (posteriormente modificado por el *Real Decreto 330/2003, de 14 de marzo de 2003*), efectúa una doble mención a la multipropiedad, una en sentido positivo (de inclusión) y otra en sentido negativo (de exclusión). De esta manera, el epígrafe *70.2. Alquileres de bienes inmobiliarios por cuenta propia* incluye el apartado *70.202. Alquiler de otros bienes inmobiliarios*, que comprende la explotación de residencias turísticas en multipropiedad. Por su parte, el apartado *55. Hostelería* incluye el epígrafe *55.1. Hoteles*, para el que establece que comprende la provisión de alojamiento, mediante pago, para estancias cortas en hoteles, apartahoteles, moteles y posadas, incluyendo también los posibles servicios asociados al hotel, como restaurante, sala de conferencias, etc. Este último grupo no comprende el alquiler de inmuebles para vivienda sin fines turísticos y las actividades de multipropiedad.

Como puede apreciarse, la diversidad fenomenológica que viene rodeando al fenómeno, ha supuesto, en ocasiones, su identificación con un tipo especial de propiedad y, en otras, con meros derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales, todo lo cual ha llevado a contemplar el fenómeno desde diferentes perspectivas, en unos casos como un tipo de alojamiento turístico privado, y en otros como una forma especial de promoción inmobiliaria (en régimen de arrendamiento).

- *Cuarta dimensión: En función de la naturaleza y entidad de los servicios comunes*

La motivación inicial que lleva al consumidor a adquirir tiempo compartido se concreta en la necesidad de contar con un lugar seguro donde alojarse cuando se desplaza fuera de su lugar de residencia habitual.

El tiempo compartido está constituido por múltiples y variados elementos de índole muy diversa que le van a conferir una naturaleza

multidimensional. En este sentido, utilizando el término multipropiedad, Peguera (1995: 7005-7006) distingue entre *multipropiedad simple*, propia de complejos que no difieren sustancialmente del normal condominio⁶, en los que no existen estructuras comunes importantes como restaurantes, instalaciones deportivas, etc., ni tampoco existe la obligación de servirse de ellas; y la *multipropiedad estructurada*, referida a complejos inmobiliarios situados en zonas sin adecuada infraestructura urbanística, que precisan de la existencia de un conjunto de servicios de índole variada vinculados al complejo, a cuyo adecuado sostenimiento deben, en ocasiones, contribuir los propios adquirentes multipropietarios.

Las cuatro dimensiones que hemos diferenciado con relación al concepto de tiempo compartido podrían completarse con una última relativa al sujeto que lo pone en marcha, ya que es posible que surja a iniciativa del propietario o propietarios de los inmuebles o bien a partir de promociones realizadas en masa, de forma empresarial, por el promotor de la operación. No obstante lo anterior, habida cuenta que en la práctica la primera posibilidad tiene un claro carácter residual, hemos optado por centrar nuestro estudio en la segunda.

Las perspectivas analizadas han puesto de manifiesto la complejidad que supone el estudio de este negocio, caracterizado por su gran diversidad de manifestaciones. Así la búsqueda de una diferenciación del concepto tiempo compartido y su necesidad de adaptarse a los gustos y preferencias de los consumidores, al objeto de incrementar su aceptación ha llevado a esta industria a la formación de realidades diversas, entre otras, períodos fijos, flotantes, fraccionales o sistemas de puntos. Evidentemente, tales manifestaciones son susceptibles de originar diferentes estructuras o modalidades para la configuración de este tipo de negocios, procediendo a continuación al análisis detallado de los modos más frecuentes bajo los cuales pueden presentarse este tipo de operaciones; todo ello con la

6 De acuerdo con lo señalado por Puig (1979: 7) en el caso de comunidades de bienes lo esencial es la unidad de objeto frente a una pluralidad de sujetos cuyos derechos se limitan recíprocamente, representando la cuota la medida del goce que corresponde al condominio y la cuantía y medida del derecho del mismo.

intención de sentar las bases para la aproximación que efectuaremos en el último capítulo.

1.2 Las modalidades de configuración del tiempo compartido

1.2.1 Consideraciones previas

En este apartado abordamos las variadas posibilidades bajo las cuales pueden organizarse los intereses de las partes que intervienen en la operación, es decir, la forma en la que pueden articularse los negocios de tiempo compartido.

Si tenemos en cuenta las diversas dimensiones bajo las cuales puede presentarse el fenómeno, convenientemente analizadas en el epígrafe precedente, se aprecia que mientras en algunos casos se pretende dotar de dinamismo y flexibilidad a la operación, en otros se acude a esquemas más rígidos y estáticos, adaptándose, de esta forma, no sólo a las estructuras imperantes en los lugares geográficos donde se origina el tiempo compartido, sino también a la mentalidad y finalidad perseguida por sus potenciales adquirentes.

En este contexto, podríamos indicar que el fenómeno puede desarrollarse de múltiples formas, dependiendo de los intereses de los sujetos intervinientes, lo cual dificulta sobremanera una calificación unívoca para todos ellos.

A pesar de la dificultad de elaborar un concepto único para estos negocios, es posible encontrar en la literatura una distinción inicial que, atendiendo a la relación del adquirente con el sustrato inmobiliario que sirve de soporte a la operación, distingue dos grandes categorías: las modalidades inmobiliarias y las modalidades turísticas.

Aunque ambas modalidades implican la utilización turnada de una unidad de alojamiento unida a un conjunto de servicios complementarios, el modo de alcanzar este resultado es diferente. Así, mientras en las primeras el componente inmobiliario desempeña un papel fundamental, puesto que el

disfrute que lleva aparejada la institución se realiza a título de propietario, en las segundas se utilizan estructuras cuyo contenido se aleja de modo importante del concepto tradicional de propiedad inmobiliaria, estando, el derecho de disfrute, respaldado por la posesión de acciones de la sociedad propietaria del inmueble destinado a tiempo compartido o bien por pactos diversos de carácter obligacional entre los diferentes sujetos intervinientes en la operación, pudiendo diferenciarse, en este último caso, múltiples variantes en función de la naturaleza de tales acuerdos.

Abundando en tales cuestiones, señala Downes (1998: 111) que para las modalidades turísticas no es fácil elaborar un concepto sintético de un producto que se ofrece en los mercados internacionales bajo un gran número de denominaciones diferentes. En todo caso, es siempre más arriesgado que las modalidades inmobiliarias que, a fin de cuentas, comparten la característica de constituir una forma de propiedad plena o limitada. Sin embargo, también en la modalidad turística, si bien no hay una unidad estructural, esto es, una configuración que pueda considerarse arquetípica, existe, en cambio, un destino bastante uniforme, ya que en todos los tipos se persigue la ocupación temporal y cíclica de una unidad inmobiliaria con fines de alojamiento, generalmente acompañada del disfrute de unas instalaciones y servicios anejos, todo lo cual no se posee en concepto de dueño, sino en concepto de uno o varios pactos.

En sentido similar se manifiesta Crespo (1996: 93) cuando señala que el adquirente o usuario de tiempo compartido puede guardar dos tipos de relaciones con respecto a los bienes: una de carácter personal en la que el origen del derecho gira en torno a la cualidad de la persona en la relación con los bienes, desarrollándose el mismo en base a títulos de carácter personal, y otra de carácter real o material en la que la vinculación entre el sujeto y el bien queda establecido por títulos reales en los que prima la cosa sobre la persona en la relación jurídica.

Así pues, tanto en la modalidad inmobiliaria como en la turística el adquirente de tiempo compartido obtiene un derecho que le posibilita el disfrute de sus vacaciones, bien mediante la transferencia de un interés directo sobre una propiedad inmobiliaria o bien mediante acuerdos o

pactos de diferente naturaleza. Mientras en el primer caso la titularidad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido pertenece al adquirente, en el segundo la propiedad sobre el mismo no se atribuye a éste, sino a determinadas sociedades propietarias que intervienen en la operación.

Independientemente de estas dos agrupaciones primigenias, inmobiliaria y turística, Álvarez y Allendesalazar (1989: 25) utilizan otros criterios para diferenciar las múltiples y complejas realidades que pueden surgir en la práctica:

- Por la forma de documentar el derecho. En este caso, el consumidor bien puede adquirir una participación directa sobre la propiedad inmobiliaria -en cuyo caso se establece una fuerte vinculación del sujeto con el sustrato inmobiliario que sirve de soporte a la operación-, o bien se puede vincular el derecho de disfrute a la posesión de acciones de una sociedad. Cabe la posibilidad, además, de celebrar contratos entre el promotor del complejo que va a ser explotado en régimen de tiempo compartido y el adquirente o consumidor, lo que da pie a una gran diversidad de configuraciones.
- Por la vigencia temporal del mismo. Dependiendo de la forma en la que se configure el negocio, el tiempo compartido puede tener una duración limitada o ilimitada (a perpetuidad).
- Por la posibilidad de reversión del bien al propietario inicial o promotor de la operación. En caso de que la vigencia sea temporal, deberá considerarse la posibilidad de que el bien revierta al propietario inicial o bien no contemplarse esta posibilidad. En este último caso el valor residual del inmueble será repartido entre los distintos adquirentes de tiempo compartido en proporción a su respectiva participación.

Aceptando lo anterior, en los siguientes subapartados abordamos el estudio de las modalidades específicas más usuales para la configuración de este tipo de negocios en el contexto europeo. Circunscribir nuestro análisis a este entorno se justifica, a nuestro juicio, por un doble motivo: de una parte, por el hecho de que la ausencia de una regulación exhaustiva

durante gran parte de su reciente historia ha supuesto la utilización en nuestro país de modalidades de configuración importadas de otras áreas geográficas, fundamentalmente anglosajonas; y de otra, porque este análisis nos permite considerar las fórmulas más frecuentes que pueden revestir este tipo de negocios.

Más concretamente, nos referiremos con mayor amplitud a las que han alcanzado una mayor difusión en nuestro país, debiendo señalarse, a este respecto, que el hecho de que ya exista en España una normativa que regula específicamente el tiempo compartido, ha suscitado dudas acerca de la admisibilidad de algunas de las fórmulas que venían operando en nuestro entorno al amparo de estructuras extranjeras; no obstante, dado que el debate sigue abierto, con opiniones encontradas en la propia doctrina, y que la nueva normativa admite las modalidades preexistentes, hemos optado por la adopción de una perspectiva más global.

1.2.2 La modalidad inmobiliaria

La OMT señala, al referirse a este tipo de configuración, que si bien los sistemas basados en las leyes de propiedad ponen gran énfasis en la naturaleza inmobiliaria de la transacción, esto no significa que el tiempo compartido sea una actividad puramente inmobiliaria, sino que lo es en cuanto que usa las leyes de la propiedad como la base sobre la que desarrollar una figura legal autónoma con características específicas y diferenciadas (OMT; 1997: 46).

En las modalidades inmobiliarias, la sociedad constructora o promotora del complejo enajena la propiedad del bien fraccionada en el tiempo, convirtiéndose el adquirente en propietario de una unidad de aprovechamiento determinada espacio-temporalmente.

En este mismo sentido se pronuncia Herrero (1988: 11) al señalar que “la multipropiedad inmobiliaria o real se caracteriza, porque la relación de la sociedad constructora (o promotora) del complejo inmobiliario y los “multipropietarios” adquirentes de un derecho de goce fraccionado en el tiempo se rompe definitivamente al “enajenar” la empresa la propiedad del

bien fraccionada en módulos espacio-temporales. El adquirente en esta hipótesis se convierte en “propietario” con una clara limitación temporal”⁷.

De modo similar, Downes (1998: 168) indica que “en este tipo de modalidad el consumidor adquiere una fracción temporal de una unidad inmobiliaria en concepto de multipropiedad o bien un derecho real limitado⁸”.

En este tipo de esquemas el promotor podría perder el control de la operación si al transmitir la propiedad del inmueble a los adquirentes multipropietarios queda desvinculado de la misma -lo cual implica que no se pueda hacer a este último responsable del buen funcionamiento del tiempo compartido-. Asimismo, también podría ocurrir que el promotor se reservase para sí mismo, una vez enajenado el inventario correspondiente, facultades relativas a la prestación de servicios comunes o a la gestión general de tales complejos.

Por su parte, entre los gastos comunes que incumben a todos los adquirentes se encuentran los asociados a servicios de mantenimiento, reparaciones y reposición del mobiliario, equipamiento, etc.; los tributos que gravan la propiedad de la unidad de alojamiento; los seguros; el coste de la electricidad y, en general, todos aquellos relativos a la gestión y mantenimiento de las unidades, tales como la limpieza o los derivados de la adquisición de suministros diversos.

7 La forma más habitual de instrumentar la operación es mediante un contrato de compraventa, a través del cual se cede el inventario correspondiente. Por su parte, la posibilidad de dotar de una protección especial a la adquisición mediante su inscripción en un registro público viene considerándose -de acuerdo con la mentalidad imperante en muchos países- como una garantía adicional para los consumidores, razón por la cual en España se ha defendido este tipo de configuraciones. No obstante lo anterior, en muchos otros países se prefieren alternativas más flexibles, como las que analizaremos posteriormente.

8 Los derechos reales limitados son considerados como tales en el sentido de que no otorgan el poder pleno sobre un objeto tal como ocurre con el derecho de propiedad, o bien porque limitan o impiden el libre ejercicio de esa propiedad, aunque su titular puede hacerlos valer frente a todos. Es común dividir, de entrada, los derechos reales en dos grandes bloques, por un lado, el derecho real pleno (la propiedad), y, por otro, los derechos reales limitados. La propiedad se concibe como un derecho real pleno, ya que en virtud de lo establecido en el Código Civil (art. 348), es “el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas en las leyes”.

Para el sostenimiento de estos gastos comunes el multipropietario deberá satisfacer una cuota en proporción a su participación en la propiedad de la unidad alojativa, siendo habitual que se establezca un fondo de maniobra para atender el pago de los mismos, que suele establecerse en un porcentaje del presupuesto de gastos comunes de cada unidad.

Si bien en nuestro país ha venido defendiéndose desde muchos sectores una configuración como la inmobiliaria bajo el argumento de la seguridad que este tipo de estructuras proporcionan al consumidor, a nuestro juicio, también podría concluirse que realmente éstas garantizan los intereses de los promotores, que pueden quedar desvinculados de la operación de tiempo compartido, y por ende, de los riesgos asociados a la propiedad del inmueble.

Asimismo, un importante inconveniente de esta modalidad es, precisamente, la rigidez que proporciona, ya que al ser necesario que la unidad de aprovechamiento adquirida esté perfectamente delimitada desde una perspectiva espacio-temporal, no resulta, a priori, adecuada para aquellos supuestos en los que la intención del consumidor es ejercitar el derecho de ocupación en diferentes períodos de tiempo y en múltiples destinos.

Con relación a lo anterior, no podemos desconocer que la utilización de este tipo de configuraciones no impide la negociación paralela de acuerdos que posibiliten el intercambio del inventario adquirido tanto en el espacio como en el tiempo. No obstante, ello implicaría, a nuestro juicio, una desnaturalización de la modalidad inmobiliaria, en el sentido de que el ejercicio del derecho de disfrute se haría realidad, en este caso, gracias a la superposición al contrato de multipropiedad de un acuerdo de intercambio, lo cual suscita serias dudas acerca de la adecuación de este tipo de configuraciones para tales manifestaciones del fenómeno.

1.2.3 Las modalidades accionariales

En este caso, el acceso al inventario de tiempo compartido es consecuencia directa de la condición de accionista de la sociedad propietaria del

inmueble, de tal modo que la acción se convierte en el soporte documental del tiempo compartido⁹. Dentro de ellas, Álvarez y Allendesalazar (1989: 31) distinguen dos tipos, la accionarial societaria y la accionarial discriminada.

En la modalidad societaria propiamente dicha el promotor, al objeto de limitar su responsabilidad en la operación, constituye una sociedad que será la propietaria del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido. El número de acciones en las que se divide el capital social de esta última coincide con el número de intervalos constituidos sobre el inmueble que van a ser cedidos a los diversos adquirentes, convirtiéndose así los compradores de tiempo compartido en accionistas de la sociedad.

Por su parte, en la accionarial discriminada, el promotor constituye también una sociedad que va a ser la propietaria del inmueble, no obstante, en este caso el control de la operación por su parte es evidente ya que, tras emitir un número determinado de acciones, retiene la mayoría de las mismas, poniendo a la venta únicamente el resto, que son las que llevan aparejadas el uso o disfrute de las unidades de aprovechamiento.

Como puede deducirse de lo anterior, si bien en la accionarial societaria son los sucesivos adquirentes de tiempo compartido los únicos accionistas de la sociedad -pudiendo el promotor adquirir esta condición con relación al inventario que no haya logrado enajenar-, en la accionarial discriminada tales adquirentes se convierten en accionistas junto con el promotor, aún en el caso en el caso de que éste consiga vender todo el inventario de tiempo compartido.

Además, en esta última modalidad se utiliza una figura intermediaria entre los accionistas y la sociedad, esto es, la figura del *trust*, institución procedente del mundo anglosajón que surgirá de modo recurrente en algunas de las modalidades que posteriormente analizaremos, y cuyo objetivo último consiste en dotar de seguridad a la operación, garantizando, de algún modo, los derechos de ocupación de los adquirentes

⁹ Como es obvio, la duración de la operación viene limitada por la vigencia de la sociedad propietaria.

de intervalos o socios de la entidad, mediante la protección del patrimonio social que está afecto a dicha finalidad.

El mecanismo que esconde esta figura consiste en la transferencia de ese patrimonio a un tercero con reputación garantizada (*trustee*) mediante la suscripción de un contrato (*trust*) con la condición y obligación de que éste lo utilice en interés y a beneficio de alguien, en nuestro caso, los titulares de tiempo compartido.

En el contexto español, Benito (1993: 506) identifica la figura del *trust* con el fideicomiso, al establecer que “el fideicomiso es una relación jurídica triangular que se establece entre quien vincula la propiedad (fideicomitente o settlor), un tercero al que se transmite su titularidad dominical o algunas de las facultades que lo integran (fiduciario o *trustee*) para que haga uso de ellas de conformidad con los términos de la vinculación y la persona en cuyo beneficio se establece ésta (fideicomisario o beneficiario)¹⁰.

De acuerdo con lo señalado por Casana y Moriés (1997: 10) en este tipo de modalidades “los inmuebles pertenecen a una o varias sociedades cuyas acciones se ceden a un *trustee*, equivalente a un administrador fiduciario, cuya misión es garantizar y velar por la propiedad que se le ha confiado. El *trustee* tiene sobre el inmueble un derecho real que le confiere unas facultades de tal amplitud que se asemejan al Derecho de propiedad continental”.

Entendemos que la doble vertiente de la modalidad accionarial a la que nos hemos referido en este apartado resume, en cierto modo, la evolución experimentada por el negocio del tiempo compartido, ya que de una fase en la que la intervención del promotor se concibe con una lógica especulativo-inmobiliaria, en la que tras enajenar el inventario de tiempo compartido, éste desaparece de la operación, se pasa a otra caracterizada por su permanencia en el mismo al retener las tareas relativas a la gestión y mantenimiento de los complejos. En efecto, lo antedicho nos permite

¹⁰ En muchos países se desconoce por completo la figura del *trust*, planteándose graves problemas jurídicos sobre su reconocimiento; baste apuntar, a este respecto, las dificultades que suelen plantearse en los registros de la propiedad cuando un *trustee* pretende registrar una propiedad que le ha transferido el *settlor*.

concluir que, implícitamente, la modalidad societaria puede resultar más adecuada para aquellas vertientes del negocio en las que la intervención del promotor no se extiende más allá de la fase de promoción y venta de inventario de tiempo compartido, por cuanto una vez enajenadas todas las acciones de la sociedad propietaria, el promotor podría, al menos teóricamente, quedar desvinculado de la operación, mientras que en la accionarial discriminada el promotor retiene claramente el control de la misma aún en el caso de que se logren enajenar todos los intervalos de tiempo compartido.

En cualquier caso, no debemos obviar que, con independencia de la modalidad adoptada, existe un fin último que el consumidor de tiempo compartido quiere conseguir, esto es, el acceso al disfrute de una unidad inmobiliaria alojativa de destino turístico determinada espacio-temporalmente junto con un conjunto de servicios complementarios, para lo cual se incorporan tales derechos a un título, la acción. A este respecto, de acuerdo con lo señalado por Carrascosa (1992: 773), hay que distinguir, de una parte, las relaciones entre el socio fundador (promotor) con la sociedad, y de otra, las de ésta con los posteriores adquirentes de acciones de la compañía (compradores de tiempo compartido). La primera es una relación “puramente accionarial”, en la que el socio fundador aporta capital y recibe la acción que le da derecho a participar en los eventuales beneficios de la sociedad. En el segundo caso la relación es diferente, ya que bajo la apariencia de una fórmula societaria, se celebra un contrato con el socio multipropietario en virtud del cual éste desembolsa una cantidad global o periódica, comprometiéndose la sociedad a poner a su disposición, la posesión de un inmueble determinado durante períodos concretos de tiempo y a garantizar su disfrute. La acción, normalmente nominativa, documenta esta relación, pero desempeña una función distinta a la del primer caso, ya que no nos encontramos ante una relación societaria, sino más bien ante una relación de tipo obligacional.

En este contexto, bajo la idea de que el objeto social de la entidad propietaria consiste en la conservación y mantenimiento de inmuebles dedicados a tiempo compartido, tales sociedades podrían adoptar una forma personalista (colectiva o comanditaria), aunque coincidimos con

Torrens (1997: 2105) cuando señala que el sujeto interesado en obtener unos días de descanso en un apartamento vacacional no querrá ver comprometido su patrimonio por lo que no parece que las formas personalistas colectiva y comanditaria vayan a satisfacer ese interés; es por ello que la configuración básica será la de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada.

No obstante lo anterior, tampoco desaparecen las dificultades bajo modelos capitalistas -anónimas y limitadas-, aunque hayan sido las más utilizadas en la práctica para configurar el fenómeno. A juicio de Manzano (1999: 413), los principales problemas que se atribuyen a esta modalidad pueden concretarse en que la idea de una sociedad capitalista choca con la de mera administración y conservación de un inmueble, ya que la causa del contrato de sociedad es el recreo pero no el ánimo de lucro, planteándose, además, serios inconvenientes por la incorporación a una acción del derecho de uso exclusivo de un bien social, en la medida en la que por ley el socio no tiene derecho sobre ningún bien de la sociedad hasta la disolución¹¹.

En este contexto, señala Carrascosa (1992: 771) que “la figura de la multipropiedad accionarial se sirve del contrato de sociedad, normalmente a través de la constitución de una sociedad (mercantil) por acciones o más raramente de una sociedad (civil) [...]. Sin embargo lo más frecuente es que el socio haya adquirido su condición de tal una vez nacida la empresa a la vida jurídica, mediante un contrato de suscripción o compra de acciones”.

Igualmente, la obligación impuesta al socio de contribuir al mantenimiento del inmueble propiedad de la sociedad parece dudosa, e incluso, si aceptamos ésta última posibilidad, se plantean serios problemas en el caso

11 En este sentido, es preciso señalar que la *Ley 2/1995, de 23 de marzo de sociedades de responsabilidad limitada*, admite el pacto de reversión a favor del socio en relación a sus aportaciones no dinerarias. Así, el artículo 119.3 señala que los estatutos podrán establecer a favor de alguno o varios socios el derecho a que la cuota resultante de la liquidación les sea satisfecha mediante la restitución de las aportaciones no dinerarias realizadas o mediante la entrega de otros bienes sociales, si subsistieren en el patrimonio social, que serán apreciadas en su valor real al tiempo de aprobarse el proyecto de división entre los socios del activo resultante. Se trata de un derecho que se hará efectivo en el

de que se impaguen las cuotas de mantenimiento, lo cual podría llevar a la sociedad a una situación difícil que podría terminar en un posible embargo de sus bienes y, por tanto, del inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido.

De otra parte, aunque es cierto que la figura del *trust*, cuando aparece, pretende dotar de seguridad a la institución, el hecho de que en muchas ocasiones tales entidades, promotor y *trust*, aparezcan vinculadas, al pertenecer a un mismo grupo empresarial, provoca el incremento de los beneficios económicos para éstos, en detrimento de los intereses del adquirente del tiempo compartido.

Como puede deducirse de todo lo anterior, la forma societaria que reviste la operación difiere del auténtico contenido de la misma, esto es, establecer una relación meramente contractual que permita el acceso al disfrute cíclico y rotativo de una unidad alojativa, todo lo cual dificulta la calificación final de la operación¹².

Así, coincidimos con Carrascosa (1992: 71) cuando establece que en numerosas ocasiones, la sociedad es un instrumento al servicio de la operación de tiempo compartido, creada por el promotor para limitar su responsabilidad y sin cumplir otra misión que la de ser titular de los inmuebles. No obstante, el socio de la entidad desea únicamente acceder al uso del inventario de tiempo compartido y no convertirse en empresario.

En sentido similar se pronuncian Casana y Moriés (1997: 16) cuando señalan, con relación a este tipo de modalidades, que “la doctrina pone de relieve las dificultades que lleva consigo considerar al titular del derecho de disfrute como socio, debiendo excepcionarse mediante pacto la aplicación

momento de la liquidación pero que supone reconocer en el socio un derecho sobre bienes sociales determinados y no sobre una mera parte alícuota indeterminada.

12 En este sentido, como ejemplo de modelo típicamente societario por acciones puede aludirse a las sociedades de atribución francesas de tiempo compartido, en las que según lo señalado por Downes (1998: 57) “la sociedad debe constituirse por razón del inmueble, bien porque lo construya o restaure, o porque lo adquiera en propiedad o se convierta en titular de un derecho real sobre el mismo. Pero además, este objeto reviste otro aspecto que es importante porque, a diferencia de lo que ocurre en las sociedades de atribución clásicas, que cumplida su finalidad desaparecen, ésta está llamada a perdurar y convertirse en administradora y gestora del inmueble”

de los principios generales de las sociedades capitalistas. Las relaciones entre los socios, el objeto social, el régimen de mayorías en los acuerdos, la posibilidad de gravar o transmitir *mortis causa*, son algunos de los puntos en los que la figura que estudiamos se aparta de las reglas generales de las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada. Tampoco la ausencia de responsabilidad propia de las sociedades personalistas parece compatible con la finalidad de disfrute de un apartamento vacacional”. No obstante, continúa señalando este mismo autor que no cabe excluir la fórmula societaria fundamentándola en la libertad de pactos¹³.

Finalmente, algunos de los problemas anteriormente considerados, como el relativo a los derechos directos sobre los bienes integrantes del patrimonio social, pueden ser soslayados en el marco de algunos tipos sociales, tales como las cooperativas, ya que, como señala Peguera (1995: 7014), la atribución de viviendas y/o locales a sus socios constituye el objeto propio de las cooperativas de viviendas¹⁴.

Concretamente, la adopción de la figura de la cooperativa se basa en la constitución de una sociedad para la construcción de un complejo inmobiliario. Una vez construido éste, los socios adquieren fracciones del inmueble por cesión o arrendamiento, permaneciendo en cualquier caso la cooperativa para la administración y gestión del hospedaje. Una configuración de esta naturaleza permite evitar la vertiente estrictamente especulativa del fenómeno del tiempo compartido, lo que posibilitaría la

13 La Consulta de la Dirección General de Tributos de 24 de septiembre de 1987 admite expresamente la multipropiedad societaria o accionarial, entendiendo que el derecho de disfrute es una consecuencia de la condición de socio. Señala la consulta que constituida una sociedad para el uso del inmueble, la suscripción de la acción da derecho al socio al disfrute de dicho inmueble en la cuota o parte que corresponda. Este derecho de uso o disfrute tiene una doble limitación temporal: no puede ejercitarse más allá de la vida de la sociedad ni tampoco fuera de los períodos que, dentro de cada año, se señalan estatutariamente (Casana y Moriés; 1997: 16-17).

14 Con relación a esta cuestión, señala el artículo 89 de la *Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas* que la propiedad, el uso y disfrute de las viviendas y locales podrán ser adjudicados o cedidos a los socios mediante cualquier título admitido en derecho. Cuando la cooperativa retenga la propiedad de las viviendas o locales, los estatutos establecerán las normas a las que ha de ajustarse tanto su uso y disfrute por los socios, como los demás derechos y obligaciones de éstos y de la cooperativa.

orientación de la institución hacia aquellos intereses que socialmente deban ser protegidos.

Aunque ciertamente es una modalidad poco frecuente en España, en otros países como Italia se ha convertido en una clara alternativa a otras fórmulas, debido fundamentalmente a su simplicidad de funcionamiento y su bajo coste.

De acuerdo con lo establecido por Downes (1998: 39), bajo esta fórmula “el proyecto de *timeshare* se organiza constituyéndose una cooperativa que será la propietaria o arrendataria de un inmueble [...], los partícipes en dicho proyecto son accionistas de la cooperativa y adquieren más o menos derechos, períodos de ocupación de las unidades inmobiliarias más o menos dilatados, según el número de acciones que ostenten. Para el promotor la forma en que estas transacciones se organicen puede suponer ventajas de tipo administrativo”.

Las modalidades accionariales han sido frecuentes en determinadas regiones europeas. Así, la Organización Europea de Tiempo Compartido (OTE) (2001: 48) señala, refiriéndose a las mismas, que este sistema, muy popular en Francia, consiste en la formación de una compañía que es la que posee la construcción, y cuyo capital social se divide en acciones o participaciones que dan a sus poseedores el derecho de uso y disfrute del inmueble propiedad de la citada compañía, de acuerdo con sus estatutos. Esta compañía puede dirigir y realizar el mantenimiento de las construcciones, y suministrar los servicios adicionales que son esenciales en un proyecto de tiempo compartido.

A partir del análisis efectuado, se puede desprender que este tipo de modalidades ha supuesto, en nuestro país, cierta controversia doctrinal, por cuanto no encajan perfectamente en las estructuras societarias previstas por nuestra legislación mercantil.

1.2.4 Las modalidades asociativas

Esta fórmula de tiempo compartido ha adquirido una enorme popularidad desde principios de los años ochenta, correspondiéndose con una modalidad de tipo obligacional, en la medida en que no se transfiere al comprador un interés directo sobre una propiedad inmobiliaria concreta, sino que el derecho de disfrute se deriva de su pertenencia a un club, de ahí la denominación de modalidad asociativa. Dentro de ésta, la opción más frecuente en nuestro país es aquella en la cual, según establece Álvarez y Allendesalazar (1989: 29), el promotor impulsa, financia y constituye una o varias sociedades (*Owning Companies*) que van a ser propietarias de los inmuebles; tras la adquisición de los inmuebles las acciones de la sociedad se depositan en un *trustee* al objeto de garantizar los derechos de ocupación.

Al mismo tiempo, el promotor (o empresa propietaria) promueve la creación de un club¹⁵, procediéndose a la emisión de unos títulos o certificados de miembros, condición que ostentan tanto las sociedades propietarias de los inmuebles como los adquirentes de los derechos de uso. La relación entre los socios y los miembros del club es biunívoca, ya que nadie puede pertenecer al club sin poseer los derechos de uso y viceversa.

La venta de los títulos-certificados de miembros de club los lleva a cabo la promotora, que es también la que elige el *trustee*¹⁶ o fideicomiso donde se van a depositar las acciones de las sociedades propietarias¹⁷, así como la que se encarga de organizar, además, todas las operaciones necesarias para la puesta en marcha de la operación.

15 La constitución del club permite que el promotor pueda vender tantos certificados de miembros como unidades hayan sido depositadas en *trust*. Una vez que el adquirente se ha hecho con su certificado de miembro, la forma de transferencia de este certificado así como sus condiciones se regulan en los estatutos de constitución del club.

16 En la realidad muchas entidades financieras actúan como tales, si bien existen *trustees* especializados en negocios a tiempo compartido.

17 Este es un sistema muy flexible, además en caso de que se produzca alguna situación de crisis para el *trustee* tal como la insolvencia o la quiebra, el patrimonio que tenga éste registrado a su nombre pero en beneficio de terceros se excluyen de la masa de la quiebra, quedando, de este modo, intactos los derechos de aprovechamiento.

Con relación a la elección del *trustee*, debemos precisar que no siempre es fácil para un promotor de tiempo compartido establecer un acuerdo con uno independiente, no sólo por los costes asociados a la intervención de éste en la operación, sino también por la necesidad de convencerle de la viabilidad del proyecto. Es por ello que un gran número de promotores han optado por la constitución de su propio *trust*, que de este modo deja de ser independiente y actúa de acuerdo con las instrucciones establecidas por el promotor, y no necesariamente del modo más idóneo para los adquirentes de tiempo compartido (Edmonds; 1988: 63)

De forma paralela, el promotor incorpora a la operación una sociedad de gestión y administración del complejo, esto es, una empresa de servicios controlada por él (en muchos casos participa en ella como miembro fundador). A este respecto, señala Álvarez y Allendesalazar (1989: 29-30) que es frecuente que los promotores se reserven en los estatutos fundacionales derechos especiales, pudiendo ofrecer prestaciones adicionales de organización y administración, alquiler de coches, traslados a aeropuertos y otros servicios de similares características a los proporcionados por las agencias de viajes y establecimientos de hostelería. De esta manera, pueden monopolizar el proceso, desde la promoción a la explotación de tales complejos, pasando por todo un conjunto de prestaciones adicionales¹⁸.

No obstante lo anterior, es posible que se den múltiples variantes dentro de la modalidad de club, ya que puede que no se utilice el trustee como garantía de la operación o que la administración se lleve a cabo a través del

18 El proceso de creación de este tipo de modalidades comienza con la existencia de dos empresas, una que comercializa y otra que administra el proyecto de tiempo compartido, ambas constituidas como sociedades de responsabilidad limitada. Tales sociedades forman un club adquiriendo y conservando el estatus de socios fundadores. Simultáneamente se constituye una serie de sociedades de responsabilidad limitada (tantas como unidades inmobiliarias vayan a ser comercializadas) controladas por un *trustee* independiente a las que se transfiere la propiedad de dichas unidades inmobiliarias para que no puedan ser enajenadas o gravadas sin el consentimiento de los miembros del club. La última etapa de este proceso es la venta de los derechos de ocupación anual en régimen de tiempo compartido y el compromiso por parte de los adquirentes de cumplir con los estatutos del club.

club, dependiendo exclusivamente de los miembros de éste, que tomarán las decisiones como en cualquier asociación¹⁹.

Pero en todo caso, la pertenencia al club lleva implícita la posibilidad de disfrutar de un conjunto de ventajas o beneficios adicionales al disfrute de una determinada unidad alojativa durante un período determinado de tiempo, tales como el acceso a instalaciones deportivas o la posibilidad de disfrutar de un conjunto variado de servicios.

A pesar de todo ello, con relación a este tipo de configuraciones puede señalarse que bajo la apariencia de un negocio meramente asociativo se encubre otra finalidad distinta, esto es, la realización en nuestro país de una actividad empresarial que genera importantes beneficios para los sujetos implicados en la misma²⁰. De esta manera, el hecho de que se interponga un club entre la empresa propietaria creada por el promotor y los adquirentes de tiempo compartido se ha venido considerando como una forma de ocultar, bajo una entidad del tipo asociativo, la realización de una auténtica actividad empresarial consistente en la venta de unos títulos (certificados de miembros) que constituyen una contrapartida monetaria a la utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido, con lo que se plantean serias dudas acerca de la naturaleza asociativa de este tipo de configuraciones del negocio.

En las modalidades en las que interviene el *trustee*, algunos de los inconvenientes que se señalan pueden ser atribuidos a la tendencia hacia la autorregulación de los entornos geográficos en los surgen -países anglosajones-, pudiendo éstos concretarse, siguiendo a (Baker; 1999: 175) en los siguientes:

19 A este respecto, parte de la doctrina suele distinguir dentro de las modalidades asociativas tres grandes categorías, aquellas en las que se crea un club cuyo propietario es una sociedad, un club constituido en sociedad con personalidad jurídica propia (coincidente con las modalidades analizadas en el apartado precedente) y un club constituido como asociación.

20 En este sentido, un ejemplo real es el de un club dirigido desde el Reino Unido, con las instalaciones del complejo en España, que son propiedad de una o más sociedades -a menudo constituidas en un paraíso fiscal-. Tales sociedades se encuentran, a su vez, bajo la propiedad de un *trustee* (Baker; 1999: 176).

- No hay obligación legal de que exista un *trustee* ni de que éste, aun siendo la pieza fundamental para la garantía del multipropietario, cumpla algún criterio objetivo de independencia.
- Cuando el *trustee* sólo tiene las acciones en la sociedad que es propietaria del título de dominio, a menudo no existe supervisión por parte de los consejeros de la sociedad propietaria o no hay convenio para que el mismo controle o sea responsable de la gestión, con el resultado de que los gestores controlados o influenciados por los promotores están en posición de vender los activos del club y desfalcarse el producto de la venta. Una vez más, no existe una normativa que obligue al trustee a llegar hasta el final en la protección de los consumidores de la multipropiedad.
- Existen a menudo graves debilidades en los contratos de gestión, que garantizan que una sociedad de gestión controlada por el promotor sea difícil de despedir, ofreciendo oportunidades para manipular los costes, especialmente en los primeros años, ya sea para hacer parecer bajos los costes de gestión o para trasladar la responsabilidad correspondiente a las semanas no vendidas a los consumidores propietarios, en lugar de a los miembros fundadores (promotores).
- La composición del Consejo del club a menudo está desnivelada en perjuicio de los miembros ordinarios.
- La propiedad del contenido y del mobiliario es incierta y/o no está protegida frente a los acreedores del club.
- Las fórmulas para la realización de los activos del club y reparto de los beneficios netos en el caso de liquidación son muy complicadas y ocasionalmente no equitativas.

Por su parte, de acuerdo con lo señalado por Carrascosa (1992: 777), los clubes de vacaciones ofrecen la posibilidad de disfrute de inmuebles repartidos por distintos países bajo formas jurídicas muy diferentes y normalmente atípicas en los diversos ordenamientos implicados. El derecho

adquirido legítima al titular a ocupar unidades inmobiliarias gestionadas por la misma sociedad vendedora o por otra vinculada a ella ubicada en distintos lugares geográficos.

Hernández (1998: 2074) señala, con relación a este tipo de modalidades que “como club privado parece difícil configurarla. Nuestro ordenamiento jurídico carece de una regulación general del club como ente jurídico con personalidad jurídica propia, limitando tal supuesto al ejercicio de actividades deportivas y recreativas, y con objeto de interés general”

De otra parte, si se intenta configurar como una asociación, también se plantean obstáculos, ya que la existencia de un interés particular excluiría la aplicabilidad de este tipo de estructuras, aunque a favor de esta última idea debe señalarse que existe jurisprudencia que ha admitido asociaciones de interés particular sin fines lucrativos.

En este sentido, convenimos con Downes (1998: 71) en que puede admitirse la constitución legal de un club con el objeto de adquirir bienes inmuebles en centros turísticos para que los socios utilicen sus instalaciones durante una o más semanas al año.

Dado que la figura del trust no está expresamente regulada en nuestro ordenamiento jurídico, podríamos preguntarnos si existen figuras que en el contexto de referencia cumplan con una función asimilada a ésta. En este sentido, señala Pérez *et al.* (1997: 448) que dicho cometido podría ser cumplido por las denominadas sociedades de mera tenencia, ya que “la idea es que esta sociedad tenga como activo los inmuebles afectos al tiempo compartido y en su pasivo las acciones del club o complejo de tiempo compartido, siendo sus socios los multipropietarios”.

Lo anterior permitiría que este tipo de estructuras se ubiquen en destinos donde el tiempo compartido ha adquirido una importancia fundamental, tales como la Comunidad Autónoma Canaria, donde además podrían beneficiarse de determinados incentivos fiscales.

1.2.5 La modalidad hotelera

Con esta denominación denotamos, en un sentido amplio, todas aquellas modalidades de configuración del tiempo compartido en las que la entidad promotora no aparece jurídicamente separada del propietario, con lo que las funciones de promoción y gestión aparecen integradas bajo la responsabilidad de una única entidad.

Así, en este tipo de esquemas, el promotor sigue siendo propietario del inmueble, cediendo a favor de los particulares un derecho de uso sobre una unidad alojativa de destino turístico. En este caso, una vez vendidos todos los derechos de disfrute, el promotor sigue vinculado a la operación, al retener la propiedad del inmueble, asumiendo responsabilidades en materia de administración y gestión, lo cual se adecua a la idea de una explotación turística. Precisamente el hecho de que sea el citado promotor, propietario del inmueble, el obligado a la prestación de los servicios del complejo es una de las características fundamentales de este tipo de configuraciones.

Así, mientras en las modalidades denominadas accionariales es la acción o participación en el capital de la entidad propietaria del inmueble la que otorga el derecho de disfrute, en la modalidad hotelera existe una única sociedad cuyo objeto social se concreta en la promoción, comercialización y/o explotación de inmuebles en régimen de tiempo compartido, apareciendo, de este modo, unidas bajo una misma entidad las facetas de promoción y gestión de servicios.

De esta manera, mientras en el primer caso el acceso al tiempo compartido deriva de la condición de socio, en la modalidad hotelera la sociedad propietaria, también promotora, realiza una actividad claramente empresarial cuyos clientes -no accionistas- son precisamente los adquirentes de tiempo compartido.

En este contexto señala Álvarez y Allendesalazar (1989: 28) con relación a este tipo de modalidades, que en ellas se establecen, como en todos los casos anteriores, un conjunto de normas que se ven obligados a cumplir los adquirentes de estos derechos y que, en definitiva, posibilitan el uso y

disfrute del inmueble por diferentes personas; los períodos suelen ser semanales y existe la garantía concretada en el contrato de adhesión, por parte del promotor, de que el bien se mantendrá en condiciones similares a las iniciales. La administración del bien puede llevarla a cabo el promotor o terceras personas en quienes subcontrate, tales como una empresa de servicios relacionada o no con éste.

Aunque originariamente este tipo de configuraciones han venido ejercitándose sobre las habitaciones de un establecimiento hotelero y no de una unidad alojativa de carácter extrahotelero, nada impide que en la práctica pueda adoptarse para estos últimos casos una configuración como la que aquí se ha descrito²¹.

Bajo la denominada modalidad hotelera se aglutinan figuras diversas, algunas procedentes del mundo anglosajón, tales como las denominadas licencias de vacaciones (*timeshare licences*) o los arrendamientos vacacionales (*vacation leases*), que en esencia se concretan en derechos de cesión de uso suscritos entre los sujetos intervinientes, esto es, promotor y adquirente.

Entre las dos modalidades anteriores, la divergencia aparece, de acuerdo con lo establecido por Downes (1998: 39), en “la determinación de si el contrato otorga la posesión del inmueble con carácter *erga omnes*, esto es, frente a toda la sociedad (incluido el propietario)-en cuyo caso se trata de un arrendamiento -o si en cambio, se otorga un mero privilegio para su ocupación en lugar del propietario, en cuyo caso estaríamos ante una licencia”.

La diferencia entre este tipo de configuraciones y las que hemos agrupado bajo la acepción de asociativas radica en que, en estas últimas, el derecho de disfrute deriva de la condición de miembro de un club, mientras que, en este caso, existe un simple pacto de cesión de uso.

21 En esta línea debemos señalar que la nueva normativa que regula en España el fenómeno considerado recoge una configuración de este tipo.

1.2.6 Otras modalidades

Finalmente, efectuaremos una breve referencia a un conjunto de modalidades que aunque quizás no son tan frecuentes como las anteriormente consideradas, pueden proporcionar indudables ventajas de índole diversa, tales como financieras o fiscales, para la configuración práctica de este tipo de negocios.

- *Lease-back*

Consiste en la venta del inmueble con el compromiso, por parte del adquirente del mismo, de dárselo al promotor para que lo explote en régimen de tiempo compartido, volviendo el inmueble de nuevo a manos de aquél transcurrido el período pactado.

Como principales ventajas de esta modalidad suelen citarse la reducción en el precio de adquisición para el adquirente, así como la rentabilidad adicional que puede suponer para el promotor y/o adquirente. Transcurrido el período acordado, la propiedad revierte al comprador inicial sin restricción temporal de uso. En realidad, estos acuerdos pueden beneficiar a ambas partes y suponen una fórmula innovadora de obtención de financiación.

- *Sociedades y fondos de inversión inmobiliaria*

La configuración del tiempo compartido siguiendo este tipo de modalidades puede reportar indudables ventajas, habida cuenta la fiscalidad privilegiada de este tipo de fórmulas. Los fondos de inversión inmobiliaria son instituciones de inversión colectiva no financieras que captan fondos del público con el objeto exclusivo de invertirlos en bienes inmuebles para su explotación.

De acuerdo con lo señalado por Pérez *et al.* (1997: 448) con relación a este tipo de modalidades, la forma de arbitrar el proceso a través de un fondo de inversión inmobiliaria consiste, en un caso normal, en que el fondo invierte en bienes inmuebles el dinero depositado en él por los

partícipes, que reciben a cambio participaciones del mismo. El propio fondo o una sociedad gestora contratada explota en régimen de alquiler o venta dichos inmuebles, obteniendo a cambio el partícipe rentabilidad de su inversión vía plusvalía. Desde esta perspectiva, el partícipe busca en el fondo rentabilidad, invirtiendo en él con ánimo de lucro.

Sin embargo, un comprador de tiempo compartido no busca beneficios en su inversión, sino un lugar seguro donde pasar sus vacaciones. Esta peculiaridad, que distingue al inversor en un fondo del comprador de tiempo compartido, no impide que se utilicen este tipo de configuraciones para la concreción práctica de estos negocios.

En línea con lo señalado por los autores anteriores, se trata únicamente de traducir los rendimientos en tiempo de ocupación del inmueble, es decir, un comprador acude al fondo y realiza su inversión a la vez que el mismo le ofrece parte de los inmuebles que gestiona de forma temporal. Los rendimientos de ese inversor no se harán efectivos de manera monetaria, sino a través del uso y disfrute de un bien durante un período de tiempo determinado.

Teniendo en cuenta la totalidad de modalidades analizadas hasta el momento -las más frecuentes tanto a nivel nacional como internacional-, debemos indicar que muchas de ellas son el producto del entorno, cultura e inclinaciones del área geográfica en la que surgen. Así, a la luz de las distintas legislaciones nacionales que han regulado la institución, resulta muy difícil elaborar un concepto único de estos negocios, porque en la práctica adoptan una gran variedad de estructuras.

No obstante lo anterior, en la mayoría de ellas es evidente la supremacía del promotor, que en numerosas ocasiones retiene la propiedad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido o, que sin retenerla, controla la operación mediante la firma de acuerdos variados de naturaleza privada que le permiten asumir las tareas de administración y gestión de los complejos, aspectos estos últimos que, sin duda, son trascendentales para la buena marcha de la operación.

En este contexto, señala Herrero (1988: 22) que la práctica de la multipropiedad en nuestro país es promocionada en gran medida por sociedades extranjeras. Esto supone -aparte de los problemas de controles de inversión- una posibilidad de acercamiento a las técnicas de multipropiedad que se practican en otros países, cuestión a tener en cuenta para evitar la “recepción” de soluciones poco justificadas en la valoración de nuestra realidad.

Es cierto que las modalidades anteriormente consideradas no han tenido la misma repercusión en los distintos países europeos. Así, por citar algunas de las más destacadas, Francia ha venido optando, aunque no con carácter exclusivo, por un modelo de sociedad de adjudicación de inmuebles en régimen de uso a tiempo parcial en el que una sociedad adquiere la propiedad del bien y lo administra mientras que los socios titulares de un derecho de uso periódico sobre una parte del bien participan de manera directa en la gestión de la sociedad. Aunque se permite que tales entidades se constituyan en cualquiera de las formas previstas por la ley, pudiendo ser, por tanto, sociedades civiles o mercantiles, en la práctica se ha optado por la primera alternativa, habida cuenta su mayor flexibilidad (Bourgeois; 1999: 107-115)

Por su parte, Finlandia ha optado por la constitución de sociedades mutuas anónimas que son las propietarias de los inmuebles. El derecho de uso está dividido entre los accionistas de modo que cada acción o grupo de acciones da derecho a utilizar determinados apartamentos durante un período de tiempo especificado o especificable, siendo normalmente la empresa constructora quien crea esta sociedad mutua, que al principio es propietaria de las acciones y luego las vende en suscripción pública ya durante la fase de construcción. Los nuevos accionistas toman el control de la sociedad y participan en su administración y gestión, como ocurre en cualquier otra sociedad anónima (Lahelma; 1999: 101).

De otra parte, Italia ha venido optando por modalidades más cercanas a las inmobiliarias, en las que la seguridad de la adquisición avalada por un notario que interviene en el acto de compra y acredita la veracidad del

derecho se han convertido en aspectos esenciales, quizás como corresponde a una mentalidad más arraigada al derecho de propiedad.

En el extremo opuesto se sitúan los países del área anglosajona, cuyas tradiciones asociativas, de sobra conocidas, les hace optar por modelos mucho más flexibles como el ya comentado de *club-trustee*.

Asimismo, en Estados Unidos se ha desarrollado una gran diversidad de modalidades, algunas de las cuales han tenido repercusiones en determinados países europeos. Así, siguiendo a Benito (1993: 517-518) pueden diferenciarse:

- *Timeshare Ownership* o *Tenancy in common*. Podría identificarse con la denominada multipropiedad inmobiliaria, consistiendo en una comunidad sobre un inmueble en la que los condominios han reglamentado el uso por turnos y han excluido contractualmente la acción de división. En ella el adquirente recibe un derecho indiviso en cuota sobre un apartamento, y tal derecho está en proporción a la fracción de tiempo adquirida.
- *Interval Ownership*. El adquirente recibe un derecho inmediato de propiedad por un período fijo en un apartamento específico y por un número de años, en general la vida útil del edificio.
- *Club Membership*. El adquirente es titular de acciones²² de una sociedad que es propietaria de uno o varios apartamentos. Las acciones normalmente transfieren el goce de un período anual específico en un apartamento determinado. Las áreas comunes son objeto de propiedad común por parte de los accionistas y su derecho es proporcional a la participación en la sociedad.
- *Timeshare Licences* o *Vacation Licences*. Son licencias que conceden a su titular el derecho a usar un inmueble durante un período de tiempo

22 Obsérvese que, en este caso, la modalidad asociativa a la que se está haciendo referencia es aquella en la que el club se constituye como una sociedad por acciones, adquiriendo así personalidad jurídica propia, lo que se corresponde con la modalidad que se ha denominado accionarial.

anual especificado en el contrato y durante el tiempo de vigencia de la licencia.

- *Vacation Lease*. Consiste en un arrendamiento a largo plazo, pero con el derecho de disfrute limitado a un período de tiempo al año, de tal manera que el resto del año el arrendamiento permanece, pero no se puede ejercitar.

Por su parte en España, de acuerdo con lo señalado por Munar (1999: 71), “en la actualidad la mayoría de complejos o se comercializan con la fórmula propietaria o bien a través del sistema de club”.

En sentido similar se pronuncia Matamoros (1994: 217) cuando señala que “la mayoría de los complejos ubicados en España y pertenecientes a promotores extranjeros que articulan sistemas de multipropiedad han acudido a fórmulas societarias- como sinónimo de club. Ello les permite eludir la legislación de nuestro país en cuanto a los derechos y obligaciones del vendedor, de los multipropietarios y de la sociedad de servicio, puesto que la ley local sólo es aplicable a los derechos reales sobre inmuebles”. Por su parte, Pérez *et al.* (1997: 445) señala con relación a la modalidad de *club* que se trata de la modalidad más utilizada en Canarias.

A modo de resumen, debemos indicar que, a nuestro juicio, esta gran variedad de estructuras que puede adoptar el fenómeno al que nos venimos refiriendo es fruto de un conjunto de intereses en juego y a su vez es el resultado de la condición y circunstancias particulares del entorno geográfico en el que se desarrolla.

En este sentido, el hecho de que en España no haya existido una regulación para el tiempo compartido hasta fechas recientes ha determinado la existencia de una diversidad de configuraciones, muchas de ellas constituidas al amparo de estructuras propias de otros países. En medio de tal diversidad, se hace preciso clarificar el modo que, en última instancia, posibilita el acceso a la propiedad o disfrute de inmuebles vacacionales, esto es, en base a qué derecho disfruta el consumidor del inventario de tiempo compartido.

Para concluir este apartado, quisiéramos señalar que compartimos la afirmación que efectúa Downes (1998: 29) con relación a las tendencias en la investigación en tiempo compartido, que han estado encaminadas a determinar la naturaleza jurídica de una supuesta institución que se resiste pertinazmente a ser encasillada. Además, los equipos técnicos que han elaborado borradores prelegislativos, tampoco parecen haber acertado a delimitar la materia objeto de su atención, o han decidido dejar fuera de su ámbito la inmensa mayoría de los negocios en régimen de tiempo compartido que interesan a nuestras zonas turísticas y que, con toda probabilidad, continuarán concluyéndose al amparo de legislaciones extranjeras.

1.3 Algunas consideraciones en torno al fundamento económico del tiempo compartido

No cabe duda que desde una perspectiva económica, el tiempo compartido surge como respuesta a una demanda determinada, implicando a diferentes colectivos que participan, de una u otra forma, en este negocio.

Entre las ventajas atribuidas a esta figura se citan las derivadas de la adecuación de la inversión a las posibilidades reales de disfrute para su adquirente que, de este modo, únicamente se hace con el período de tiempo que va a disfrutar, a diferencia de las fórmulas tradicionales de adquisición de la propiedad, lo cual se traduce en una disminución de los costes, no sólo de compra sino también de mantenimiento o de naturaleza tributaria. Además de lo anterior, la posibilidad de que el derecho de disfrute pueda ejercitarse en un complejo distinto a aquél en el que se adquirió, como consecuencia de la existencia de un sistema organizado de intercambio, supone un atractivo añadido para los compradores de este producto.

Gracias al tiempo compartido se consigue el acceso a una unidad alojativa de destino turístico para un mayor número de individuos, que así pueden dar una adecuada respuesta a sus exigencias vacacionales o en general a su

tiempo libre, lo cual pone de manifiesto la utilidad y relevancia social del fenómeno.

La posibilidad de disfrutar de unas instalaciones y equipamientos de gran calidad, la posibilidad de enajenar, alquilar o incluso heredar el derecho de disfrute junto con el hecho de adquirir a precios de hoy las vacaciones del futuro, sustrayendo así los efectos de la inflación, son ventajas adicionales que suelen atribuirse al concepto tiempo compartido.

Además, suele ser frecuente que el negocio implique un grado de vinculación mayor al complejo que, en última instancia, favorece una idea de pertenencia al mismo, lo cual se traduce en una mayor preocupación por sus diferentes componentes, tales como equipamientos, infraestructuras, etc.

A este respecto debemos señalar que en muchas regiones donde ha adquirido una cierta relevancia, la actuación de tales complejos se ha convertido en un referente obligado en el proceso de adaptación o renovación de los establecimientos de alojamiento turístico hotelero.

Para los promotores, de acuerdo con lo señalado por Ortega (1991: 17), los aspectos favorables del tiempo compartido radican en el incremento del precio de venta; la rápida recuperación parcial de la inversión (lo cual dependerá, no obstante, de la localización y características del complejo y de las políticas comerciales que se adopten); el acceso a terrenos que debido a su alto precio aparecen vetados para otras fórmulas alojativas más tradicionales en las que el margen del beneficio es menor; o la posibilidad de crear complejos mixtos en los que se explotan componentes de la industria hotelera tradicional con el tiempo compartido, consiguiéndose de esta manera una amplia oferta que puede ajustarse más fácilmente a las demandas del mercado, a la vez que genera sinergias importantes que pueden repercutir en la calidad del producto ofertado.

A tenor de lo antedicho, se evidencia que desde el punto de vista del promotor se ha hallado un modo de reactivar el sector inmobiliario, transformando el exceso de plazas hoteleras en un sistema de tiempo

compartido que garantiza la permanente ocupación, un beneficio más elevado y una rápida colocación de los inmuebles.

Asimismo tales promotores y empresarios turísticos disponen de la posibilidad de obtener beneficios adicionales como consecuencia de la asunción de tareas de administración y gestión de los complejos, lo que añade un atractivo adicional a su participación en la operación.

La figura satisface, asimismo, intereses de índole general, ya que de una parte, facilita a amplios sectores de la población el acceso a un bien que no podrían alcanzar sin ella, y de otro, al permitir el aprovechamiento racional y exhaustivo de los alojamientos, podría contribuir a frenar el continuo crecimiento de inmuebles. Permite, además, que el índice de ocupación de éstas se mantenga homogéneo a lo largo del año, lo que a su vez origina una mayor, más racional, y sobre todo más estable absorción de la mano de obra vinculada a las actividades turísticas, consiguiéndose, de este modo, una mayor estabilidad en el empleo.

Los beneficios que el tiempo compartido ofrece a un destino turístico son evidentes, ya que mientras otros tipos de productos turísticos han de ser promocionados de nuevo cada año, esta modalidad vacacional no lo necesita, dado que una vez que el cliente ha adquirido su semana, se convierte en un usuario identificado para los servicios de viajes, presentándose como un buen cliente potencial para otras ventas de nuevos períodos.

1.4 La necesidad de un marco normativo para el tiempo compartido

A pesar del crecimiento continuado del tiempo compartido, no existe en ocasiones una normativa específica en muchas de las áreas geográficas donde se ha desarrollado, todo lo cual no ha supuesto, sin embargo, un freno a su expansión.

Hasta épocas recientes, el contexto normativo del sector considerado ha venido caracterizado por una clara disparidad legislativa entre los

diferentes países. A este respecto, no puede desconocerse que un Estado afronta la regulación de un fenómeno determinado decidiendo sobre aquellos aspectos a los que se prestará especial atención, siendo indudable que cada nación tendrá sus propias justificaciones para abordar de forma distinta una misma realidad. Y esta forma de proceder no ha sido, ni mucho menos, una excepción en el caso del tiempo compartido, dándose la circunstancia de que mientras algunas jurisdicciones han procedido a su regulación bajo las normas generales relativas a la propiedad inmobiliaria, en otros casos, se ha orientado su regulación desde una perspectiva eminentemente turística, todo lo cual, ha desembocado en una gran heterogeneidad normativa.

A lo anterior deben añadirse otro tipo de dificultades, tales como los innumerables perjuicios²³ que venían sufriendo los consumidores de tiempo compartido, traducidos en la generación de un clima de descrédito y desconfianza en torno a la institución considerada; o las prácticas fraudulentas y elusiones fiscales²⁴ asociadas al fenómeno.

23 Los principales inconvenientes pueden concretarse, siguiendo a Matamoros (1994: 185) y Campmany (1999: 242-243) en los siguientes:

- Publicidad engañosa y agresiva. Para la comercialización del tiempo compartido se utilizan técnicas de venta que inducen a equívocos al consumidor, al proyectar sobre éste la idea de que con su adquisición se está accediendo a una clase especial de propiedad inmobiliaria, cuando únicamente se está poniendo a su disposición la posibilidad de convertirse en miembro de un club, sociedad e incluso un mero derecho de uso sobre una unidad alojativa, junto con un conjunto de servicios complementarios. Además, al objeto de incentivar la compra, es frecuente que se oferte como atractivo añadido la posibilidad de intercambiar el inventario adquirido, sin que esta posibilidad se acompañe de los mecanismos necesarios para hacerla efectiva.
- Perjuicios derivados de la situación de desventaja en la que se encuentra el adquirente de tiempo compartido en su relación con el promotor-vendedor. Se trata, entre otras, de cuestiones como la redacción de cláusulas contractuales abusivas o ambiguas, incrementos en las cuotas de mantenimiento que han de ser soportadas por los consumidores sin que tales aumentos se traduzcan en una mejora o ampliación en las prestaciones recibidas, información inadecuada o incompleta al consumidor sobre aspectos diversos que afectan a la operación de tiempo compartido.

24 Debido a la naturaleza tranfronteriza del fenómeno y la dispersión de los sujetos intervinientes en la operación (que son, en ocasiones, residentes de países diferentes a aquellos en los que se localiza el inventario), se favorece la comercialización del tiempo compartido mediante certificados expedidos fuera de los estados donde se ubica el complejo, lo que supone el desarrollo de una actividad empresarial encubierta en estos últimos, originando movimientos de efectivo fuera de sus fronteras con la consiguiente

Al panorama anterior deben añadirse los problemas de financiación y conservación para muchos complejos, originados por la dificultad que supone para el promotor la colocación de la totalidad del inventario de tiempo compartido, especialmente el que se refiere a las temporadas más bajas. Ello supone que las cuotas de mantenimiento asociadas al inventario retenido por el promotor, que deben ser soportadas por él hasta que se logren enajenar los intervalos pendientes, se traduzcan, con frecuencia, en una carga excesiva, que puede ocasionarle dificultades financieras importantes que repercutan en su capacidad para proveer de adecuados servicios de mantenimiento al complejo.

La situación descrita evidenciaba la necesidad de contar con un adecuado marco normativo para este negocio, que considerara las diferentes peculiaridades que convergen en el mismo. En este sentido, señala Hernández (1998: 804) que “la adecuada regulación de esta materia en nuestro país es capital, dada la importancia del sector turístico en nuestra economía. A este respecto, el tiempo compartido:

- Permite una mayor utilización de los recursos disponibles (tanto materiales como personales). En concreto, permite combatir la estacionalidad del turismo.
- Permite fidelizar (directa o indirectamente, vía intercambio) al cliente con un lugar determinado.
- Permite acceder al turismo a personas que carecerían de medios económicos para adquirir en propiedad ordinaria.”

De este modo, la regulación del fenómeno debía considerar sus propias peculiaridades, tratando de contribuir a su impulso económico y su consolidación definitiva, garantizando, al mismo tiempo, un desarrollo adecuado de su mercado.

elusión del pago de toda suerte de tributos. En el caso español, recientemente las empresas dedicadas al negocio del tiempo compartido se encontraban constituidas en paraísos fiscales donde tenían su sede, poseyendo, los contratos concluidos en nuestro país, cláusulas que los someten a la legislación de otros estados. Además, en ocasiones se crean sociedades nacionales para la construcción y explotación de complejos turísticos de

El primer paso en este sentido se da a nivel europeo con la *Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre, sobre protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido*, aprobada con el objetivo de crear una base mínima de normas comunes que garanticen el buen funcionamiento del mercado interior y, a través de ello, la protección de los adquirentes.

En cualquier caso, el citado texto tiene un alcance limitado, pues contiene disposiciones que se refieren a la información sobre elementos constitutivos, procedimientos y modos de resolución de este tipo de contratos, así como a las modalidades de transmisión del tiempo compartido.

De acuerdo con lo antedicho, el texto comunitario no pretende establecer una regulación exhaustiva y completa para el fenómeno considerado, limitándose a abordar aquellos aspectos relacionados con la protección de los consumidores, tales como el suministro de información relevante por parte del vendedor; el establecimiento de un período de reflexión a favor de aquéllos para que, si lo desean, puedan resolver el contrato sin necesidad de alegar motivo alguno, cancelando incluso los acuerdos de financiación que se hubiesen pactado; así como las obligaciones para el vendedor de tiempo compartido o la prohibición de que éste reciba pagos del adquirente en cualquier momento anterior a la expiración de este período de reflexión.

Así pues, la Directiva no plantea debate alguno acerca de la admisibilidad de determinados contratos de utilización de uno o más inmuebles en régimen de tiempo compartido, ni tampoco consideraciones acerca de la naturaleza jurídica²⁵ de este tipo de acuerdos, centrándose únicamente en aspectos relativos a la adecuada satisfacción de las necesidades

tiempo compartido cuyas acciones son propiedad de otra empresa extranjera constituida en un paraíso fiscal, con objeto de eludir impuestos.

25 Si bien es cierto que la directiva no profundiza en la naturaleza jurídica de este tipo de acuerdos, en la única mención que se efectúa al respecto señala que, en la práctica, los contratos relativos a la adquisición de un derecho de utilización en régimen de tiempo

informativas de los consumidores al objeto de incrementar la transparencia en los mercados.

Si bien el citado texto normativo reconoce la gran diversidad que viene envolviendo al fenómeno, establece una definición amplia para los contratos de tiempo compartido sin efectuar consideraciones acerca de su naturaleza jurídica. Así, señala que se entenderá por contrato de tiempo compartido aquel "celebrado para un período mínimo de tres años, por el que, mediante el pago de un determinado precio global, se cree, se transfiera o se establezca compromiso de transferir, directa o indirectamente, un derecho real o cualquier otro derecho relativo a la utilización de uno o más inmuebles, durante un período determinado o determinable del año que no podrá ser inferior a una semana" (Artículo 2).

Considerando lo anterior, una de las dudas suscitadas desde la doctrina se relaciona con aquellas manifestaciones del tiempo compartido que han venido denominándose multiemplazamiento, en las que no se adquiere un derecho sobre una unidad inmobiliaria particular, sino que se concretan en la adquisición de un conjunto de puntos que pueden ser canjeados por el uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido.

A este respecto, debemos señalar que si bien es cierto que podría pensarse que este tipo de acuerdos caen fuera del ámbito de la Directiva, de acuerdo con lo señalado por la OTE (2001: 97), en el ámbito de la industria se acepta que este tipo de sistemas está añadiendo flexibilidad al tiempo compartido sin diluir la seguridad de los derechos de ocupación a través de un enlace con un soporte o propiedad inmobiliaria, razón por la cual hasta la fecha se ha venido considerando que debe aplicarse también para este tipo de modalidades lo establecido en el texto comunitario.

El proceso de implementación de la Directiva Comunitaria no ha sido homogéneo en los diferentes países europeos; así, mientras algunos se han limitado a una simple transcripción casi literal de la misma, en otros se ha dotado al fenómeno de una auténtica regulación sustantiva.

compartido de uno o más inmuebles difieren de los contratos de arrendamiento, fundamentalmente y entre otros aspectos, por la forma en la que se efectúa el pago.

En el caso español, la primera decisión importante que debía adoptarse con relación a la regulación del tiempo compartido fue precisar si ésta se iba a limitar a una mera transposición de la directiva comunitaria o si por el contrario se debía ir más allá, dotándolo de una reglamentación completa.

A este respecto, debemos señalar que si bien es cierto que algunos de los inconvenientes que venían atribuyéndose al negocio del tiempo compartido podían subsanarse con una base mínima de reglas comunes, tales como las que establecía el texto comunitario, existían otros casos en los que la solución que debía perfilarse no era tan sencilla.

Cierto es que algunos de los problemas asociados al tiempo compartido afectaban a aspectos turístico-administrativos y, por tanto, eran únicamente combatibles desde disposiciones autonómicas, como ocurría con los perjuicios originados por el inadecuado mantenimiento de los complejos, e incluso a través de ordenanzas municipales, como el caso del control de las técnicas de captación de clientes, pero existían otro tipo de inconvenientes para los que se precisaba el desarrollo de una adecuada regulación cuyo ámbito de aplicación fuese más amplio.

La transposición de la Directiva comunitaria al ordenamiento jurídico español se efectúa fuera de plazo, mediante la *Ley 42/1998, de 15 de noviembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y otras normas tributarias* (LAT), que por primera vez dota en nuestro país al tiempo compartido de una auténtica regulación sustantiva.

Fruto de la propia evolución del concepto y de la dimensión alcanzada por el fenómeno, su ordenación en nuestro país planteaba dos aspectos fundamentales: de una parte, la cuestión terminológica, y de otra, cuáles iban a ser las modalidades admitidas para la configuración práctica de este tipo de negocios.

Con relación al primero de ellos, las opciones eran varias. Así, la propia exposición de motivos de la LAT señala que “el término multipropiedad tenía la gran ventaja de haber calado entre la opinión pública, hasta el punto de ser, con mucho la forma más habitual de denominar entre

nosotros la institución, con independencia de que se hubiera constituido como una forma de propiedad o como una forma de derecho personal. Pero es precisamente ese carácter globalizador con el que normalmente se utiliza, por un lado, y el hecho de hacer referencia a una forma concreta de propiedad, por otro, lo que hacen un término inadecuado por equívoco”.

De otra parte, con relación a la denominación utilizada en la Directiva Comunitaria, tiempo compartido, se señala que “esta forma de denominar a la institución resulta también poco satisfactoria. En principio, parece un término más genérico que el de multipropiedad, pero hay que tener en cuenta que el tiempo compartido no es más que la traducción al español de la forma inglesa *timesharing* [...]. Además tiene el inconveniente de que parece dar a entender que, entre los titulares de estos derechos, lo que se comparte es el tiempo, cuando es precisamente lo contrario, puesto que los titulares lo son respecto de períodos de tiempo diferentes y excluyentes. Por ello, resulta preferible la expresión derecho de aprovechamiento por turno, en primer lugar, porque es menos comprometida, en el sentido de ser una expresión más genérica y más descriptiva, y, en segundo término, porque se ajusta perfectamente a la regulación que del mismo se hace. Nada obsta, sin embargo a que se mantenga la utilización de esta denominación o de cualquier otra, en particular a efectos promocionales, siempre que no contenga la palabra propiedad, o no pueda ser equívoca en cuanto al contenido del derecho a que se hace referencia”.

Por su parte, con relación al segundo de los extremos considerados, esto es, las modalidades para la configuración práctica de estos negocios que admite el texto normativo, debemos señalar, siguiendo a Campmany (1999: 239-241), que de todos los sistemas que venían operando en la realidad se tomaron como representativos de las diversas opciones posibles cuatro de ellos:

- Las modalidades multipropietarias en sentido estricto.
- La creación de un derecho real limitado, en el que la limitación consistiera en la duración del régimen.
- Una fórmula obligacional, configurada como un arrendamiento.

- Las modalidades societarias, en las que la acción lleve aparejada un derecho de uso.

De tales posibilidades se rechazó la primera por dos razones: porque en esta modalidad se perdían las ventajas de los demás sistemas, en los que al haber un propietario del inmueble se puede hacer a éste responsable del funcionamiento de la operación, y por las dificultades de tomar acuerdos sobre el inmueble tratándose de comunidades que agrupan un gran número de multipropietarios.

También se rechazó el sistema societario, aunque en este caso, tras largas discusiones, ya que se pensó que si el régimen se configuraba como una sociedad anónima sería muy difícil impedir que fuera controlada por el promotor, toda vez que es frecuente que promociones muy exitosas no puedan enajenar un alto porcentaje de los derechos en las épocas de temporada baja, que quedarían en manos del promotor, con el consiguiente control absoluto de la sociedad.

De acuerdo con lo señalado por el autor citado, se pensó incluso en establecer una regulación especial para este tipo de sociedades, donde los socios se rigieran por las normas que regulan los sindicatos de obligacionistas, pero era complicado reunir un número tan alto de accionistas para tomar decisiones importantes. La mayor dificultad para abandonar esta modalidad era que en ella el inmueble debía estar a nombre de una persona jurídica que tendría unos administradores con facultades de representación absolutas sin que los estatutos pudieran limitarlas. De esta manera, nada podría impedir que el inmueble, mínima garantía que hay que preservar en beneficio de los adquirentes, pudiera resultar enajenado o embargado como consecuencia de la actuación de los administradores. A este respecto, podría haberse establecido que estos inmuebles no podrían ser embargados, pero parecía ésta una medida desproporcionada.

Así pues, el sistema escogido por la ley fue el de un derecho real limitado por la duración del régimen, al que denomina “derecho real de aprovechamiento por turno”. La principal ventaja para defender una

configuración de este tipo radicaba en el hecho de que en este sistema, aunque todos los derechos fueran enajenados, siempre existiría un sujeto al que hacer responsable del mantenimiento de los complejos. No obstante, la LAT admite también una modalidad obligacional, al señalar que quedarán sujetos a lo dispuesto en la ley "los contratos de arrendamiento de bienes inmuebles vacacionales por temporada, que tengan por objeto más de tres de ellas, hasta un máximo de cincuenta años, y en los que se anticipen las rentas correspondientes a algunas o todas las temporadas contratadas" (artículo 2).

De todo lo antedicho se deduce que la LAT²⁶ crea una nueva fórmula de explotación para la industria del tiempo compartido, el denominado régimen de aprovechamiento por turno²⁷, pudiendo éste concretarse en un nuevo derecho real de aprovechamiento por turno o bien en un contrato de arrendamiento de temporada con la totalidad o parte de las rentas pagadas por anticipado, ambos susceptibles de inscripción registral²⁸.

26 La LAT prevé, además, un conjunto de medidas para la protección del consumidor, tales como la existencia de un período de reflexión de diez días, el suministro de información exacta y completa por el vendedor o normas relativas al incumplimiento de los servicios. Asimismo, se dota al fenómeno de una fiscalidad privilegiada, esto es, una rebaja en el tipo impositivo de impuestos tales como el Impuesto sobre el Valor Añadido, Impuestos sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto de la Renta de las Personas Físicas e Impuesto sobre el Patrimonio.

27 Pau (1999: 90) señala que a "la viabilidad práctica del régimen de aprovechamiento por turno contribuyen tres aspectos de la ley: la exigencia de que exista una empresa de servicios, la exigencia de que la construcción esté terminada (o de que cumplan diversas garantías en caso contrario) y la regulación del inventario (y también, indirectamente, la fijación de una duración máxima del régimen: el aprovechamiento por turno es, por naturaleza, temporal; no es imaginable que una persona disfrute las vacaciones de toda su vida en un mismo lugar y en un mismo período de tiempo. Llegado cierto momento es imaginable que se desinterese y abandone las cargas económicas que genera un derecho que ya no piensa ejercitar. Si esta actitud individual se generaliza, es fácil suponer el abandono en que quedaría el conjunto inmobiliario)".

28 Concretamente, el derecho de aprovechamiento por turno se caracteriza, a juicio de Arribas (2000: 23-24), por su carácter complejo, su duración determinada, su posibilidad de transmisión o gravamen, así como de acceso a un Registro Público. En este sentido, es definido en el artículo 1 de la LAT como aquél que atribuye a su titular la facultad de disfrutar, con carácter exclusivo, durante un período específico de cada año, de un alojamiento susceptible de utilización independiente por tener salida a la vía pública o a un elemento común del edificio en el que estuviera integrado, y que esté dotado, de modo permanente, con el mobiliario adecuado al efecto, y el derecho a la prestación de los servicios complementarios.

No obstante lo anterior, si bien pudiera parecer que, tras la entrada en vigor de la LAT, cualquier aproximación a la problemática de estos negocios en nuestro país debe efectuarse contemplando únicamente las dos modalidades recogidas en el nuevo texto legal, obviando así cualquiera de las otras analizadas en el presente capítulo, debemos indicar que aunque no cabe duda que ello sería la alternativa más sencilla, no podemos desconocer que con anterioridad a la promulgación de la ley se venían utilizando en nuestro país diferentes modalidades de configuración tales como las estrictamente multipropietarias (modalidades inmobiliarias) o las asociativas, para las que la norma prevé una obligación de adaptación que no consiste en la reconversión a las nuevas fórmulas previstas en el citado texto normativo.

En este contexto, señala González-Meneses (1999: 2696) que la nueva ley sólo se aplicará íntegramente a las promociones que se inicien a partir de la entrada en vigor de la misma, permitiéndose, por tanto, la permanencia de los regímenes preexistentes aunque no se acomoden a las nuevas figuras previstas en la LAT, lo que determinará la coexistencia en el mercado nacional de modalidades de configuración anteriores con las de nueva creación²⁹.

Lo antedicho plantea la necesidad, habida cuenta el ámbito en el que se desarrolla nuestro estudio, de adoptar una visión más amplia, no circunscrita únicamente a las dos modalidades prescritas explícitamente en

29 Incluso aceptando lo anterior, todavía cabría plantearnos si al amparo de la LAT es posible que puedan seguir constituyéndose modalidades diferentes a las dos previstas en el nuevo texto legal, aún en el caso de promociones nuevas, esto es, sin necesidad de encontrarnos ante una modalidad preexistente. En este contexto, frente a quienes establecen que la admisión por la LAT de la figura del arrendamiento por temporada tiene un carácter residual en el texto legal y viene justificada por la necesidad de evitar que pueda eludirse la aplicación de la ley mediante configuraciones obligacionales (Munar; 1998: 1223), existen quienes efectúan una interpretación más laxa del texto normativo y consideran que dicha admisibilidad supone una apertura de la norma hacia este tipo de configuraciones, en las que la libertad contractual puede jugar un papel importante en la determinación y alcance de su contenido (Garcimartín; 1999: 1194-1195). Así, señala Cerdeira (1999: 1449) que “la posible pervivencia de multipropiedades ya existentes antes de la LAT, y cuya subsistencia permite la Ley, demuestra que el peligro ante posibles fraudes, en general, o ante la inviabilidad efectiva del goce por turnos, en concreto, no estriba en la configuración jurídica del sistema que se adopte, sino en las particulares garantías que, acerca de la conservación del inmueble y del satisfactorio ejercicio del goce en cada período se convengan”.

la LAT -derecho real de aprovechamiento por turno y arrendamiento por temporada-, sino que merced a esa perspectiva más general, incluya también aquellas otras que hemos analizado en el presente capítulo y que han tenido (y tienen) un mayor calado en nuestro entorno más cercano.

Sobre la base de lo anterior, entendemos que la institución de la propiedad ha venido jugando un papel trascendental en la definición del contenido y alcance de este tipo de operaciones, puesto que, tal como analizaremos posteriormente muchas de las configuraciones examinadas responden a distintas concepciones de la misma, razón por la cual dedicamos el siguiente capítulo de nuestro trabajo al análisis pormenorizado de la teoría de la propiedad.

Bibliografía del capítulo

ALVÁREZ ARZA, M.; ALLENDESALAZAR ORMAECHEA, L. (1989): *El timesharing. Su configuración jurídico-tributaria en España*. Escuela de Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

ARRIBAS LÓPEZ, M. (2000): *Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: aspectos fiscales*. Comares, Granada.

ARRIVAS, F. (1998): *La multipropiedad*. Tirant lo Blanch, Valencia.

ASOCIACIÓN DE PROFESORES DE DERECHO CIVIL (1993): *Conjuntos inmobiliarios y multipropiedad: Ponencias y proyectos de Ley sobre Conjuntos Inmobiliarios*. Bosch Editor, S.A., Madrid.

BAKER, K. (1999): “La multipropiedad en el Reino Unido”, en *El aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*, pp.169-196, Centro de Estudios Registrales, Madrid.

BENITO ARENAS, J.A. (1993): “Algunas consideraciones sobre la multipropiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, pp. 463-549.

BORGEAIS, M.J. (1999): “El proyecto de ley francés sobre uso periódico de inmuebles”, en *El aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*, pp. 107-115. Centro de Estudios Registrales, Madrid.

CABILDO DE TENERIFE (2000): *El tiempo compartido en Tenerife*. Área de Desarrollo Económico Industria, Transporte y Comercio, Servicio Técnico de Desarrollo Económico, Tenerife.

CALÓ, E., y CORDÁ, M.T. (1985): *La multipropiedad*. Edersa, Madrid.

CAMPANY (1999): “La Ley 42/1998 de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico y normas tributarias: proceso de elaboración”, *II Jornadas de Derecho Turístico*, Málaga.

CARBAJO VASCO, D. (1994): “Configuración tributaria del tiempo compartido: Sistemas. El caso español y conclusiones que se derivan del mismo”, *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, nº 229.

CARRASCOSA PÉREZ, J. (1992): “Problemas jurídicos de la multipropiedad en derecho internacional privado”, *Actualidad Civil*, nº 44, diciembre, pp. 757-779.

CASANA MERINO, F. y MORIÉS JIMÉNEZ, M.T. (1997): *Aspectos tributarios de la multipropiedad*. Marcial Pons, Madrid.

CERDEIRA BRAVO DE MANSILLA, G. (1996): “La multipropiedad: su problemática ante el Registro de la Propiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, pp. 279-351.

CERDEIRA BRAVO DE MANSILLA, G. (1999): “Multipropiedad: Constitución e inscripción registral en el nuevo aprovechamiento por turno”, *Actualidad Civil*, noviembre, pp. 1443-1468.

CHULIÁ VICENT, E. y BELTRÁN ALANDETE, T. (1998): *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos III*. J.M. Bosch, Barcelona.

COMISIÓN EUROPEA (2002): *Reglamento (CE) nº 204/2002, de 19 de diciembre de 2001, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 3696/93 del Consejo relativo a la clasificación estadística de productos por actividades (CPA) en la Comunidad Económica Europea*.

CRESPO MUÑOZ, J.L. (1996): *El tiempo compartido como producto turístico. El caso de la costa del sol*, Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga.

CUENCA ANTOLÍN, D. (1995): “Multipropiedad y Tiempo Compartido”, *II Jornadas de Derecho y Turismo*, Ávila, pp. 89-96.

Decreto 231/1965, de 14 de enero (BOE de 20 de febrero), por el que se aprueba el Estatuto Ordenador de las Empresas y Actividades Turísticas Privadas.

Decreto 272/1997, de 27 de noviembre (BOC de 15 de diciembre), sobre regulación de los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido.

DIAZ AMBRONA BAJARDÍ, M.D. (2000): “Apuntes sobre la multipropiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, nº: 658, pp. 1429-1448.

Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre, sobre protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido

DOWNES, N. (1995): “A quest for transparency in the Spanish timeshare market. What will EU Directive 94/47 bring?”, *Journal of consumer policy*, december, pp. 433-451.

DOWNES, N. (1998): *Los contratos internacionales de timesharing*. Eurolex, Madrid.

DOWNES, N. (1999): “¿Un mercado común de derechos de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido?”, *La ley*, nº 4766.

DUNN, J. (1996): “The impact of Technology on Timeshare Marketing”, *Urban Land*, august, pp. 55-57.

ECHEZARRETA FERRER, M.T. (1999): “La protección del adquirente en un supuesto internacional de aprovechamiento por turno”, *Actualidad Jurídica*, octubre, pp. 1-11.

EDMONDS, J. (1988): *Timesharing: A buyer's guide*. Kogan Page, Londres.

FERNÁNDEZ APARICIO, J.M. (1998): “El derecho de uso de bienes inmuebles en el proyecto de ley: Especial referencia a su ámbito objetivo”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, noviembre-diciembre, pp. 1817-1847.

FIGUEROLA PALOMO, M. (1991): *Elementos para el estudio de la economía de la empresa turística*. Síntesis, Madrid.

FIGUEROLA PALOMO, M. (1995): *Economía para la gestión de las Empresas Turísticas*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.

GARCÍA RODRÍGUEZ, A.M. y RÍO SÁNCHEZ, R. (1996): “La valoración contable de las existencias en las empresas inmobiliarias”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, pp. 177-200.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F.J. (1999): “Imperatividad internacional de la Ley Española sobre derechos de aprovechamiento por turno”, *Boletín del Colegio de Registradores de España*, mayo, nº 48, pp. 1193-1201.

GONZÁLEZ-MENESES ROBLES, M (1999): “Derecho transitorio en la Ley 24/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles”, *Boletín del Colegio de Registradores de España*, octubre nº 52, pp. 2695-2705.

GRUBER KURT, P, (1998): “To sell or to lease”, *Urban Land (Timeshare supplement)*, pp. 23-25.

HERNÁNDEZ ANTOLÍN, J.M. (1998): “El denominado derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Su peculiar problemática en el marco del actual mercado mundial de *timesharing*”, *Actualidad Civil*, nº 33.

HERNÁNDEZ ANTOLÍN, J.M. (1999): “El derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Cuestiones concretas que se plantean con la nueva normativa”, *Boletín del Colegio de Registradores de España*, diciembre, nº 54, diciembre, pp. 3093-3123.

HERRERO GARCÍA, M.J. (1988): *La multipropiedad*. La Ley, Madrid.

INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA (ISTAC) (2001): *Encuesta sobre el Gasto Turístico 2001*. ISTAC, Las Palmas de Gran Canaria.

JIMÉNEZ LINARES, M.J. (2000): “Algunos aspectos de la nueva regulación de la llamada multipropiedad”, *Actualidad Civil*, nº 11, pp. 363-409.

LAHELMA, M. (1999): “Legislación sobre multipropiedad en Finlandia”, en *Aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*. Centro de Estudios Registrales, Madrid.

LETE ACHIRICA, J. (1997): *El contrato de multipropiedad y la protección de los consumidores*. Cedecs Editorial, Barcelona.

LETE ACHIRICA, J. (1999): “La configuración de la multipropiedad en España: La Ley 42/ 1998 sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias”, *Actualidad Civil*, nº 5, pp. 125-170.

Ley 2/1995, de 23 de marzo (BOE de 2 de abril) de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Ley 7/1995, de 6 de abril (BOC de 19 de abril), de Ordenación del Turismo de Canarias.

Ley 27/1999, de 16 de julio (BOE de 17 de julio), de Cooperativas.

Ley 42/1998, de 15 de diciembre (BOE de 16 de diciembre), sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y otras normas tributarias.

LÓPEZ FRÍAS, M.J. (2000): “La venta fuera de establecimiento mercantil y su relación con los supuestos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Comentario de la sentencia del Tribunal superior de Justicia de las Comunidades Europeas de 22 de abril de 1999”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, julio-agosto, nº 660, pp. 2233-2256.

LORA-TAMAYO RODRÍGUEZ (1992): “La multipropiedad en el Anteproyecto de Ley de los conjuntos inmobiliarios”, *Revista Jurídica del Notariado*, junio, pp. 86-89.

MANZANO FERNÁNDEZ, M.M. (1999): *El uso de los inmuebles en el derecho civil moderno*. Centro de Estudios Registrales, Madrid.

MARTÍNEZ-PIÑEIRO CARAMÉS, E. (1988): *Soluciones notariales al fenómeno de la llamada multipropiedad o propiedad a tiempo compartido*. Junta de los Decanos de los Colegios Notariales de España, Consejo General del Notariado, Madrid.

MASON, B. (1988): *Timeshare: All you need to Know*. Robert-Hale, Londres.

MATAMOROS, R. (1994): “En torno a la propiedad inmobiliaria”, *Anuario jurídico y económico escurialense*, nº 27, pp. 179-222.

MUGICA ALCORTA, E. (1999): “Organización registral de la multipropiedad: unidad o pluralidad de folio registral”; *Boletín del Colegio de Registradores de España*, julio, pp. 2074-2090.

MUNAR BERNAT, P. (1991): *Regímenes jurídicos de multipropiedad en Derecho Comparado*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Justicia, Madrid.

MUNAR BERNAT, P. (1998): “El derecho real de aprovechamiento por turno, la nueva opción legislativa en materia de multipropiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, julio-agosto, nº 647, pp. 1209-1243.

MUNAR BERNAT, P. (1999): *La regulación española de la multipropiedad*. Aranzadi, Navarra.

MUNOZ OÑATE, F. (1997): “La multipropiedad o timesharing”, en *Marketing turístico*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.

NACIONES UNIDAS (1998): *Principios y recomendaciones relativos al censo de población y habitación*. Naciones Unidas, Nueva York.

NACIONES UNIDAS (1999): *Clasificación Central de Productos*. Naciones Unidas, Nueva York.

O'CALLAGHAN MUÑOZ, X. (1988): *Promoción y adquisición de viviendas en régimen de multipropiedad “timesharing”*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

ORGANIZACIÓN DE TIEMPO COMPARTIDO EUROPEA (OTE) (2001): *La industria Europea del Tiempo Compartido en 2001*. OTE, Madrid.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1996): *Timeshare: the new force in tourism*. OMT, Madrid.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1997): *Tiempo compartido: La nueva fuerza en el turismo*. OMT, Madrid.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1999): *Definiciones relativas a las estadísticas del turismo (actualización)*. OMT, Madrid.

ORTEGA MARTÍNEZ, E. (1991): *La multipropiedad vacacional: El impacto en el sector turístico inmobiliario español*. Esic, Madrid.

PAU PEDRÓN, A. (1988): "Configuración jurídica de la multipropiedad en España", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 584, pp. 9-29.

PAU PEDRÓN, A. (1999): *Legislación sobre multipropiedad*. Tecnos, Madrid.

PEGUERA POCH, M. (1995): "Consideraciones en torno al régimen jurídico de la multipropiedad societaria tras la Directiva 94/67/CE", *Revista General de Derecho*, nº 609, pp. 6981-7030.

PEREZ CALATAYUD, CEJAS RODRIGUEZ, M., MELWANI, M. y MORINI MARRERO, S. (1997): "Actividad aseguradora y Timesharing en el marco de la Zona Especial Canaria (ZEC)", en *Situación. Serie Estudios Regionales* nº 2, pp. 431-454.

PLANAS LERA, P. (2001): *Guía práctica del tiempo compartido*. Inversor Ediciones, Madrid.

PRYCE, A. y BRUÉRE, C. (1999): *Timeshare: Coming of Age*. Travel and Tourism Intelligence, Londres.

PUIG BRUTAU, J. (1979): *Fundamentos del Derecho Civil. Tomo III*. Bosch, Barcelona.

RAGATZ, R.L. y McINNIS, C.A. (1996): “Timesharing keeping Pace with the times”, *Urban Land*, agosto, pp. 43-46.

RAMOS RAMOS, ROSARIO (2001): “Tiempo compartido”, en GARCÍA FALCÓN, J.M.: *Gran Canaria siglo XXI: Diagnóstico de situación*. Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria.

Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, BOE de 22 de diciembre, por el que se aprueba la clasificación nacional de actividades económicas (CNAE-93).

Real Decreto 330/2003, de 14 de marzo (BOE de 2 de abril), 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-93).

Reglamento de la Comisión Europea, de 19 de diciembre de 2001, por el que se modifica el Reglamento 3696/93 del Consejo relativo a la clasificación estadística de productos por actividades (CPA) en la Comunidad Económica Europea.

RICO-RUIZ RUIZ, J.M. (2000): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno*. Civitas Ediciones, Madrid.

SÁNCHEZ MARÍN (1975): “La propiedad horizontal concertada a períodos de tiempo”, *Boletín Nacional del Colegio de Registradores de España*, nº 106, pp. 817-825.

SÁNCHEZ, P. (1990): “La multipropiedad inmobiliaria o timesharing”, *Revista Española de Financiación de la Vivienda*, invierno, pp.19-26.

SANTANA SANTANA, M.C. (1990): “La emergencia de una nueva modalidad inmobiliario-turística”, *Revista de Geografía Canaria de la Universidad de La Laguna*, nº 3, pp. 163-180.

SEISDEDOS, A. (1990): “Apuntes para la configuración jurídica de la multipropiedad en el derecho español”. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 597, pp. 421-496.

SPAULDING, A. (1998a): “Current Trends in the Vacation Ownership industry”, *Seminar on International Hotels Resort and Tourism*, october, Marbella.

SPAULDING, A. (1998b): “Structuring for ownership”, *Urban Land*, august, pp. 20-22.

SUCHMAN, D.R. y RAGATZ, R.L. (1999): *Developing Timeshare and Vacation Ownership Properties*. Urban Land Institute, Washington.

TORRENS SÁNCHEZ, A.M. (1997): “Extracto sobre la multipropiedad y su anteproyecto”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, noviembre-diciembre, pp. 2101-2138.

VAZQUEZ DE CASTRO, L.M. (1989): *La multipropiedad inmobiliaria*, Reus, S.A., Madrid.

WATES, B.L. (1987): *Timesharing: The practical guide*, David & Charles Publishers, Londres.

WOODS, R.H. (2001): “Important Issues for a growing timeshare industry”, *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, vol. 42, nº1, pp. 71-81.

ZIOBROWSKI, A.J. y ZIOBROWSKI, B.J. (1997): “Resort Timeshares as an Investment”, *The Appraisal Journal*, october, pp. 571-581.

CAPÍTULO

2

LA TEORÍA DE LA PROPIEDAD Y LA
CONTABILIDAD

La delimitación de las diferentes modalidades de configuración para el negocio del tiempo compartido viene dada por la existencia o no de transmisión de la propiedad. De esta manera, frente a las modalidades traslativas, tales como las estrictamente multipropietarias, se sitúan otras en las que no se lleva a cabo la traslación de la propiedad, cuales son, entre otras, las modalidades accionarial, asociativa u hotelera.

Entendemos que, la riqueza fenomenológica que subyace en este tipo de negocios, proporciona un marco idóneo para investigar el papel que la institución de la propiedad ha venido jugando en el ámbito contable, aspecto éste que constituye el objetivo último del presente capítulo.

De este modo, tras el análisis jurídico del enfoque real y personal de la propiedad, examinamos la forma en que los economistas han abordado tal institución, estudiando, para ello, la teoría de los derechos de propiedad y la relevancia que en la misma ostenta el concepto de control.

Seguidamente, tras observar la manera en que las concepciones jurídica y económica de la propiedad han ejercido su influencia en el ámbito contable, mediante el estudio del patrimonio, tanto en su vertiente estática (activo/pasivo) como dinámica (ingreso/gasto), culminamos el capítulo

ocupándonos del papel que la propiedad viene cumpliendo en la Contabilidad.

2.1 La propiedad desde una perspectiva jurídica: Enfoque real *versus* enfoque personal

La incardinación de la institución de la propiedad en el sistema jurídico español, puede comprenderse partiendo de la diferenciación primigenia entre derecho objetivo -donde se contempla el derecho como norma- y subjetivo -donde se entiende el derecho como poder atribuido a una persona-. Dentro de este último es posible realizar la siguiente distinción:

- *Derechos políticos o civiles*. Son los derivados de la condición de ciudadano. A título de ejemplo, se incluyen dentro de esta categoría el derecho a voto, el derecho a la igualdad ante la ley o el derecho a la libertad de opinión y expresión.
- *Derechos públicos*. Así denominados porque son ejercidos en las relaciones entre el individuo y el Estado, centrándose su finalidad en la protección de las libertades indispensables, tales como el derecho a la vida o al honor.
- *Derechos privados*. Son los que surgen de las relaciones de los individuos entre sí, pudiendo distinguirse, dentro de ellos, los derechos patrimoniales y los no patrimoniales, dependiendo de que supongan o no, una utilidad de carácter económico para el titular de los mismos.

Los derechos privados patrimoniales pueden ser, a su vez, agrupados en dos grandes categorías: derechos reales, esto es, aquellos que recaen sobre una cosa, y los derechos personales o de crédito, ejercitados frente a una persona; dicotomía que resulta un punto de partida clave para el adecuado análisis de las operaciones que centrarán nuestra atención en este trabajo.

Tal como señala Albadalejo (1993: 35), el derecho real consiste en “una relación jurídica que confiere a su titular un poder directo y absoluto sobre la cosa que constituye el objeto del derecho”. Lo anterior implica que tal

atribución pueda ser ejercida frente a toda la sociedad sin que medie la actuación de un tercero, a diferencia de lo que ocurre con el titular de un derecho personal o de crédito, en el que el poder que éste otorga puede ser ejercido sólo frente al sujeto con quien se contrató y únicamente hasta el cumplimiento de la prestación acordada.

Así, mientras los derechos reales recaen sobre un determinado bien, los derechos personales lo hacen sobre una conducta o acto del deudor, lo cual explica que los primeros hayan venido calificándose como “absolutos”, por cuanto se pueden hacer cumplir frente a toda la sociedad, mientras que los derechos personales o de crédito han sido denominados “relativos”, puesto que sólo pueden hacerse valer frente al obligado, o deudor de la prestación acordada. De este modo, mientras los primeros otorgan un poder directo sobre los bienes, los segundos posibilitan el ejercicio de poderes indirectos sobre los mismos, en la medida en la que requieren de la intervención de un tercero para poder hacerse efectivos.

Dos son por tanto las características básicas que pueden atribuirse a los derechos reales (De Castro, 1955: 36-37):

1. Su carácter absoluto, ya que la titularidad que acarrea puede ser ejercitada frente a cualquiera (la sociedad en su conjunto); y
2. su inmediatividad, entendida ésta como la posibilidad de ejercitar el poder sobre los bienes que constituyen el objeto del derecho sin la intervención o actuación de otro sujeto.

A su vez, viene siendo habitual diferenciar, en la literatura jurídica, dos tipologías diferentes de derechos reales; esto es, los derechos reales limitados o en cosa ajena y el derecho de propiedad o derecho real pleno. Así, señala García Valdecasas (1983: 163) que el prototipo de los derechos reales es la propiedad, que es el poder más amplio que puede tenerse sobre una cosa.

La propiedad es “el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas en las leyes” (artículo 348 del Código Civil). De este modo, el titular de un derecho de propiedad cuenta con la mayor protección que el ordenamiento jurídico puede conceder a una

determina relación jurídica, siendo por tanto el derecho real que mayores facultades concede a quien lo detenta.

La propiedad confiere así a su titular la posibilidad de ejercitar un conjunto diverso de poderes sobre un objeto, que puede ser concretado del modo siguiente³⁰:

- *Facultad de libre disposición.* El propietario es libre para efectuar actos de disposición sobre el elemento apropiado, bien a título oneroso o gratuito, lo que incluye no sólo la enajenación o venta del mismo, sino también el ejercicio de cualesquiera otros actos que limiten, modifiquen o graven su derecho de propiedad mediante la cesión a un tercero de algunas de las facultades que lo integran.
- *Facultad de uso y disfrute.* El propietario de un elemento tiene derecho a usarlo y consumirlo o servirse de él, pudiendo hacer suyos los frutos³¹ que éste produzca.
- *Facultad de reivindicar.* El propietario de un bien está legitimado para reclamar la cosa de su propiedad a aquél que la posea.

Si bien es cierto que son estas las facultades que tradicionalmente vienen atribuyéndose al titular de un derecho de propiedad, debe señalarse que junto a ellas podrían citarse otras, tales como las de accesión -el propietario tiene el derecho a hacer suyo todo lo que la cosa produzca o se le una, sea de forma natural o artificial-, o la facultad de poseer el elemento apropiado. Más concretamente, podría afirmarse que el derecho de propiedad, al otorgar a su tenedor las mayores facultades que pueden detentarse sobre un determinado objeto, comprende el ejercicio sobre éste

30 Tales facultades están implícitamente recogidas en el artículo 348 del Código Civil.

31 El artículo 355 del Código civil diferencia entre los frutos naturales, los frutos industriales y los civiles. Así:

- Son frutos naturales las producciones espontáneas de la tierra, y las crías y demás productos de los animales.
- Son frutos industriales los que producen los predios de cualquier especie a beneficio del cultivo o del trabajo.
- Son frutos civiles el alquiler de los edificios, el precio del arrendamiento de tierras y el importe de las rentas perpetuas, vitalicias u otras análogas.

de todos aquellos poderes que sean posibles³² y no estén expresamente prohibidos, limitados o condicionados por el ordenamiento jurídico.

En sentido similar señala Libecap (1999: 5) que las facultades que integran la propiedad de un objeto incluyen:

- el derecho a usar el activo,
- el derecho a apropiarse de sus frutos y
- el derecho a cambiar su forma, sustancia y situación,

siendo esta última atribución, que equivale al derecho a soportar las consecuencias de cambios en el valor del elemento, el componente fundamental del derecho de propiedad, puesto que implica que el propietario tiene la libertad legal para transferir todos o algunos de los poderes o facultades que pueden ejercerse sobre el elemento.

No obstante lo anterior, si bien es cierto que el derecho de propiedad se ha venido calificando de “absoluto”, no podemos obviar que, ciertamente, las facultades que lo integran están sujetas a limitaciones. Así, señala de De Cossío *et al.* (1988: 65) que “todos los poderes que constituyen la propiedad deben ser ejercitados en un sentido social y solidario, lo que exige la subordinación del destino particular de las cosas a las exigencias impuestas por la necesidad de asegurar el logro del bien común, lo que explica que se produzca, cada día con mayor intensidad[...], una fiscalización y orientación de los poderes del propietario, hacia finalidades impuestas por planes de interés general”.

De este modo, la propiedad y, por ende, las facultades del propietario, aparecen limitadas por la denominada “función social de la propiedad”,

32 A modo de ejemplo, se citan (Lefebvre, 2001: 12-13):

- Facultad de usar la cosa.
- Facultad de apropiarse de sus frutos.
- Facultad de poseerla, directa o indirectamente.
- Facultad de disponer de ella mediante transmisión o gravamen.
- Facultad de delimitarla.
- Facultad de reivindicar su propiedad y protegerse de las perturbaciones.

que subordina los intereses colectivos a los particulares, lo que determina la necesidad de observar o reconocer determinados límites al ejercicio de este derecho, atendiendo al contexto socio-económico en el que surge.

En este sentido, nos parece oportuno indicar que la institución de la propiedad no ha permanecido invariable a lo largo de la historia. El desarrollo económico y social ha traído consigo la consolidación de nuevas y complejas formas de propiedad, que han generado una gran diversidad en torno a la figura analizada. Se alude, así, a la propiedad pública, propiedad privada, propiedad urbana, propiedad rústica, propiedad intelectual, propiedad industrial, propiedad horizontal, etc.

Si a todo lo anterior se añade el creciente fenómeno de la despersonalización que ha venido rodeando a la institución considerada, consecuencia de que en muchas ocasiones los elementos sobre los que ésta recae están ausentes desde un punto de vista físico, así como el hecho de que las nuevas condiciones del entorno hayan generalizado la realización de determinadas operaciones que presentan algunas dificultades de encaje dentro del contenido tradicionalmente atribuido al derecho de propiedad, por cuanto su formalización implica la cesión a terceros de algunas de las facultades que tradicionalmente se atribuyen al propietario, la complejidad del fenómeno analizado queda fuera de toda duda.

En línea con esta última idea, debemos indicar que si bien a priori podría pensarse que todas las facultades que pueden ejercerse sobre un determinado elemento, tales como la de uso o la facultad de disposición a las que ya nos hemos referido en párrafos precedentes, deben atribuirse siempre a una misma persona -el propietario-, existen ciertas circunstancias bajo las cuales algunas de ellas pueden ser objeto de cesión a terceros, generándose, de este modo, determinadas situaciones jurídicas autónomas, que exigen la incorporación a nuestro análisis del concepto “derecho real limitado”.

Los derechos reales limitados surgen al producirse la cesión o transmisión a terceros de alguna de las facultades integrantes del derecho de propiedad. En correspondencia con cada una de estas facultades, se definen los distintos tipos de derecho real recogidos por nuestro ordenamiento

jurídico. Centrándonos en la facultad de disposición, la limitación de la misma da lugar a la constitución de los derechos reales de adquisición, tales como la opción y el retracto, o los derechos reales de garantía, dentro de los cuales se incluye la hipoteca. De otra parte, la limitación de la facultad de uso y disfrute hace surgir los derechos reales de goce, tales como el usufructo, el uso y la habitación.

En este contexto, tal como muestra la Tabla 2.1, viene siendo habitual clasificar los derechos reales limitados en las siguientes categorías (De Castro *et al.*; 1997: 252):

- *Derechos reales de goce.* Constituidos sobre la base del dominio pleno, atribuyen a otra persona alguna o varias de las facultades de goce o disfrute que lo integran. Dentro de ellos podemos distinguir:
 - *Derecho de usufructo.* Atribuye a su titular todas las posibilidades de goce y disfrute inherentes al elemento, reteniendo el propietario la facultad de disposición; todo ello hasta que se extinga el usufructo, instante en el que todas las facultades revierten al titular del derecho real pleno.
 - *Derecho de uso y habitación.* Atribuye a su titular un poder de uso y utilización de la cosa con menor amplitud que en el caso anterior, ya que no es transmisible ni permite la cesión a un tercero en arrendamiento.
 - *Derecho de servidumbre.* Atribuye al titular de una finca un poder limitado de utilización de una finca ajena, pudiendo establecerse su uso en provecho bien de una o más personas o de una comunidad.
 - *Derecho de enfiteusis.* Confiere a su titular un amplio poder de utilización y aprovechamiento de una finca ajena.
 - *Derecho de superficie.* Atribuye a su titular la facultad de construir en suelo ajeno y de disfrutar de lo construido a cambio de una determinada contraprestación. Tras la

extinción del derecho, lo edificado revierte al dueño del suelo, ya que generalmente se trata de un derecho temporal.

- *Derechos de garantía.* La segunda categoría de derechos reales limitados son los derechos de garantía, también denominados derechos de realización del valor, que otorgan a su titular la facultad de enajenar la cosa afectada, siempre siguiendo los procedimientos establecidos a estos efectos, para obtener el valor oportuno en cada caso. Son derechos instrumentales, que se constituyen para asegurar el cumplimiento de una obligación principal.
- *Derechos reales de adquisición preferente.* En último término, debemos referirnos a los llamados derechos de adquisición, que son los derechos de tanteo y retracto, que conceden a su titular la facultad de adquirir una cosa determinada cuando su propietario ha decidido venderla, en el caso del tanteo, o cuando la ha enajenado ya a un tercero, vulnerando el derecho de tanteo, en el caso del retracto.

Tabla 2.1. Clasificación de los derechos reales limitados		
Derechos reales limitados	Derechos reales de goce	Derecho de usufructo
		Derecho de uso y habitación
		Derecho de servidumbre
		Derecho de enfiteusis
		Derecho de superficie
	Derechos de garantía	
	Derechos reales de adquisición preferente	

Los derechos reales limitados se constituyen, por tanto, separando de la propiedad algunas de las facultades que la integran, pasando éstas a constituir derechos independientes que pueden ser atribuidos a otros sujetos. Los derechos reales limitados son, de esta manera, derechos que se mantienen sobre las cosas ajenas, razón por la cual “su existencia limita o grava los derechos del propietario, siendo dicha limitación mayor cuanto más amplio sea el poder que el derecho real atribuye” (García Valdecasas; 1983: 163).

No obstante, si bien es cierto que puede entenderse que la existencia de un derecho real limitado restringe las facultades del propietario³³, la doctrina jurídica ha propuesto dos explicaciones a la relación entre la propiedad y los derechos reales limitados.

Así, Díez y Gullón (1998: 381-383) diferencian, de una parte, la teoría de la desmembración, y de otra, la teoría de la carga o del gravamen. La teoría de la desmembración, también denominada teoría clásica, establece que la propiedad es un conjunto de facultades particulares yuxtapuestas, de forma tal que la constitución de un derecho real limitado desmiembra el dominio, dando lugar a la separación de alguna de tales facultades, que se transfiere a otra persona como derecho real autónomo. Por su parte, la teoría de la carga o del gravamen concibe la propiedad como un conjunto indivisible, cuyas facultades no pueden separarse, si bien en determinados casos se comprimen o incluso se limita su ejercicio temporalmente.

Implícitamente, la primera teoría admite la existencia de diferentes tipos de propiedad (una plena y otras limitadas); mientras que la segunda interpretación propugna la existencia de una única propiedad que puede tener limitadas temporalmente algunas de sus facultades.

De otra parte, tal como se ha señalado en líneas precedentes, mientras los derechos reales, tales como la propiedad, recaen sobre un bien, los derechos de crédito lo hacen sobre una conducta o acto del deudor. Una de las mayores implicaciones de la dicotomía derechos reales *versus* derechos personales es precisamente que los primeros, al gozar de la mayor protección que el ordenamiento jurídico puede conceder a una determinada relación jurídica, pueden hacerse valer, una vez adquiridos, frente a toda la sociedad (incluyendo cualquier adquirente posterior del elemento sobre el que recae el derecho), mientras que los derechos personales sólo pueden hacerse valer frente a aquellos con quienes se contrataron.

33 A este respecto, debe señalarse que existen autores que consideran que los derechos reales en cosa ajena son poderes directos sobre la cosa, considerando inexacta la afirmación de que gravan al de propiedad, ya que lo que verdaderamente gravan es la cosa sobre la que recaen (Alvadalejo; 1993).

Lo anterior no impide que, bajo determinadas circunstancias, pueda dotarse a un derecho personal o de crédito de una protección similar a la prevista por el ordenamiento jurídico para los derechos reales, generalmente mediante la posibilidad de su inscripción en un Registro Público, a pesar de lo cual se ha seguido calificando a éstos como derechos personales, de crédito o derechos contractuales.

A este respecto, podrían citarse aquellas situaciones en las que se cede el uso sobre un determinado elemento a un tercero no propietario mediante un acuerdo de naturaleza obligacional, estableciéndose la posibilidad de que el derecho adquirido por este último pueda ser objeto de inscripción en un Registro Público, todo ello con la finalidad de que pueda hacerse valer frente a cualquiera que, con posterioridad a la celebración del acuerdo de cesión, se convierta en propietario del elemento.

Lo antedicho conlleva la necesidad de diferenciar entre derechos reales, que conceden a su titular un poder directo e inmediato sobre una cosa, y los efectos reales o la trascendencia real de la que se puede dotar a una determinada relación, al objeto de propiciar determinadas consecuencias jurídicas.

Si bien es cierto que en ocasiones los efectos prácticos de ambas situaciones podrían ser equivalentes -el acceso al uso y disfrute de un determinado elemento-, desde una perspectiva jurídica tales supuestos responden a contextos claramente diferentes.

En línea con ambas categorías de derechos patrimoniales, los reales y los personales, debemos señalar que mientras estos últimos admiten una gran diversidad de alternativas para su concreción práctica, en la medida en la que el titular de un bien tiene libertad para garantizar a otros sujetos intereses contractuales sobre éste de cualquier forma que estime conveniente, no ocurre lo mismo en el caso de que tales intereses revistan la forma de derechos reales, por cuanto la ley sólo admite un conjunto reducido de formas limitadas de propiedad, "*números clausus*", tales como las que han sido analizadas anteriormente (usufructo, uso, habitación, etc.).

No obstante, si bien parece desprenderse de cuanto precede que la institución de la propiedad ha venido incardinándose en el ámbito propio de los derechos reales, al haber sido catalogada como derecho real pleno, esta afirmación debe ser convenientemente matizada. Así, el análisis de cualquier fenómeno no puede aislarse del entorno en el que surge, razón por la cual es preciso afirmar que la concepción de la propiedad no ha sido uniforme en el mundo continental y en el anglosajón. Por las indudables repercusiones que esta cuestión adquiere en el presente trabajo, debemos indicar que han sido dos las nociones básicas que pueden diferenciarse en torno a la referida institución. Una primera, propia de los países de la ley civil³⁴, entre los cuales se encuentran España, Francia o Alemania, y otra adoptada en los países de la ley común, entre los que destacan el Reino Unido y los Estados Unidos.

En este contexto, la diferenciación efectuada, dentro de los derechos patrimoniales, entre derechos reales y personales constituye un obligado punto de referencia para la adecuada comprensión de ambas concepciones de la propiedad. Así, mientras los países de la ley civil priman un enfoque real a la propiedad, centrada, por tanto, en el objeto, en los países de la ley común se ha venido priorizando un enfoque personal de la misma, tomando al sujeto como centro de atención.

Lo anterior evidencia la existencia de dos posibles aproximaciones a la institución considerada. Una que concibe la propiedad como el derecho a un objeto, un derecho que generalmente no puede dividirse salvo en aquellos casos expresamente contemplados por la ley (derechos reales limitados) y que es retenido, con todas sus facultades, por una única persona³⁵, y una segunda aproximación, propia de los países de ley común, que concibe la propiedad como “cualquier asignación de derechos y

34 Dentro de la ley civil se encuentran aquellos países que conceden preferencia al derecho escrito y, por tanto, a la ley codificada, siguiendo la tradición de la herencia jurídica romana; mientras que los países de la ley común o *Common Law* son aquellos en los que el derecho descansa esencialmente en la jurisprudencia y no en la ley, en línea con lo que se ha venido denominando la tradición británica o ley consuetudinaria americana.

35 En este sentido, señala Yonai (2002: 3-4) que los países de la ley civil conciben generalmente la propiedad como “una relación particular a un objeto que confiere al propietario el derecho a excluir una larga e infinita clase de personas –la sociedad en su conjunto- de la cosa”.

privilegios entre personas con relación a las cosas” (Merrill y Smith; 2001: 357).

Las repercusiones de la referida dicotomía son evidentes. Mientras 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.

La ley civil, mucho más restrictiva que la ley común, define una cantidad estándar de fórmulas que pueden revestir los derechos de propiedad y limita la creación de otros modos distintos. La ley contractual, por su parte, deja libertad a las partes para que sean ellas quienes establezcan los derechos contractuales que deseen (Yonai; 2002; Hansman; 2001).

Tal como se desprende de lo señalado anteriormente, los países de la ley común vienen concibiendo la propiedad de un modo más acorde con lo que en el presente epígrafe hemos calificado como derechos personales, obligacionales o de crédito, en la medida en que es el sujeto y no el objeto el centro de atención, pudiendo catalogarse como propiedad cualquier asignación de privilegios con relación a un objeto.

En este sentido, estos derechos son también una fuente de valor para los agentes económicos, al igual que ocurre, por ejemplo, con los activos físicos. En este contexto, la regulación legal de los derechos contractuales camina paralela a la regulación legal de los derechos de propiedad sobre activos físicos, por las siguientes razones (Yonai; 2002; Hansmann; 2001):

- En primer lugar, por la obligación de terceras partes de no interferir con derechos contractuales, imponiéndoseles la obligación de indemnizar a la parte dañada en el caso de que lo hagan, de modo similar a lo que ocurre en todos aquellos supuestos en los que se produzcan interferencias con los activos físicos de una persona.

- De otra parte, suele aducirse que una segunda diferenciación entre los derechos de propiedad y los derechos contractuales radica en la facilidad en la transmisión de los derechos de propiedad, con relación a la dificultad de transferencia que se produce en el caso de los derechos personales o contractuales. Pero esta distinción parece no poder seguir manteniéndose, ya que la ley recoge la transmisibilidad para determinados tipos de derechos contractuales.
- Finalmente, cabe plantearse cuál es el sistema de verificabilidad que se emplea para los intereses contractuales. Como respuesta a ello, la ley se centra en las reglas de verificación establecidas en el propio contrato, ya que en él se define el contenido y extensión de las transferencias efectuadas. Así, del mismo modo que se espera que una persona que haya adquirido una propiedad inmobiliaria haya verificado en el Registro Público correspondiente la inscripción pertinente, cabe esperar que el que adquiere un derecho contractual haya verificado los términos y el contenido del contrato.

Dado que nuestro objetivo último en este capítulo consiste en poner de manifiesto cuáles son las influencias que sobre la Contabilidad han venido ejerciendo las distintas concepciones de la propiedad, la diferenciación anterior cobra un especial protagonismo en nuestro caso particular, máxime considerando el sector en el que concretaremos algunas de nuestras consideraciones, el del tiempo compartido, en el que el origen británico (ley común) de la mayoría de promotores ha implicado la generalización de determinadas modalidades de explotación, que en ocasiones, guardan escaso paralelismo con nuestras estructuras jurídicas y responden a una concepción diferente de la institución de la propiedad.

A este respecto, debemos señalar que las dos concepciones consideradas tienen cabida en las operaciones que centrarán la atención en nuestro trabajo, esto es, las cesiones por parte del propietario de una de las facultades que integra el contenido de su derecho de propiedad -la de uso y disfrute-, ya que dicha operación puede venir respaldada tanto por acuerdos de naturaleza real (usufructo), como por otros con un claro contenido *obligacional* (arrendamiento).

Así, una vez hemos tratado de responder a la cuestión de cómo entienden los juristas la institución de la propiedad, quizás estemos en condiciones de ampliar nuestro objeto de estudio, examinando la concepción de la propiedad que mantienen los economistas, aspecto éste al que dedicamos el siguiente epígrafe.

2.2 La propiedad desde una perspectiva económica

Una vez contemplado el fenómeno de la propiedad desde una óptica eminentemente jurídica, abordamos en este apartado su análisis desde una nueva perspectiva, la económica, por cuanto entendemos que ésta adquiere un especial protagonismo en el contexto de nuestro trabajo. En este sentido, señala De Cossío *et al.* (1988: 62) que “desde el momento en que se produce una concentración de bienes sobre un sujeto o un conjunto de ellos, surgen a su favor poderes económicos que con el tiempo llegan a convertirse en verdaderos poderes políticos, por lo que la historia del derecho de propiedad es el trasfondo que se oculta detrás de todas las luchas políticas y sociales”.

Más concretamente, pretendemos poner de manifiesto cuál es la visión de la propiedad que han venido defendiendo los economistas, así como analizar, una vez contemplada ésta, si pueden atisbarse algunas interrelaciones entre las concepciones jurídica y económica de la institución, todo ello con el objetivo último de poner de manifiesto las influencias que cada una de ellas ha venido ejerciendo en el ámbito contable.

2.2.1 Fundamentos básicos de la teoría de los derechos de propiedad

El hecho de que muchas instituciones jurídicas estén construidas desde una lógica económica lleva a Coase³⁶ a impulsar una corriente doctrinal que

36 Si bien suele señalarse a este autor como precursor de la teoría de los derechos de propiedad, el análisis de la misma puede remontarse a los trabajos de Knight criticando las consideraciones de Pigou en 1924: “*Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost*” (tomado de Schwartz y Carbajo; 1981: 226).

profundiza en las interrelaciones entre la economía y el derecho, bajo la denominada teoría de los derechos de propiedad, que convierte a las normas jurídicas en objeto de análisis desde una perspectiva económica (Schwartz y Carbajo; 1981: 229).

La propuesta de colaboración suscrita en 1966 por la American Economic Association y la American Association of Law Schools fomenta un acercamiento entre economistas y juristas, que deriva en la realización de una prolija cantidad de estudios que constituirán un importante punto de partida para el desarrollo de la teoría de los derechos de propiedad (Demsetz, 1964; Alchian y Demsetz, 1972; Umbeck, 1981; Barzel, 1982).

Se proporciona, así, un adecuado marco para el estudio de las interrelaciones entre la Economía y el Derecho. En este sentido, señala Alchian (1967: 2-3) que “[e]n esencia, la economía es el estudio de los derechos de propiedad de recursos escasos[...]. La asignación de recursos escasos en una sociedad es la asignación de derechos a usos de recursos[...], la cuestión de economía, o de cómo han de determinarse los precios, es la cuestión de cómo deben definirse e intercambiarse los derechos de propiedad y en qué condiciones”.

Tomando estas consideraciones como punto de partida, debemos, no obstante, indicar que la adecuada conceptualización del término “derechos de propiedad” (“*property rights*”) ha sido una cuestión hartamente debatida, como consecuencia de la dificultad de encontrar un concepto claro y preciso que pueda ser utilizado para delimitar adecuadamente el contenido de esta compleja supra-institución.

Diversos autores (Demsetz; 1967: 286; Furuboth y Pejovich; 1972: 297; Libecap; 2001), contemplan los derechos de propiedad como formas de comportamiento o actuación aceptadas por la sociedad, que surgen de la existencia de recursos escasos que se aplican a su utilización. Son un instrumento propio de la sociedad que determina los comportamientos que los sujetos tienen que observar en sus relaciones con los demás, cargando en caso contrario con los costes de su inobservancia.

Como usos socialmente sancionados de activos, susceptibles de valoración por agentes económicos, los derechos de propiedad “definen las posiciones y responsabilidades de las partes en los intercambios de mercado y dentro de las empresas. En los mercados los derechos de propiedad definen los vendedores, los compradores, los elementos intercambiados, la naturaleza de los pagos, la duración de las transacciones, su cumplimiento o ejecución y la resolución de los conflictos. En las empresas, los derechos de propiedad definen la especialización de la producción, distribución, gestión y marketing así como el reparto de costes y recompensas entre propietarios y empleados” (Demsetz: 1995; tomado de Libecap; 2001: 4-5).

En este sentido, la mayoría de las aproximaciones al concepto “derechos de propiedad” presenta un denominador común; esto es, enfatizar la noción de utilidad, mediante la consideración de un derecho de propiedad como todo aquello que pueda proporcionar utilidad a una persona. Así, son derechos de propiedad, el derecho a utilizar un bien, el derecho a apropiarse de la renta obtenida con su explotación, así como el derecho a modificar su forma o sustancia (Hesse: 1983; tomado de Schäfer y Ott; 1991: 82).

Nos encontramos, por tanto, ante una institución crítica que resulta clave en la sociedad, por cuanto son los derechos de propiedad los que proporcionan la base para la asignación de recursos y, por tanto, de riqueza³⁷ y poder en el seno de la misma.

Ya hemos señalado que uno de los precursores más influyentes de la teoría de los derechos de propiedad fue Coase, quien bajo el teorema que lleva su nombre sienta las bases de la referida teoría. Más concretamente, el citado autor señala que en una sociedad en la que:

- “los derechos de propiedad estén claramente especificados y las posibilidades de actuación derivadas de ellos sean libremente transmisibles, y

37 Las diferencias entre países con relación a los derechos de propiedad resultan en diferencias importantes en desarrollo económico y crecimiento (Barro, 1996; De Soto, 2000).

- los costes de transacción, es decir, los costes de información, de coordinación en la transmisión de derechos y de ejercicio de estos derechos son iguales a cero,

la asignación de los recursos tiene que ser máximamente eficiente, en el sentido de Pareto³⁸, fuera cual fuera la asignación originaria de los derechos de propiedad³⁹.

Con relación a la primera de las cuestiones apuntadas por este teorema, debemos señalar que la asignación de los derechos de propiedad consiste en la especificación de unas normas de comportamiento con relación a la utilización de los bienes o recursos escasos en el conjunto de las relaciones económicas y sociales de los individuos.

Si bien es cierto que el ordenamiento jurídico⁴⁰ (a través de disposiciones legales y la jurisprudencia) es quien originariamente asigna estos derechos, también pueden ser objeto de transmisión o cesión a terceros por medio de transacciones, pudiendo producirse como consecuencia de ello una redistribución de tales derechos de actuación.

Estas interacciones quedan reflejadas en la Figura 2.1, donde se aprecia que son las transacciones las que, en última instancia, determinan los recursos que pueden ser utilizados por cada sujeto y el modo en el que cada uno de ellos podrá proceder a su utilización. Las transacciones asignan derechos de propiedad y, por tanto, distribuyen los poderes económicos; esto es, la riqueza entre los diferentes individuos. “La específica definición que la sociedad efectúe de tales derechos será determinante de la naturaleza y de las características de la actividad

38 Pareto contempla la eficiencia en la asignación de recursos como aquella situación en la que nadie puede mejorar su situación sin que la de otro empeore (Cámara; 1993: 246).

39 Tomado de Schäfer y Ott (1991: 85).

40 Los derechos de propiedad que recaen en los individuos los establece o define la sociedad por medio de la violencia, de la negociación, de las leyes, de las costumbres o de cualquier otro sistema de asignación de derechos. Así, señala Östrom (1990, tomado de Libecap; 2001: 6) que para activos de bajo valor y/o en casos en los que el número de partes es pequeña, y donde existe una historia de interacción, normas informales y costumbres locales son suficientes para definir y hacer cumplir los derechos de propiedad. En caso contrario, se necesitan estructuras de gobierno más formales, tales como derechos de propiedad privados bien definidos.

económica que se lleve a cabo. Porque determinará la forma en que se acumula, la organización de los intercambios y por tanto el sistema y alcance de la satisfacción de necesidades y porque proveerá o no de los incentivos diversos que requiere la dinámica productiva”⁴¹ (Torres; 1989: 2).

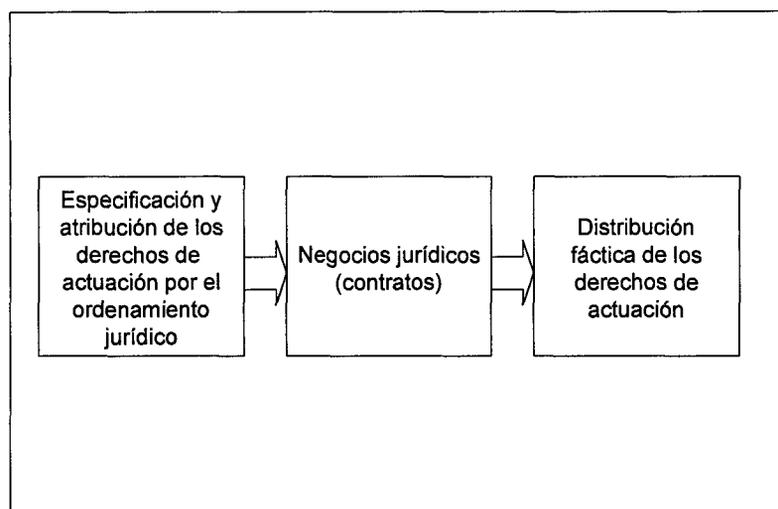


Figura 2.1. Imputación inicial y distribución fáctica de los derechos de actuación
Fuente: Schäffer y Ott (1991: 85)

No obstante lo anterior, la clara y completa especificación de los derechos de propiedad a los que Coase alude “se verifica en el mundo real con mucha mayor dificultad de lo que su mero enunciado pueda hacer sospechar. En efecto, supongamos que en una sociedad esté perfectamente definido quién es el titular de los derechos sobre todos los bienes y servicios. Aún queda la vigilancia de que tales derechos se respeten; y el coste de tal vigilancia puede ser mayor que los beneficios derivados de que sea respetado el derecho” (Schwartz y Carbajo; 1981: 228).

41 Así, en línea con lo señalado por este autor, podría decirse que no sólo el modo en que estén establecidos los derechos de propiedad condiciona la naturaleza de la economía y la sociedad; sino que la sociedad por medio de los mecanismos adecuados será quien establezca un sistema determinado de derechos y de asignación de los mismos que se corresponda con los valores que desea preservar o con los objetivos que pretende alcanzar. De esta forma, la sociedad asegura que los recursos van a ser utilizados en aquellos usos que se reputan colectivamente como los más valiosos.

Más concretamente, la transferencia de derechos está condicionada por la realidad institucional (meta-mercado) y los costes de transacción. Con relación al primero, debemos señalar que el meta-mercado es “el mundo institucional en el que se definen y atribuyen los derechos de propiedad, que son luego objeto de contratos entre personas físicas o jurídicas en el mercado. En ese meta-mercado se definen los preceptos constitucionales, las normas jurídicas, las costumbres sociales, las normas éticas [...]. Con esta expresión, pues, queremos designar el marco Institucional, dentro del que los actores del mercado acuerdan sus contratos y los perfeccionan” (Schwartz y Carbajo; 1981: 226).

Por su parte, los costes de transacción hacen referencia a “diversos costes que es necesario soportar para hacer respetar los derechos de propiedad por otra persona” (Cámara; 1993: 272). Dentro de ellos, se incluyen todos aquellos costes que lleva consigo la realización de los intercambios, tales como los costes derivados de la negociación y coordinación de los intereses de las partes implicadas en las transacciones, los costes derivados de la inspección de los contratos, así como los derivados de su verificación o cumplimiento⁴².

Aunque el teorema de Coase contempla la hipótesis de que estos costes de transacción sean iguales a cero, esto no siempre se cumple⁴³. Así, señala Demsetz (1967) que un enfoque de costes de transacción ilustra por qué el desarrollo de derechos de propiedad bien definidos como respuesta a las condiciones económicas cambiantes será más difícil de lo que mucha de la literatura tradicional sugiere.

42 La condición de Coase, que reduce la importancia del meta-mercado a que únicamente atribuya sin ambigüedad los derechos de propiedad, es la de que no cueste nada en el tiempo tratar y negociar. A la inversa, si los costes de transacción son positivos, entonces no se alcanza el mismo punto de equilibrio, cualquiera que sea la asignación (cierta) de los derechos de propiedad (Schwartz; 1981: 227).

43 A este respecto, establece Coase (1960: 259-260) que “si las transacciones del mercado no entrañasen costes lo único que importa [...] es que los derechos de las diversas partes estén bien delimitados y que sea fácil predecir los resultados de las acciones legales. Pero, como hemos visto, la situación difiere totalmente cuando las transacciones en el mercado resultan tan costosas que hacen difícil modificar el arreglo de los derechos establecido por la ley. En estos casos los Tribunales influyen directamente en la actividad económica”.

No obstante, y con independencia de que en la parte final de este epígrafe retomaremos esta última afirmación, los planteamientos de Coase inciden en la idea de que si se cumplen los dos requisitos básicos de su teorema, a los que anteriormente nos hemos referido, no importa cuál haya sido la atribución originaria de recursos, su asignación posterior tiene que ser máximamente eficiente. Es decir, para Coase no es relevante la asignación originaria de los derechos de propiedad, sino la distribución posterior que se realice de los mismos como consecuencia de la celebración de transacciones. Así, si los derechos de propiedad están claramente definidos y especificados, la eficiencia se alcanza en el mercado, independientemente de la asignación originaria de tales derechos⁴⁴.

No obstante, para que el sistema de derechos de propiedad esté bien definido, para que se ajuste al criterio de eficiencia propuesto por Coase, y garantice, a su vez, el funcionamiento autónomo del mercado, es necesario que posea tres características (Torres; 1989: 4):

- Universalidad: Hace referencia a que todo recurso debe ser poseído por alguien, excepto aquellos que, por ser tan abundantes, pueden ser consumidos en la cantidad que se desee sin que otros queden afectados.
- Exclusividad: Se entiende como la posibilidad de evitar que otros consuman un determinado bien económico, esto es, excluir a otros de los usos que me pertenecen⁴⁵. A medida que aumentan los titulares de una determinada propiedad, se atenúa la exclusividad.
- Posibilidad de transferir o enajenar su propiedad, lo que permite realizar contratos según las condiciones que el interesado juzgue

44 El teorema de Coase permite “cargar la explicación de los defectos del sistema económico de la sociedad, no sobre el mercado de precios, sino sobre las disfunciones del meta-mercado institucional, disfunciones que se concretan en ambigüedad en la titularidad de los derechos de propiedad y la mala organización de los mercados (Schwartz; 1981: 228).

45 Con relación a ello, viene siendo habitual señalar que la facultad que tiene el propietario de excluir a cualquier sujeto de aquellos usos de recursos que le pertenecen, supone una concentración de riesgos y recompensas en sus manos que le incentiva a procurar una utilización más eficiente de los recursos, puesto que, no en vano, será él quien directamente sufrirá las consecuencias, sean estas positivas o negativas, de su actuación.

más convenientes. De esta forma, dicha característica posibilita la transmisión, a través de intercambios voluntarios, de los derechos de aquellas personas que los valoran menos -de los usos menos eficientes- a los que los valoran más -los usos más eficientes-.

El establecimiento de un sistema de derechos de propiedad que cuente con las características anteriormente señaladas garantizará una asignación eficiente de los recursos, esto es, que los recursos se dirijan, en el mercado hacia aquellos usos donde son más valiosos.

Las conclusiones derivadas de la propuesta de Coase son claras: “en primer lugar que el modelo se desentiende de la naturaleza de la definición inicial de derechos, siendo por lo tanto irrelevante quién posea los derechos de apropiación frente a quién. En segundo lugar, que la asignación inicial debe realizarse de manera que no satisfaga más objetivo que el de eficiencia en el mercado y que, cuando fuese necesario una reasignación o una intervención posterior, deberá realizarse reproduciendo lo que hubiera sido la solución del mercado, es decir, la solución de eficiencia”⁴⁶ (Torres; 1989: 4).

Por su parte, Dapena (2001: 1) señala que desde el punto de vista económico, un recurso debería estar bajo la propiedad de aquel sujeto que mejor pueda influir sobre dos de sus atributos claves:

- el producto presente o futuro de éste y
- el riesgo de obtener este producto.

Así, por el libre juego de oferta y demanda, habida cuenta la enajenabilidad de los derechos de propiedad sobre los recursos, éstos recaerán en sujetos que estén en condiciones de manejar mejor los atributos mencionados anteriormente.

46 Continúa señalando el referido autor que singularmente, el mecanismo de mercado se desentiende de las consecuencias distributivas que se originan de una asignación inicial dada de derechos de apropiación y, consecuentemente, se valora como ineficiente cualquier intervención tendente a actuar sobre ellas.

Además, si diversas actividades o recursos representan perspectivas diferentes de valores⁴⁷, el intercambio de propiedad permitirá una reasignación de riesgos entre las personas, conduciendo ello a una mayor utilidad en el mismo sentido que lo hace el intercambio de bienes (Alchian; 1977: 332).

Así, bajo la perspectiva que venimos analizando, Coase se centra en el estudio de cómo se produce la distribución de los derechos de propiedad, enfatizando la importancia de la referida institución como mecanismo para la asignación de riqueza y, en definitiva, poder dentro de la sociedad. Una vez considerados los fundamentos básicos de la citada teoría, profundizamos a continuación en algunos de los principales interrogantes que los planteamientos de Coase han suscitado, a la vez que tratamos de poner de manifiesto algunas de las interrelaciones entre las dos perspectivas de la propiedad que venimos considerando, la jurídica y la económica.

2.2.2 La importancia del control en la concepción económica de la propiedad

Los fundamentos básicos de la teoría de los derechos de propiedad tal cual fue concebida por Coase, dejaron abiertos algunos interrogantes que propiciaron la aparición de nuevos trabajos que han venido desembocando en una nueva corriente doctrinal, calificada por algunos autores como “el nuevo enfoque de derechos de propiedad” (Grossman y Hart: 1986; Rabin: 1993; Hart y Moore: 1998; Rajan y Zingales: 1998; Foss y Foss: 2000). De todos estos interrogantes, algunos se tornan especialmente relevantes en el ámbito de nuestra investigación, razón por la cual dedicamos a ellos nuestras próximas consideraciones.

Si bien es cierto que implícitamente Coase concibió la propiedad como la posesión de algún vector de derechos de uso sobre un activo, la nueva corriente doctrinal sobre los derechos de propiedad desarrolla una

47 En este contexto, señala Demsetz (1964: 279) que “[e]l valor de lo que es objeto de comercio depende crucialmente de los derechos de acción sobre el bien físico y sobre cómo se impongan y protejan esos derechos”.

categorización más refinada de tales derechos, distinguiendo, además del ya aludido (derechos de uso), los derechos a los rendimientos, los derechos de exclusión y los derechos de disposición, lo que implica una clara asociación de la institución de la propiedad con la posesión de diferentes derechos de propiedad sobre un elemento (Foss y Foss; 2000: 5-6).

De todos estos derechos, Alchian (1977) y Demsetz (1967) enfatizan los derechos de exclusión y los de enajenación⁴⁸ como los derechos relevantes para identificar al propietario de un bien, de tal modo que serán considerados propietarios aquellos sujetos que puedan ejercitar estos derechos.

Aunque, que tal como se ha señalado, Coase se centra en los posibles usos sobre un elemento, esta idea aparece separada desde una perspectiva conceptual de la noción de propiedad. Así, señala Foss y Foss (2000: 4) que en la medida en la que pueden conocerse todos los usos posibles (incluyendo los futuros) de un elemento, y todos ellos pueden ser contratados, se puede analizar conceptualmente la distribución de tales usos, sin hacer referencia a la noción de propiedad. No obstante, en línea con los planteamientos de Grossman y Hart (1986), los autores anteriores concluyen que en aquellas situaciones en las que no todos los usos futuros pueden especificarse de antemano, la institución de la propiedad juega un papel relevante en la asignación de tales usos.

48 Si bien es cierto que los derechos de propiedad podrían ser estudiados en el marco de la propiedad pública, habida cuenta los objetivos perseguidos en este trabajo, nuestro análisis se enmarca dentro de la institución de la propiedad privada. En este contexto, señala Knight (1923: 239) que “[l]os economistas destacamos dos características del derecho de propiedad privada que hacen de él un objeto especialmente apto para la contratación:

- La primera es la *exclusividad*: en sus formas más puras el derecho de propiedad privada conlleva la posibilidad de excluir a todos los demás del disfrute del bien apropiado; con ello se reduce la incertidumbre de cual es el objeto de un contrato.
- La segunda es la *transferibilidad*: si un derecho de propiedad no es transferible, no se moverán recursos de una aplicación menos valiosa a otra más valiosa por medio de intercambios voluntarios.”

Continúa señalando el citado autor que la relación entre estas condiciones es más compleja de lo que parece, puesto que la exclusividad del derecho ayuda a que sea más fácilmente transferible; y la dificultad de transferirlo, por altos costes de transacción, hace inaceptable que el derecho del propietario sea absolutamente exclusivo.

En este contexto, Barzel (1982; 1994) hace referencia a la noción de “múltiples atributos de activos”, señalando que, desde una perspectiva económica, es más adecuado centrarse en la noción de atributos de los bienes que en los bienes en sí mismos, concibiendo a los atributos como usos posibles de tales bienes y concluyendo que la propiedad en sentido económico se relaciona más con éstos, debido a que:

- La mayoría de los bienes tienen muchos atributos de los cuales algunos pueden no estar especificados,
- La noción de propiedad sobre los bienes es imprecisa, debido a que existen muchos derechos potenciales sobre acciones que pueden ser apropiadas.

En este contexto, un derecho económico se identifica con “la valoración neta de un individuo, en términos esperados⁴⁹, de la capacidad de consumir directamente los servicios del activo, o de consumirlos indirectamente a través de intercambio. Una palabra clave es capacidad. La definición se relaciona no con lo que la gente está legalmente obligada a hacer, sino con lo que ellos piensan que son capaces de hacer” (Barzel; 1994: 394). Este autor diferencia, así, entre el título legal de los activos y los derechos económicos sobre los mismos, señalando que esta visión de los derechos de propiedad está completamente separada de las consideraciones legales.

De lo anterior se desprende que en el análisis de las interrelaciones entre la institución de la propiedad -tal cual ha sido analizada en el primer epígrafe de este capítulo- y los derechos de propiedad desde una perspectiva económica, pueden adoptarse dos enfoques; esto es, relegar la propiedad a una institución meramente legal sin analizar cómo se relaciona con los derechos de propiedad desde una perspectiva económica, o bien analizar tales interrelaciones.

A este respecto, debemos indicar que la nueva literatura sobre derechos de propiedad ha venido considerando que la primera alternativa plantea

⁴⁹ La valoración esperada de un activo depende de los atributos del activo sobre los que el individuo retiene derechos de propiedad, permaneciendo, de este modo, los atributos como la unidad de análisis fundamental.

problemas importantes en aquellas situaciones en las que no todos los usos de un elemento sean conocidos de antemano, supuesto en el que se necesita una institución que proceda a la asignación de los usos futuros que a priori no se han identificado para el citado elemento. Esta cuestión proporciona, como a continuación explicaremos, un nexo de unión entre las concepciones jurídica y económica de la propiedad.

Al objeto de analizar tales interrelaciones, debemos señalar que si bien anteriormente hemos destacado que Demsetz (1967) enfatiza los derechos de enajenación y los de exclusión como aquellos que identifican la figura del propietario, el citado autor cambia su criterio cuando analiza la organización de la empresa y el gobierno corporativo, definiendo en este nuevo contexto a los propietarios como aquellos que poseen derechos de control.

Si bien es cierto que desde una perspectiva jurídica la propiedad podría identificarse con un título legalmente reconocido a un determinado objeto, desde una perspectiva económica viene siendo habitual identificarla con la posibilidad de ejercitar derechos de control sobre un elemento. De este modo, en la medida en la que se ejerza mayor control sobre el mismo, se tendrán más derechos económicos sobre él.

En este contexto, Rodrik (2000: 5) y Grossman (2000: 1) establecen que los derechos de control son el concepto operativo para el análisis económico, señalando que la palabra clave desde la perspectiva económica es “control” más que “propiedad”. Así, desde un ámbito económico la propiedad no importa si no confiere derechos de control.

Control significa, siguiendo a Barzel⁵⁰ (1989), “la libertad de un individuo a manipular el atributo particular no especificado sin efectuar pagos marginales a otros”. Los sujetos pueden tener diferentes grados de control sobre los atributos de un elemento y, así, más o menos derechos económicos seguros sobre él⁵¹.

50 Del trabajo no publicado “*Transaction costs and contract choice*” (tomado de Foss y Foss; 2000).

51 No obstante, tal como después analizaremos, todo ello no implica que el concepto de activo deba ser obviado y no guarde interés alguno para el análisis económico, ya que en

Los activos tienen muchos atributos y el control sobre cada uno de esos atributos puede estar dividido. Tal puede ser el caso de los acuerdos de propiedad conjunta sobre un determinado elemento, donde ciertos sujetos disfrutan del objeto durante un período de tiempo determinado (atributo), mientras que otros lo hacen en otro diferente (otro atributo), ambos gozando con derechos completos al uso del activo durante el período estipulado y de acuerdo con los límites previamente pactados en el contrato. Los acuerdos de tiempo compartido, que centrarán nuestra atención en la parte final de este trabajo, son un ejemplo en el que se ilustra la división del control sobre los atributos de un activo.

Tomando el concepto de control como el aspecto relevante que debe ser enfatizado para comprender la propiedad desde una perspectiva económica, Hart (1996: 371) diferencia entre “derechos específicos de control” y “derechos residuales de control”. Los primeros pueden ser delineados y distribuidos directamente mediante contratos; mientras que los últimos son obtenidos mediante la titularidad legal de los bienes, implicando “el derecho a decidir los usos del activo en contingencias no contratadas”.

Bajo este nuevo enfoque se otorga importancia económica a la institución de la propiedad, por cuanto es ésta la que, en última instancia, asigna derechos residuales de control sobre los activos.

Tal aproximación conceptual enfatiza las interrelaciones entre la concepción jurídica y económica de la propiedad sin considerarlas perspectivas totalmente independientes. A diferencia del planteamiento de Coase, en este enfoque se aborda de forma directa el significado de la propiedad y su relación con los derechos de propiedad y el sistema legal.

No obstante lo anterior, no podemos desconocer que los planteamientos anteriores encuentran su justificación en la presunción de que, con relación a un elemento, pueden existir usos futuros que no pueden ser especificados y contingencias futuras no contratadas, lo que nos lleva a considerar la importancia que sobre tales presupuestos adquiere la diferenciación entre

ocasiones son los activos y no los atributos los que tienen un precio (debido a los elevados costes de medida).

contratos completos e incompletos. En este sentido, señala Dapena (2001: 7) que un contrato es incompleto cuando no toma en consideración algunas contingencias que surgen de:

- Limitada racionalidad: es imposible para la mente humana considerar todas las posibles contingencias.
- Dificultad de establecer medidas: puede ser difícil especificar qué significa cumplimiento del contrato.
- Información asimétrica: las partes pueden no tener la misma información considerando el futuro y pueden dejar sin especificar algunas contingencias a propósito.

En la medida en la que es habitual la existencia de contratos incompletos⁵², la relevancia de la propiedad resulta evidente, por cuanto es la institución que asigna los derechos residuales de control, esto es, la propiedad determina a quién pertenecen los usos futuros ante contingencias no contratadas (Grossman y Hart; 1986: 691).

Los planteamientos a los que nos hemos referido señalan que, por supuesto, ello no quiere decir que bajo contratos completos no pueda existir la propiedad como una categoría legal, sino que si los contratos fuesen completos no existirían derechos residuales de control, ya que todos los estados futuros podrían especificarse y contratarse. Así, si los contratos fuesen completos no importaría quien es el propietario del activo. El contrato especificaría en detalle qué acciones pueden ser tomadas en cada momento y la decisión de adquirir la propiedad o arrendar sería irrelevante (Hart; 1995: 29).

52 Además, debido a la existencia de costos de información es muy costoso escribir contratos completos. En este sentido, Williamson (1985) identifica cuatro tipologías diferentes de costes de transacción, dos de ellas ocurren en el momento de suscribir el contrato y otras dos posteriormente, cuando el contrato está en vigencia. Los primeros se deben a que habrá contingencias que no pueden ser previstas y, aun si son previstas, puede ser muy difícil incluirlas todas en un contrato. Los segundos se deben a que el control del contrato puede ser costoso, de la misma manera que puede ser el fiscalizarlo y hacerlo cumplir. En consecuencia, se debiera esperar que los contratos que se suscriban sean incompletos.

No obstante, señala Foss y Foss (2000: 17) que, si bien el enfoque analizado parece que puede conducir a la determinación sin ningún tipo de ambigüedad de quien es el propietario de un activo, implícitamente se está aceptando que los costes de hacer cumplir el contrato no existen y que además existe exclusividad total en el uso de recursos, lo cual puede ocasionar en determinados contextos algunas dificultades.

En este sentido, no podemos olvidar que, en línea con lo señalado por Demsetz (1998), el valor de la propiedad deriva del valor de todos los derechos en un activo -y no sólo los derechos residuales de control-. De este modo, incluidos en la noción de derechos de propiedad están los derechos de uso, los derechos a los rendimientos del elemento y el derecho a enajenarlo, y no sólo los derechos de control ante contingencias futuras no contratadas. Además, pudiera ocurrir que los derechos residuales de control se repartan entre diferentes sujetos⁵³.

Así, considerando estos inconvenientes, el refinamiento de Foss y Foss (1999) plantea la importancia de la propiedad en un entorno de contratos completos. De este modo, sin negar la relevancia del control en la conceptualización de la propiedad desde una perspectiva económica, se considera necesaria una mayor profundización en dicha noción, proponiéndose un nuevo enfoque que contemple la propiedad en el sentido de una distribución de derechos de control en un mundo de contratos completos (en el que no existen derechos residuales de control).

Así, sin eliminar la diferenciación entre derechos específicos y residuales de control, anteriormente señalada, se completa esta visión con la idea de que, aún moviéndonos en un entorno de contratos completos, el cumplimiento de los mismos puede hacerse imposible como consecuencia de los altos costes de medida, pudiendo ocurrir que por razones de eficiencia, y aún pudiendo conocerse todos los estados futuros, se dejen sin especificar determinados atributos en las transacciones en las que se intercambian

53 Señala Demsetz (1998), que un problema final se relaciona con el hecho de que, en el nuevo enfoque, los derechos residuales de control son sólo indirectamente intercambiables mediante el intercambio de los títulos de propiedad. Así, basándose en Wiggins (1991: 610), señala que el arrendamiento a largo plazo puede ser efectivamente idéntico a la obtención de la propiedad, particularmente si el acuerdo de arrendamiento dura la vida del activo o si el acuerdo incluye una opción de compra.

derechos de propiedad. La distribución de la propiedad entre esos atributos se producirá por captación; es decir, tales atributos no especificados comienzan a ser capturados, esto es, controlados, por parte de un individuo.

Esta perspectiva da entrada a una nueva diferenciación entre “derechos de control susceptibles de apropiación” y “derechos de control no susceptibles de apropiación”. De este modo, aún en un entorno de contratos completos, pueden existir derechos de control susceptibles de apropiación, cuya distribución puede dar lugar a la determinación del propietario.

A nuestro juicio, este último enfoque define la propiedad en términos de distribución de derechos de control sobre los usos de un activo que sean susceptibles de apropiación, sin que exista la necesidad de acudir a un entorno de contratos incompletos, y a la figura de los derechos residuales de control para resaltar, desde una perspectiva económica, la importancia de la propiedad.

De todo lo antedicho se desprende que la teoría de los derechos de propiedad y sus refinamientos posteriores, bajo el denominado nuevo enfoque de derechos de propiedad, proporcionan un marco adecuado para el análisis de la institución de la propiedad desde una perspectiva económica. Así, en un entorno de recursos escasos, en el que los individuos actúan racionalmente para conseguir sus objetivos y compiten por el control de los recursos, los derechos de propiedad juegan un papel fundamental, puesto que proporcionan los mecanismos para la asignación de recursos, riqueza y poder en el seno de la sociedad. A través de la adquisición de un derecho de propiedad se otorga al sujeto el control mediante el “acceso al uso” de un recurso, permitiéndole, de este modo, captar el valor derivado del mismo. Los intercambios de derechos de propiedad a través de transacciones hacen posible que se ofrezca un recurso por parte de un sujeto, que no le de el mejor “uso” (en términos de eficiencia) a otro que pueda mejorar dicho “uso”.

Para los economistas, dividir los derechos de propiedad en el derecho al producto residual, al uso, etc. ha venido siendo común, no resultando infrecuente comercializar en el mercado intereses sobre determinadas

facultades inherentes a un objeto. Así, señala Alchian (1977: 327-328) que los derechos de propiedad sobre distintos usos repartidos de un activo pueden ser poseídos por personas distintas. Más aún, el teorema de Coase no especifica si el concepto de derechos de propiedad se asocia a un derecho de carácter real o más bien a otro de naturaleza personal, preocupándose únicamente porque tales derechos estén efectivamente asignados.

Señala Hansmann (2001: 7) que si dos personas tienen derechos sobre un mismo activo, entendido este como sinónimo de objeto físico, necesitan algún medio de asegurar que comparten un entendimiento común de sus respectivos derechos. En ausencia de tal entendimiento, las partes pueden, de forma errónea, hacer usos inconsistentes del activo o infrautilizarlo. Este es el problema de coordinación. Más aún, incluso si las partes resuelven el problema de coordinación, cada una necesita asegurar que la otra no se apropiará de derechos que no le pertenecen. En la medida en que los individuos resuelvan de forma menos eficiente los problemas anteriores, mayor será la posibilidad de errores y comportamientos oportunistas, y menos valor tendrán los derechos implicados, debido a que las partes tendrán que llevar a cabo acciones privadas para proteger sus derechos. De este modo, la resolución efectiva de este tipo de problemas adquiere una enorme relevancia, por cuanto afecta directamente al valor de los derechos implicados⁵⁴.

La propiedad se convierte en un contrato estándar que reduce los costes de comunicación e información entre las partes; esto es, un modo a bajo coste de distribuir usos no descubiertos de activos. Por ejemplo, proporcionar a

54 En este sentido, continúa señalando el citado autor con relación a la verificación de los derechos contractuales, que el principal medio de resolver el problema de coordinación y de ejecución es el contrato. El problema de coordinación se aborda a través de la convención social –refinada y reforzada por la ley– de que ambas partes están obligadas por el contrato hasta el cumplimiento de determinadas condiciones. El consentimiento de las partes a través del contrato, testificado por las firmas u otros medios convencionales, es el método por el que éstas dan una señal a la otra de que comparten un entendimiento común de sus derechos. En el lenguaje económico, el contrato proporciona un medio por el que las partes pueden asegurar que comparten un entendimiento común de sus respectivos derechos. Por su parte, la verificabilidad de los derechos de propiedad se resuelve mediante la utilización de la regla de la posesión, la inscripción registral (Hansmann; 2001: 8).

alguien titularidad legal implica que retiene el derecho legal a los atributos futuros todavía no descubiertos del activo, en el sentido de que los tribunales no interferirán con el uso del activo en la parte que sea identificado como el titular (Foss y Foss; 2000). La ley de la propiedad, y por tanto la ley contractual, pueden concebirse como un mecanismo que proporciona instituciones sociales que apoyan la formación de ciertos tipos de relaciones (Hansmann; 2001: 1).

En este contexto, Dapena (2001: 9) diferencia entre el título legal a un activo y los derechos económicos al activo, o lo que es lo mismo entre derechos de propiedad legales y derechos de propiedad económicos. Los segundos hacen referencia a la capacidad del individuo para consumir de manera directa los servicios de un activo, o de consumirlos indirectamente a través del intercambio; mientras que los derechos legales son lo que el Estado delimita como propiedad de un sujeto, estableciendo los mecanismos su adecuada observancia. No siempre ambos son coincidentes.

Así, en la medida en que un sujeto pueda disponer sobre el uso que le da al activo, estará dando lugar a un atributo de propiedad, siempre y cuando pueda garantizarse la exclusividad de tales derechos, lo que puede conseguirse a través de la legalidad de los derechos de propiedad.

Llegados a este punto, nos parece oportuno efectuar algunas consideraciones con relación a cuál de las dos concepciones jurídicas de la propiedad apuntadas -el enfoque real propio de los países de la ley civil frente al enfoque personal característico de los países de la ley común- guarda mayor similitud con la visión de la propiedad que han venido defendiendo los economistas.

Ya hemos señalado que, desde una perspectiva jurídica, en los países de la ley común el enfoque personal de la propiedad se concibe como un mero derecho a una faceta determinada y particular sobre un objeto, pudiendo por tanto, bajo este enfoque, considerarse propietario aquel individuo que detente cualquier privilegio sobre un elemento. Por su parte, los economistas enfatizan la importancia del control sobre el recurso, como el atributo clave para comprender la propiedad. Así pues, y en línea con lo que hemos venido considerando, la concepción de la propiedad en los

países de la ley común guarda una gran similitud con la idea de la misma que mantienen los economistas.

Las diferencias en las aproximaciones consideradas radican en qué aspecto de control se destaca al objeto de justificar, desde una perspectiva económica, la institución de la propiedad. Así, sobre la base de la diferenciación entre derechos específicos y residuales de control, en un entorno de contratos incompletos podría justificarse la importancia de la propiedad, mediante su consideración como aquella institución que asigna “usos futuros de recursos” ante contingencias no contratadas. Finalmente, la relevancia de la institución puede también evidenciarse en un marco de contratos completos, en el que los altos costes de medida pueden hacer que, por razones de eficiencia, determinados atributos se dejen sin especificar, razón por la cual serían susceptibles de apropiación y, por tanto, de control por parte de los individuos, explicándose la institución de la propiedad partiendo del concepto de derechos de control susceptibles de apropiación. Tales aproximaciones permiten, a su vez, poner de manifiesto las interrelaciones entre ambas concepciones de la propiedad analizadas, la jurídica y la económica.

2.3 El patrimonio en Contabilidad

Una vez abordada la institución de la propiedad desde una perspectiva jurídica y económica analizamos a continuación cuál ha sido la influencia que cada una de estas concepciones ha venido ejerciendo en el ámbito contable. En línea con este objetivo, pretendemos poner de manifiesto el contenido del que la contabilidad ha venido dotando a la noción de patrimonio en los marcos conceptuales actualmente en vigor.

Así, aceptando que “[e]l patrimonio de una empresa, particular o colectiva, está compuesto por los bienes, derechos y obligaciones que constituyen los medios económicos y financieros a través de los cuales ésta puede cumplir sus fines” (Omeñaca; 1995: 27), abordamos el análisis de este concepto, no sólo desde una perspectiva estática, incidiendo en los conceptos de activo y pasivo, sino considerando también aquellas magnitudes que resumen las variaciones del mismo, esto es, los conceptos de gasto e ingreso.

En cualquier caso, “[l]os conceptos de renta y patrimonio, así como los restantes que se manejan en Contabilidad, no son categorías absolutas, sino tan sólo conceptos que pueden interpretarse y llenarse de contenido teleológicamente en el marco de la adecuación de reglas a propósitos concretos y preestablecidos” (Túa; 1989: 267).

Por tanto, para cada uno de los conceptos anteriormente referidos, debemos profundizar en sus dos aspectos básicos, conceptualización y reconocimiento, por cuanto ambos resultan, a nuestro juicio, claves en el ámbito de nuestro trabajo. En este sentido, la adecuada conceptualización de los elementos anteriores adquiere una importancia fundamental, por cuanto determina los efectos de las transacciones y operaciones realizadas por la empresa que deben ser incluidos en los estados financieros. Por su parte, el reconocimiento alude a la determinación de cuándo y cómo unos acontecimientos (transacciones) se registran contablemente por parte de una entidad, constituyendo estos registros la base de los estados financieros de las empresas. “De este modo, mediante la especificación de los hechos a incluir, las reglas o criterios de reconocimiento también excluyen otros hechos de los registros contables. Así pues, el reconocimiento⁵⁵ mostrado en los estándares, acuerdos y juicios profesionales emitidos por los contables, prescribe los límites de los registros contables y gobierna el contenido de los productos contables -los estados financieros-. Lo anterior puede explicar que los debates sobre aspectos relacionados con el reconocimiento tienen una historia larga y rica en el ámbito de nuestra disciplina” (Jinghong; 2001: 233).

Davis-Friday *et. al.* (1999: 403) definen el reconocimiento como el proceso de registrar formalmente o incorporar una partida en los estados financieros de una empresa, como un activo, pasivo, ingreso o gasto. El reconocimiento incluye la descripción de una partida tanto cualitativa como cuantitativamente, con la cantidad incluida en los totales de los estados financieros.

55 “El reconocimiento implica el registro de una cantidad siguiendo la partida doble, lo que determina su inclusión en los totales del balance o de la cuenta de resultados, relegando el término revelación y no reconocimiento con relación a cualquier información que no aparezca en ninguno de los dos estados contables anteriormente referidos” (Yebra; 2000: 213).

La profundización en la conceptualización y criterios de reconocimiento de las partidas descritas, nos permitirá poner de manifiesto cuáles son los criterios que utiliza la contabilidad para interpretar los hechos contables, constituyendo este análisis el punto de partida para la adecuada consecución del objetivo último perseguido.

En este contexto, debemos señalar que la concepción del patrimonio y, consecuentemente, de las partidas anteriormente contempladas, no pueden tomarse aisladamente, puesto que, tal como tendremos ocasión de analizar, su contenido responde a una determinada visión del modelo contable.

El *Internacional Accounting Standard Committee*⁵⁶ (IASC) (1997: 113) señala que “[l]os estados financieros reflejan los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías, de acuerdo con sus características económicas. Estas grandes categorías son los elementos de los estados financieros. Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera en el balance de situación son los activos, los pasivos y el patrimonio neto. Los elementos directamente relacionados con la medida de la actividad en el estado de resultados son los ingresos y los gastos”. Los primeros aparecen en el balance mientras que los segundos son parte integrante de la cuenta de resultados. No obstante lo anterior, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (AECA) (1999: párr. 244) señala que “[l]a definición de los elementos de los estados financieros es condición necesaria, pero no suficiente, para su inclusión en los mismos. Para que tal inclusión sea posible, es necesario que cumplan los criterios de reconocimiento”. Si los elementos considerados cumplen sólo con las definiciones, pero no con los criterios de reconocimiento, se debería dar cuenta de ellos al menos en la Memoria.

Como condiciones básicas para el reconocimiento de los elementos contables básicos, se señalan:

56 Por indicación de la propia International Accounting Standard Board (IASB), nos referiremos a este organismo como International Accounting Standard Comitte (IASC) cuando aludamos a documentos emitidos con fecha anterior a la adopción de la nueva denominación.

- “Relevancia: Probabilidad de rendimientos futuros. Requiere que las expectativas que representan los elementos del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, en relación con la obtención o desprendimiento (entrada o salida) de futuros recursos, sean ciertas o que se pueda asegurar que acontecerán, con un grado razonable de probabilidad.
- Fiabilidad: Medición fiable. La partida debe tener un coste o valor que sea susceptible de ser medido con fiabilidad” (Yebra; 2000: 213).

Con relación al papel que vienen jugando las características exigidas a la información financiera, en los aspectos relativos al reconocimiento de tales partidas, señala AECA (1999: párr. 161) que “hay que buscar un equilibrio entre dichas características, de forma que se consiga que la información llegue a tiempo (oportunidad) para ser relevante aunque se reduzca en algunos niveles su fiabilidad; que se presente información suficiente, aunque no sea totalmente completa (razonabilidad), o que su elaboración justifique el coste incurrido (economicidad)”.

2.3.1 La vertiente estática del patrimonio

Una vez establecidas las premisas básicas, abordamos en el presente epígrafe el análisis del patrimonio desde una perspectiva estática, incidiendo en los conceptos que adquieren una especial relevancia en el ámbito de nuestro trabajo, estos son, activo y pasivo.

2.3.1.1 El concepto de activo

El concepto de activo tiene una enorme trascendencia en Contabilidad, no en vano las definiciones del resto de elementos contables básicos, pasivos, fondos propios, gastos e ingresos, pueden construirse a partir de éste. La importancia del concepto de activo se acrecienta, aún más si cabe, bajo la filosofía subyacente en la construcción de los marcos conceptuales que se encuentran en vigor el momento de la realización del presente trabajo, en los cuales se concede una clara prioridad a los conceptos de activo y pasivo (enfoque de activo-pasivo), definiéndose el resto de elementos contables

básicos, tales como los ingresos y los gastos, con carácter residual, como alteraciones en la cuantía de aquellos.

Esta nueva orientación ha llevado a la doctrina y la práctica contable a la reconsideración de algunos principios básicos que durante gran parte del siglo pasado han venido gobernando el cálculo del resultado, tales como el de correlación de ingresos y gastos (*matching concept*), que en el nuevo contexto conceptual “no permite el reconocimiento de partidas, en el balance de situación, que no cumplan la definición de activo o de pasivo” (IASB; 1997: 126).

En este sentido, señala García-Olmedo (2001: 66) que “[todos los marcos conceptuales hoy operativos siguen el denominado enfoque de activo-pasivo. Bajo esta orientación, lo determinante para poder incluir un elemento en el balance de situación es que cumpla la definición pertinente y las demás condiciones para su reconocimiento. El *matching* -como mecanismo para discriminar los gastos del ejercicio de aquellos otros que habían de ser capitalizados-teóricamente es discordante con este enfoque”.

El concepto de activo no ha permanecido invariable a lo largo de la historia, siendo diversas las definiciones que con relación a este elemento han venido proporcionándose, tanto por parte de la doctrina como por los principales organismos normalizadores. En este contexto, Paton y Littleton (1985: 25) identifican el activo con el “ingreso futuro”, mientras Sanders *et al.* (1993: 58) priman un enfoque claramente jurídico en la conceptualización del mismo. Por su parte, los más significativos organismos normalizadores han proporcionado en sus declaraciones conceptuales las definiciones de activo que se muestran en la Tabla 2.2.

A tales definiciones cabe añadir la propuesta por el marco conceptual de AECG (1999: párr. 196), que conceptúa esta partida como “un recurso controlado económicamente por la entidad como resultado de sucesos pasados, del cual resulta probable la obtención en el futuro de rendimientos por la entidad”.

Tabla 2.2. Definiciones de Activo de los principales marcos conceptuales Fuente: Financial Accounting Standard Board (FASB) (2000b: 145)	
Área Geográfica	Concepto de Activo
Australia	Los activos son beneficios económicos futuros controlados por una empresa como resultado de acontecimientos o transacciones pasadas
Canadá	Los activos son recursos económicos controlados por una empresa como resultado de transacciones o acontecimientos pasados y de los cuales se espera obtener beneficios económicos futuros
Nueva Zelanda	Son servicios potenciales o beneficios económicos futuros controlados por una empresa como resultado de transacciones o acontecimientos pasados
Reino Unido	Son derechos u otros accesos a beneficios económicos futuros controlados por una empresa como consecuencia de acontecimientos o transacciones pasadas
Estados Unidos	Son beneficios económicos futuros probables obtenidos o controlados por una empresa particular como resultado de acontecimientos o transacciones pasadas
IASC	Es un recurso controlado por una empresa como un resultado de acontecimientos pasados y de los cuales se espera que fluyan a la empresa beneficios económicos futuros

Si bien es cierto que de la lectura detallada de las anteriores aproximaciones conceptuales puede extraerse una primera conclusión de carácter global, cual es que todas ellas guardan una cierta homogeneidad, no puede desconocerse la existencia de algunos matices diferenciales que deben ser convenientemente considerados. A este respecto, los organismos anteriormente citados han construido la definición de activo en base a tres conceptos básicos:

- beneficios económicos futuros,
- recursos económicos y
- servicios potenciales.

Así, en países como Australia, el Reino Unido, Estados Unidos y Nueva Zelanda, se asocia el activo a la capacidad de generar beneficios económicos futuros, lo que supone la adscripción del concepto a un ámbito claramente económico. No obstante, la identificación directa del activo con los beneficios económicos futuros, tal como se recoge en la definición del FASB norteamericano, ha sido en ocasiones criticada. En este sentido,

señala Schutze (2001: 14) que definir un activo como beneficios económicos futuros es usar una abstracción de alto orden. El término beneficios económicos puede ser entendido tanto en sentido financiero como en un sentido no financiero, no debiendo confundirse la definición de activos con la medida de los mismos.

Profundizando en esta misma línea argumental, señala Samuelson (1996) que si los beneficios se interpretan como entradas de liquidez, existe poca diferencia entre el enfoque de activo-pasivo y el de gasto-ingreso, en la medida en la que la definición de activo depende de la asociación de salidas pasadas de efectivo con entradas de efectivo futuras. A juicio de este autor, en la conceptualización del activo basada en su identificación con los beneficios económicos futuros subyace el concepto de correlación, ya que en la medida en la que se incurra en costes con el objetivo de beneficiar ejercicios económicos futuros y tales costes se consideren recuperables a través de los ingresos futuros, podría justificarse la inclusión de cargas diferidas en el balance de situación. Además critica la definición del FASB por cuanto define el activo (magnitud stock) en términos de beneficios económicos futuros (flujos), señalando, finalmente, que este énfasis en el resultado provoca una inconsistencia clara con el enfoque de activo-pasivo que propugnan la mayoría de los marcos conceptuales de la Contabilidad financiera.

Además, tal como puede apreciarse en la Tabla anterior, el FASB introduce el término “probable” en la definición de activo, al conceptualarlo como beneficios económicos futuros probables, lo cual constituye una clara ruptura con la tendencia generalmente observada en otros pronunciamientos conceptuales, en los que la referencia a la probabilidad en la obtención de rendimientos o beneficios económicos futuros suele adscribirse al ámbito del reconocimiento del activo, pero no se incluye en su definición.

Así, el propio Statement of Financial Accounting Concept nº 6, *Elements of Financial Statements* (FASB; 1985) define el término probable como lo que razonablemente puede esperarse o creerse sobre la base de la evidencia disponible o lógica pero ni cierta ni probada. La inclusión del término probable en la definición de activo tiende a enfatizar el hecho de que las

actividades económicas se desenvuelven en un entorno caracterizado por la incertidumbre en la que pocos resultados son ciertos (Upton; 2001: 62).

La incorporación del término ha sido un aspecto discutido por parte de la doctrina. Storey *et al.* (1998; tomado de Upton, 2001) concluyen que quizás hubiese sido más conveniente la inserción del término “esperado” y no el de “probable”. Así, en la medida en la que un sujeto considere que algo tiene valor y esté dispuesto a pagar por ello, el elemento cumple con la definición de activo, incluso aunque la expectativa de beneficios económicos se vuelva errónea. De este modo, la inclusión del término “probable” responde a la necesidad de poner de manifiesto la presencia de incertidumbre, así como señalar que los beneficios económicos futuros no tienen porqué ser ciertos para que pueda hablarse de la existencia de un activo⁵⁷.

Si bien es cierto que los contables frecuentemente interpretan beneficios económicos en un sentido financiero como entradas de liquidez, no es menos cierto que “incurrir en la identificación conceptual y terminológica de beneficio con flujos de caja futuros supondría descartar de la tipología de activo ciertas realidades económicas. Así, resulta difícil diagnosticar la vinculación de ciertos bienes, como son las materias primas o en su caso la maquinaria fabricada por la propia empresa, con flujos de caja futuros. Por ello, nos parece más acorde identificar un activo como un origen de beneficio en su sentido amplio más que flujos de caja, de acuerdo con la alternativa propuesta en el marco conceptual australiano” (Bellostas; 1997: 261). De esta manera, “[l]os beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de tesorería y otros equivalentes líquidos de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de explotación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en tesorería u otras partidas líquidas equivalentes, o bien la capacidad para reducir pagos en el futuro” (IASB; 1997: 114).

57 En este contexto, debemos precisar que debe diferenciarse, de una parte, incertidumbre sobre la afluencia de beneficios económicos a la empresa y, de otra, la incertidumbre sobre su medida, lo cual evidencia la necesidad de separar entre reconocimiento y medida.

En este sentido, la referida capacidad para la obtención de beneficios económicos futuros no puede contemplarse de forma aislada, sino que debe ser analizada en conjunción con otros elementos, en la medida en la que pueden existir activos que contribuyan a la obtención de beneficios económicos juntamente con otros (IASC; 1997: 115).

Por último, no basta con que en el momento de su origen se evalúe la capacidad del activo para la generación de estos rendimientos, sino que tal capacidad debe ser objeto de revisión periódica, por cuanto no será considerada activo cualquier partida que no contribuya a la generación de rendimientos futuros. En este sentido, señala AECA (1999: párr. 202) que “debe efectuarse un seguimiento continuo de la capacidad del activo para la consecución de rendimientos económicos futuros, puesto que de ello depende el que dicho elemento continúe registrándose como tal en el balance de situación”.

Un segundo concepto utilizado para construir la definición de activo en los pronunciamientos de Canadá, el IASC y AECA es el de “recursos económicos”. Con relación al mismo, cabría plantearse cuál es el significado que en el ámbito contable se ha proporcionado a dicha denominación, así como si su contenido puede ser identificado con la acepción general que la teoría económica ha venido asignando a este término. A este respecto, The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (1970; párr. 57) identifica los recursos económicos con “los medios escasos disponibles para desarrollar actividades económicas”, incluyendo además de los recursos que tradicionalmente vienen considerándose por parte de los economistas (Tierra, Trabajo y Capital), otros que a juicio de Samuelson (1996), no son en sí mismos riqueza tangible, sino reclamaciones contra la riqueza de otros, pudiendo concluirse que lo que califica a un elemento como activo no es que éste sea un recurso económico, sino que sea un derecho a usar riqueza.

Con independencia de que más tarde volveremos sobre esta acepción, por cuanto resulta especialmente interesante considerando los objetivos de nuestro trabajo, debemos señalar que la definición recogida para el caso de Nueva Zelanda identifica los activos con “servicios potenciales”, lo que en principio podría llevarnos a concluir que nos encontramos ante un

concepto más amplio que los anteriores, amplitud que, a priori, podría justificar su elección como la base o el punto de partida para la construcción del concepto de activo. Sin embargo, se ha venido señalando que el término servicio potencial es un término muy abstracto para construir partiendo de él la definición de activo (Samuelson: 1996).

Se hace especialmente importante diferenciar entre la concepción del activo, de una parte, y su valoración, de otra; aunque tal diferenciación no siempre se ha efectuado, a nuestro juicio, de forma precisa. De este modo, si bien es cierto que debe existir una expectativa de beneficios económicos futuros para que pueda predicarse la existencia de un activo, no quiere esto decir que el atributo de medida relevante por el que deban figurar en el balance sea precisamente la expectativa de tales beneficios. A este respecto, resulta evidente que, en numerosas ocasiones, el importe por el que los activos aparecen registrados en balance no guarda relación alguna con la referida expectativa.

Efectuada esta matización, señalaremos que con independencia de estos atributos diferenciales considerados, las anteriores aproximaciones conceptuales al concepto de activo convergen en enfatizar la necesidad de que exista control sobre el beneficio, recurso o servicio potencial para que pueda predicarse la existencia de un activo, así como que dicho control sea evidenciado por la existencia de una transacción o acontecimiento pasado.

Así pues, la noción de control resulta clave en la conceptualización del activo. En este sentido, destaca Bellostas (1997: 261) como característica significativa de los activos, “el control que ejerce la entidad sobre ellos y, a tal fin, la misma tiene la capacidad de decidir sobre su aplicación en el logro de los objetivos que definen la actividad económica”.

A este respecto, son varias las definiciones de control que han sido proporcionadas, tanto por parte de la doctrina como por parte de los principales organismos normalizadores. Así, la Australian Accounting Research Foundation (AARF) (1995: párr. 14) entiende por control económico “la capacidad de la entidad para beneficiarse del activo en la consecución de sus objetivos y para negar o regular el acceso de otros a ese beneficio”. Por su parte, AECA señala que el control significa que “la

empresa podrá disponer de los rendimientos obtenidos” (AECA; 1999: párr. 197).

Igualmente, la Norma Internacional de Contabilidad 38 (NIC-38) (1998b; párr. 13-16), sobre activos intangibles, proporciona un criterio de control al señalar que “[u]na empresa controla un activo si la empresa tiene el poder para obtener los beneficios económicos futuros que fluyen del recurso subyacente y puede también restringir el acceso de otro a esos beneficios. La capacidad de una empresa para controlar los beneficios económicos futuros de un activo intangible podría normalmente ser consecuencia de derechos legales que pueden hacerse cumplir desde un punto de vista legal en los tribunales. En ausencia de derechos legales, es más difícil demostrar el control”.

El control se identifica, por tanto, con la facultad de un ente para apropiarse en exclusividad de los beneficios económicos futuros de un recurso, lo que implica que pueda excluirse a otros de esos usos que le pertenecen, requiriéndose, en la práctica, de algún mecanismo capaz de evidenciar ese control. Aunque, de acuerdo con lo señalado por Bellostas (1997: 262), “[l]a vaguedad del término ha provocado que, tradicionalmente, los organismos reguladores y la doctrina contable lo equiparen a la titularidad legal”, entendemos que ello no debe ser así, ya que la adquisición de todos los “usos posibles” sobre un determinado activo (propiedad jurídica) por parte de un mismo sujeto o unidad económica no es la única forma⁵⁸ de evidenciar el ejercicio de control sobre un determinado uso. En este sentido, “[e]n determinadas circunstancias, la propiedad de un activo es útil para diagnosticar el ejercicio del control y disponibilidad económica de un bien o derecho. No obstante, la propiedad legal también puede determinarse como un indicador igualmente subjetivo en situaciones diversas y frecuentes y, a tal fin, nos parece significativo cuestionar el nivel de control económico asignable al propietario legal de

58 Señala Bellostas (1997: 262) que “el concepto de control no es equiparable con la propiedad legal del bien [...]. De esta forma, con independencia de la tenencia de la propiedad legal, se considera activo todo bien o derecho que proporciona a la entidad informativa una perspectiva de rendimiento del que puede disponer en función de sus políticas y estrategias. De ahí que aquellos bienes en calidad de garantía o depósito, sin posibilidad de ser aplicados en el proceso de la actividad, no se consideran activos en los estados contables”.

un bien hipotecado. Además, creemos que esta identificación resulta inoperante en situaciones tales como la existencia del derecho de uso soportado sobre un elemento a partir de un contrato de arrendamiento financiero, donde el control de explotación sobre el mismo, por parte del arrendatario, prevalece a lo largo de la vida del acuerdo formalizado mientras que es la entidad arrendadora la tenedora de la propiedad” (Bellostas; 1997: 262).

Más concretamente, la determinación de la entidad que ostenta el control presenta algunas dificultades en el caso de que los diferentes usos inherentes a un elemento (el derecho a usar el activo, el derecho a apropiarse de sus frutos, así como el derecho a cambiar su forma, sustancia y situación) se distribuyan entre diferentes sujetos, cuestión ésta que adquiere enorme trascendencia en el caso de las operaciones que centran nuestra atención en este trabajo.

De otra parte, como pudimos apreciar en las distintas definiciones de activo ofrecidas, en ocasiones se hace referencia al “control de los beneficios económicos” y en otras al “control del recurso”, lo cual nos hace plantearnos una cuestión adicional, esto es, si existe diferencia entre ambas consideraciones o, lo que es lo mismo, si se pueden controlar los beneficios económicos de un recurso sin controlar el recurso. A este respecto, Weetman (1989: 33) considera crucial esta diferenciación en determinados supuestos, tales como las operaciones que incluyen financiación fuera de balance, por ejemplo los arrendamientos operativos, en los que, a su juicio, el control del recurso por parte de sujeto se realiza de forma indirecta, esto es, reteniendo el control efectivo de los beneficios esperados de éste.

La introducción del control en la definición de activo genera a juicio de Weetman (1989: 33) algunas disfunciones en aquellos supuestos de control compartido, esto es, aquellas situaciones en las que un mismo recurso puede estar controlado por diferentes empresas.

En este sentido, para que una empresa esté en presencia de un activo podría considerarse necesario que retenga el control sobre todos los usos posibles de un determinado elemento (en cuyo caso nos situaríamos ante una concepción de la propiedad similar a la que viene propugnándose en

los países de la ley civil) o bien que basta con el ejercicio de control sobre algunos de tales usos posibles (en cuyo caso nos encontraríamos ante una concepción claramente económica de la propiedad).

A nuestro juicio, de la lectura detallada de las definiciones que venimos considerando, puede concluirse que, en la medida en la que se ejercite el control sobre un uso determinado de un elemento y el acceso al referido privilegio pueda garantizarse de manera exclusiva, negando por tanto el acceso de otros sujetos a ese mismo beneficio, nos encontramos ante una partida que cumple con la definición de activo. No obstante lo anterior, no podemos desconocer que, en ocasiones, pueden surgir dificultades de medición que compliquen e incluso imposibiliten el reconocimiento de dicha partida.

Señala Bellostas (1997: 326) que el FASB considera que un bien o servicio no puede ser simultáneamente un activo para dos entidades diferentes, habida cuenta “que la existencia de una cesión en el control del derecho sobre los beneficios que se derivan de un recurso económico y con independencia de la tenencia de la propiedad legal, se produce un claro decremento de activo”.

Así, la adopción de esta perspectiva claramente económica en la definición de activo, consecuencia de la delimitación del concepto a partir de un énfasis en el “control sobre los rendimientos económicos futuros”, determina que el activo incluya “en principio, los bienes y derechos propiedad de una empresa, pero además cualquier otro uso, destino o materialización (aplicación) de los recursos financieros de la entidad, siempre que su utilización económica tenga una permanencia sostenida en el futuro y esté sujeta al control de la empresa, es decir que ésta posea y retenga los riesgos y las recompensas sustanciales asociadas con la titularidad de los mismos”⁵⁹ (Yebrá; 2000: 201).

59 A juicio de este autor, dicho control como posibilidad de disponer de los rendimientos económicos que se produzcan se evidencia por:

- “Puede tener un componente productivo, como contribución a la actividad de la entidad, por ejemplo una máquina que se usa en el proceso de producción.
- Puede ser susceptible de ser convertido en activos líquidos, por ejemplo, si vendo una máquina y en contrapartida obtengo una suma de dinero.

De este modo, el criterio de control permite a los contables trazar límites alrededor de determinados bienes para construir la definición de activos. Si bien es cierto que un activo tangible tiene sustancia, forma, dimensión y la propiedad sobre el mismo no presenta mayores dificultades, los activos intangibles aún compartiendo algunas de las características de éstos e incluso pudiendo venir soportados, en ocasiones, por títulos legales, plantean mayores problemas de delimitación. No obstante, no podemos desconocer que tales elementos son también objeto de intercambio en los mercados, convirtiéndose el atributo de control, en estos casos, en un elemento fundamental que sirve para individualizar los elementos intercambiados, esto es, su alcance y contenido.

En última instancia, ya hemos señalado que todas las definiciones anteriormente consideradas convergen en establecer que para que pueda señalarse la existencia de un activo, éste debe surgir como consecuencia de hechos económicos o transacciones pasadas, atributo que suministra una clara evidencia de la existencia del recurso así como de su control por parte de la empresa, a la vez que proporciona un valor cierto y contrastado para el reflejo de la referida operación. Así, señala Túa (2000: 186-187) que “es esencial a la definición de un activo el ser resultado de hechos o transacciones pasados. Las expectativas de hechos o transacciones pasados todavía sin confirmar, o los compromisos futuros aún no perfeccionados o sujetos a condición, no dan lugar por sí mismos a activos, si bien pueden requerir de la adecuada información en la Memoria”.

Precisar que la forma en la que puede surgir⁶⁰ un activo no afecta a la existencia del mismo, ni tampoco su carácter tangible⁶¹ o la necesidad de

-
- Puede tener la capacidad de reducir un pasivo exigible o de ser distribuido (entregado) a los propietarios. El ejemplo más claro es el del dinero que se utiliza para atender una deuda o pagar un dividendo, pero también se puede ceder un derecho de cobro para compensar una deuda.
 - Puede ser intercambiado por otros activos, diferentes de los activos líquidos. Por ejemplo, se puede aportar un terreno para constituir otra entidad (aportación en especie) y a cambio recibir acciones de esa nueva entidad” (Yebrá; 2000: 201).

⁶⁰ Igualmente, el surgimiento de un activo no tiene porque relacionarse con la realización por parte de la empresa de algún tipo de desembolso, ya que podrían darse situaciones en las que aún habiéndose realizado un desembolso por parte de la empresa, no se genere activo alguno, pudiendo también ocurrir justamente lo contrario, esto es, que aún sin haberse producido desembolso alguno, nos encontremos ante una partida que de lugar al

que se detente la propiedad legal sobre el mismo (Túa; 2000, Yebra; 2000).

En sentido similar, señala Bellostas (1997: 263) que el activo es “aquel recurso económico con capacidad para generar rendimientos futuros, bien en forma de bienes o servicios, controlados y gestionados por la entidad informativa, y cuya disponibilidad tiene su origen en algún hecho pasado. De esta forma, en la definición de activo destacamos el abandono de propiedades exigidas tradicionalmente a un elemento de activo como son la posibilidad de asignarle un coste de adquisición, la tangibilidad, la transferibilidad y titularidad legal de la propiedad”.

Con relación a este último aspecto, debemos señalar que “un activo puede haber sido adquirido en propiedad, situación que puede configurarse como la normal, pero también puede mantenerse el control efectivo de los rendimientos inherentes sin mantener la titularidad jurídica de los derechos de propiedad, en la medida en la que se otorgue a la entidad el derecho de disposición y la posibilidad efectiva de utilización de sus rendimientos. Son ejemplos típicos de este supuesto los bienes adquiridos por una entidad en virtud de un contrato de arrendamiento financiero o *renting*, incluso antes del ejercicio formal de la cláusula de opción de compra, si ésta existe” (Yebra; 2000: 203).

En sentido similar se pronuncia el IASC (1997: 115) cuando señala que: “[a]lgunos activos, como por ejemplo las cuentas por cobrar y los terrenos,

nacimiento de un activo. En este contexto, AECA (1999: párr. 203) señala que “la forma en que puede surgir un activo en la entidad es diversa, pero su existencia es independiente de la manera en que aparece”.

61 El carácter tangible del elemento no es necesario para que pueda predicarse la existencia de un activo. En este sentido, se pronuncia el IASC (1997: 115) cuando señala que “[m]uchos activos, como por ejemplo el inmovilizado material, son elementos tangibles. Sin embargo la tangibilidad no es esencial para la existencia del activo; así, las patentes y los derechos de autor, por ejemplo, tienen la cualidad de activos si se espera que produzcan beneficios económicos futuros para la empresa y son, además controlados por ella”.

En sentido similar establece AECA (1999: 70) que “[l]a corporeidad no es esencial para la existencia de un activo. No es tal atributo sino la posibilidad de obtención de rendimientos futuros la circunstancia que debe utilizarse como criterio para la delimitación del concepto de activos, y la que contribuye a la diferenciación entre activos inmateriales y otros conceptos que, por no tener contenido económico alguno, no deben aparecer en el balance”.

están asociados con derechos legales, incluido el derecho de propiedad. Al determinar la existencia o no de un activo, el derecho de propiedad no es esencial, así, por ejemplo, los terrenos que se disfrutan en régimen de arrendamiento financiero son activos si la empresa controla los beneficios económicos que se espera obtener de ellos. Aunque la capacidad de una empresa para controlar estos beneficios es, normalmente, el resultado de determinados derechos legales, una partida determinada puede incluso cumplir la definición de activo cuando no se tiene control legal sobre ella”.

Pero como ya hemos tenido ocasión de señalar, para la inclusión de una partida como activo en el balance de situación no basta con que ésta cumpla con su definición, sino que debe satisfacer además los criterios de reconocimiento, los cuales, claro está, serán consonantes con los objetivos y las características cualitativas de la información financiera adoptadas por el modelo contable en vigor. Ya hemos señalado que, aún cuando una partida satisfaga la definición de activo, el incumplimiento de los criterios establecidos para su reconocimiento justificaría su no inclusión en el balance.

El *Statements of Financial Accounting Concepts* nº 5 *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises* (FASB; 1984: párr. 63), identifica cuatro criterios básicos de reconocimiento que pueden ser aplicados a cualquier partida, sujetos a una limitación coste-beneficio y a un umbral de materialidad. Estos criterios son:

- La partida cumple la definición de un elemento de los estados financieros.
- Debe tener un atributo relevante que puede ser medido con suficiente fiabilidad.
- La información proporcionada debe ser relevante.
- La información puede representarse fielmente, es verificable y neutral.

Más concretamente, señala Yebra (2000: 217) que “un activo se reconocerá en la medida que la entidad haya adquirido el derecho a la percepción de

los rendimientos futuros, por haberse perfeccionado la transacción, y permanecerá contabilizado como tal mientras mantenga la capacidad de generación de rendimientos. Si ésta desaparece o se ve mermada (por consumos, deterioros, obsolescencia comercial o técnica, etc.) se modificará (reducirá) la valoración asignada al activo, adeudando su importe a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias como un gasto”.

El propio IASC (1997: 125) así como AECA (1999: párr. 264) establecen como criterios para el reconocimiento del activo la probabilidad en la obtención de beneficios económicos futuros, así como la existencia de un coste o valor que pueda ser medido con fiabilidad, no reconociéndose el activo en aquellos casos en los que no sea suficiente el grado de certeza sobre el hecho de que los beneficios económicos van a llegar a la empresa.

Este último organismo señala que los criterios de reconocimiento anteriormente indicados son consecuencia directa de la aplicación de las características cualitativas de la información financiera de relevancia – existencia de rendimientos futuros- y fiabilidad -al perfeccionamiento de la transacción, momento en el que la empresa adquiere el derecho a la percepción de tales rendimientos futuros- (AECA; 1999: párr. 266).

Lo anterior evidencia que los criterios de reconocimiento propuestos por los principales organismos responden a una determinada concepción del modelo contable y deben ser congruentes con las premisas básicas establecidas en el mismo (hipótesis básicas, características cualitativas, objetivos y usuarios de la información financiera). En el caso de que nos encontremos ante una partida que incumpla los criterios de reconocimiento anteriormente señalados podría optarse, en aquellos casos en los que la información derivada de la misma sea potencialmente relevante, por su incorporación en la información complementaria o memoria.

Con relación a la probabilidad⁶² de obtención de beneficios económicos futuros contemplada en la definición de activo, Weetman (1989: 35) señala

62 Tal como hemos señalado anteriormente, la probabilidad gobierna el reconocimiento más que la definición del concepto de activo, ya que para la existencia de un activo basta con una expectativa de beneficio económico. El requisito de probabilidad al que aludimos evidencia el entorno de incertidumbre que viene caracterizando a los hechos económicos.

que debe ser identificada cualitativamente por una expectativa no matemática⁶³ en el sentido de esperar beneficios económicos futuros, pero el reconocimiento requiere una expresión más precisa de la probabilidad de ocurrencia inherente a la partida.

En este sentido, Bellostas (1997: 277) proporciona una orientación con relación al tratamiento de la incertidumbre cuando propone, tras la revisión de algunos criterios españoles de ámbito profesional, “el reconocimiento de un activo o pasivo exigible siempre que el órgano de gestión pueda considerar con un grado de probabilidad razonable y bajo circunstancias y condiciones habituales de la actividad económico-financiera, que es posible la realización del suceso que los genera”.

Llegados a este punto, debemos indicar que puede ocurrir que determinadas partidas que responden a la definición de activo y cumplen con los criterios para su reconocimiento, finalmente no sean incluidas en el balance de situación como activos. Si bien es cierto que una primera explicación a esta cuestión puede ser encontrada en el análisis coste-beneficio, esto es, que los costes derivados de la obtención de la información con el nivel requerido de fiabilidad supere los beneficios derivados de su inclusión, en ocasiones otros conceptos tales como el de correlación o el que denominaremos “enfoque de riesgos y recompensas”, resultan críticos en la decisión de incluir como activo una determinada partida, lo cual podría evidenciar que los criterios de reconocimiento previstos por el IASC pueden ser insuficientes; ya que no se adecuan a todas las situaciones (Weetman; 1989: 35).

En este sentido, señala Bellostas (1997: 276) que la solución a la incertidumbre ha venido por parte de la normalización contable anglosajona estableciendo niveles de incertidumbre. Por su parte, la normalización contable española ha optado por la adopción del principio de prudencia que no permite el reconocimiento de beneficios futuros, aunque exista un alto grado de certeza en su realización futura, posponiendo su incorporación a los estados contables hasta que se manifieste su realización efectiva por medio de una transacción u operación interna.

63 Las palabras “expectativas” y “probabilidad” tienen un significado común o habitual y otro matemático. Expectativas en su acepción ordinaria implica la acción de esperar que algo suceda. “El uso de la palabra probable en el criterio del reconocimiento del IASC o en la definición del FASB debe ser entendida en un sentido no matemático de “esperar que razonablemente ocurra un hecho” que está cercano a “certidumbre razonable” (Weetman, 1989: 35).

Así, en línea con lo señalado por este autor, los riesgos asociados a un activo son “formas de salidas probables de beneficios económicos futuros”, siendo por tanto las recompensas justamente lo contrario, esto es, formas de entradas probables de beneficios económicos futuros. Concretamente, el enfoque de riesgos y recompensas es referido en determinados estándares contables, al objeto de determinar que lo relevante para la contabilización de una partida como activo es analizar dónde residen los riesgos y recompensas sustanciales inherentes a la propiedad del activo, contabilizándose el recurso por parte de aquel sujeto que retenga sustancialmente tales riesgos y recompensas con independencia de dónde resida la propiedad jurídica.

A nuestro juicio, bajo los planteamientos que venimos efectuando, no es preciso realizar una analogía con la propiedad jurídica para proceder al reconocimiento de un activo, sino que podría discutirse acerca de la incorporación al balance de determinados intereses parciales o “usos de un elemento”, con independencia de que tales intereses no se concreten finalmente en la transmisión de todos los riesgos y recompensas sustanciales inherentes a la propiedad del activo. Weetman (1989: 41) indica que, en ocasiones, la decisión final de reconocimiento frente a la de revelación descansa en el equilibrio entre riesgos y recompensas, mostrando una actitud prudente cuando se retienen riesgos sustanciales.

Señala Bellostas (1997: 273) que todos los pronunciamientos normalizadores comparten la visión de que un elemento es reconocido como activo si cumple con los siguientes requisitos:

1. La identificación de un efecto económico-financiero que, por sus características, es relevante y asimilable con un elemento de activo.
2. La realización del beneficio futuro o servicio potencial que este elemento representa es cierta o existe un grado razonable de probabilidad al respecto para el órgano gestor.
3. La información que refleja este elemento es mensurable con cierta fiabilidad, cuestión que se traduce en una cuantificación neutral, insesgada y verificable.

Algunos autores han señalado la falta de funcionalidad de la definición y criterios de reconocimiento del concepto de activo recogido en el marco conceptual del IASC para solventar los problemas prácticos, enfatizando la ambigüedad en la definición del término “control” que ha tenido que ser posteriormente desarrollado en las normas revisadas. “[E]l marco de conceptos del IASC presenta defectos funcionales muy similares al resto de propuestas conceptuales y dudamos de su actual validez resolutoria. Sin embargo, lejos de querer anular este tipo de construcciones, [...]ponen de manifiesto la necesidad de que los organismos que han asumido la tarea de formularlos los revisen y depuren de acuerdo a las experiencias recientes. Sólo así, una vez mejorado, servirán como herramientas útiles para la regulación contable” (Laínez y Bellostas; 1995: 1137).

Y es precisamente dentro de este cometido donde la teoría de los derechos de propiedad que hemos venido analizando en el epígrafe precedente podría ser aplicada, para construir, a partir de ella, una definición de activo. La noción de control incluida en las formulaciones anteriormente consideradas evidencia que no es necesario que un sujeto retenga todos los usos posibles sobre un determinado elemento, esto es, se convierta en propietario del mismo (en sentido jurídico) para que pueda hablarse de la existencia de un activo.

A este respecto, en la medida en la que los derechos de propiedad aluden a cualquier faceta de un elemento que pueda ser “susceptible de apropiación” y, por tanto, de control por parte de una unidad económica, pudiendo prevenirse la utilización por parte de terceros de ese uso determinado, se estaría dando origen a un activo.

Lo antedicho nos conecta con el concepto de propiedad económica, que a su vez está íntimamente relacionada con la noción de propiedad en los países de la ley común, lo que nos lleva a plantearnos la posibilidad de utilizar los derechos de propiedad como el soporte básico a partir del cual podría construirse la definición de activo.

Más concretamente, se trataría de definir la noción de “control” que se recoge en los pronunciamientos contables analizados en términos de

“derechos de propiedad”, priorizándose, de este modo, una perspectiva claramente económica en la definición del citado elemento conceptual.

En este sentido, Samuelson (1996: 153) lanza un reto al FASB para que éste defina activos en términos de derechos de propiedad, considerando que una distinción más clara entre activos y gastos sería posible si los activos fuesen definidos como derechos de propiedad, lo cual incrementaría la relevancia y fiabilidad de la información suministrada en los estados financieros, tanto del balance, al objeto de conocer la auténtica situación financiera de la empresa, como de la cuenta de resultados, no sólo como consecuencia de que la amortización de muchos activos no reales sería eliminada de la cuenta de resultados, sino también por cuanto el concepto de ingreso medido por los contables sería una representación más fiable de los cambios en los activos netos de la empresa durante un período de tiempo.

La propuesta de este autor parte de la teoría de Fisher y combina estos presupuestos con algunos otros conceptos de la teoría de la medición. En un intento de racionalizar su aportación, diferencia entre los conceptos de riqueza y propiedad, siendo los activos definidos en términos de derechos de propiedad como los derechos a usar riqueza⁶⁴. Más concretamente, debido a que los servicios o utilidades apropiadas son generalmente servicios futuros, y debido a que todos los acontecimientos futuros son inciertos, un derecho de propiedad puede definirse como “el derecho a la oportunidad de obtener algunos o todos los servicios futuros de uno o más instrumentos o elementos de riqueza”⁶⁵ (Fisher, 1906, tomado de Samuelson, 1996: 148).

64 Los derechos de propiedad pueden ser intercambiados por efectivo o ser usados para cancelar pasivos y la riqueza subyacente en algunos derechos de propiedad puede usarse para producir otros bienes. Los costes diferidos que no son derechos de propiedad carecen de estas características y por ello tienen poca o ninguna relevancia para el establecimiento de la posición financiera de la unidad económica. Por todo ello, los derechos de propiedad son relevantes para la determinación de la posición financiera de una empresa (Samuelson, 1996: 148).

65 En este sentido, la riqueza y la propiedad son coexistentes. “La riqueza es el elemento concreto apropiado”; la propiedad es el derecho abstracto de titularidad (Samuelson, 1996: 149).

A este respecto, entendemos que una profundización en los planteamientos anteriores resulta vital en el ámbito de las operaciones que centrarán nuestra atención en este trabajo. En epígrafes precedentes hemos considerado que todo elemento de riqueza posee un conjunto de derechos de propiedad unido a él (derecho a usar dicho elemento de riqueza, derecho a cambiar su forma y sustancia, a efectuar actos de disposición sobre él) que, por acuerdos contractuales, pueden dividirse entre diferentes individuos.

Muchos de los activos reconocidos contablemente representan sólo derechos parciales a la riqueza. Un acuerdo entre partes divide los derechos a la riqueza de la empresa entre diferentes partes. Un arrendamiento acarrea el derecho a que alguien use un elemento de riqueza por un período de tiempo limitado, pero excluiría los derechos a cambiar su forma y sustancia y venderlo a otros. Cada uno de estos derechos parciales tiene un valor y deberían ser registrados como activos por sus titulares. La existencia de un derecho a la riqueza es generalmente evidenciado por un título a la riqueza o un contrato que proporciona a una empresa derechos limitados al uso de la misma. En otros casos, un título o contrato estará ausente, esto es, no existirá, pero habrá ocurrido una transacción que proporciona a la empresa la posibilidad de ejecutar una reclamación (Samuelson; 1996: 153).

Del mismo modo, el uso de la definición alternativa de activo sería independiente de la elección del atributo del mismo seleccionado para reconocimiento y medida en el balance; en última instancia, tal decisión dependerá de la relevancia de la información proporcionada sobre la base del mismo, para los usuarios de la información, limitado por un enfoque coste-beneficio.

En el contexto que venimos analizando, la necesidad de que el control sobre el recurso se evidencie por transacciones o acontecimientos pasados ya está implícita en la definición de activos como derechos de propiedad, ya que para que una empresa lo adquiera se ha tenido que producir una transacción externa, puesto que son las transacciones las que asignan tales derechos. Por tanto, bastaría con la existencia de una expectativa de beneficios económicos futuros y de un derecho de propiedad, tal cual ha

sido definido en el segundo apartado de este capítulo, para que pudiera predicarse la existencia de un activo.

La supremacía que otorga la Contabilidad a la noción de control en la concepción de activo evidencia una clara influencia, al menos y por ahora en un plano claramente teórico, de la concepción económica de la propiedad, en la que esta institución se concibe en términos de control. Así, la entidad que ostenta el control sobre un recurso, entendiéndose éste como la capacidad de obtener y utilizar los rendimientos económicos derivados del elemento, podría atribuirse en los países de la ley civil bien a aquellos sujetos que han adquirido la propiedad plena sobre el activo o bien a aquellos otros a quienes legalmente se ha atribuido un derecho real limitado de uso y disfrute sobre el mismo.

Aceptada la inclinación del concepto de activo hacia el control de los rendimientos obtenidos, la posibilidad de incluir en el balance determinadas partidas, aún cuando no se detente la propiedad legal sobre las mismas, resulta evidente, siempre y cuando se posea la capacidad de beneficiarse del activo en la consecución de sus objetivos, lo que implica a su vez la posibilidad de excluir a otros sujetos de ese disfrute. En definitiva, posibilidad de disponer de los rendimientos derivados del mismo.

A este respecto, cabe plantearse si las operaciones que analizamos en este trabajo, esto es, los derechos de uso, existen por virtud de derechos reales o contractuales. Aunque es cierto que la separabilidad y la existencia de derechos legales o contractuales no son características esenciales de la definición de activo, pueden ser considerados como una clara evidencia de una de sus principales características, esto es, el control.

De lo señalado hasta este momento se desprende que las definiciones de activo de los marcos conceptuales son generales y deben ser interpretadas adecuadamente para poder ser implementadas en la práctica, ofreciendo la teoría de los derechos de propiedad que hemos venido considerando un adecuado marco para efectuar dicha interpretación.

2.3.1.2 El concepto de pasivo

Sin lugar a dudas, uno de los elementos contables básicos directamente relacionados con la medición de la situación económico-financiera de la unidad económica es la magnitud pasivo⁶⁶. Así, señala Bellostas (1997: 266) que el pasivo exigible es “aquel compromiso actual, social, económico o legal originado por un hecho pasado, transacción o suceso, que obliga a la entidad informativa a atender su cancelación futura sacrificando recursos económicos dotados con capacidad para generar beneficios o servicios potenciales, bajo unos condicionantes preestablecidos”.

Del mismo modo que señalamos para el caso de los activos, han sido varias las definiciones de pasivo que se han proporcionado por parte de los principales organismos normalizadores, algunas de las cuales reproducimos a continuación en la Tabla 2.3.

Por su parte, AECA considera los pasivos exigibles como “una deuda u obligación de la entidad, surgida como consecuencia de transacciones o hechos pasados, para cuya satisfacción es probable que la entidad se desprenda de recursos o preste servicios que incorporen la obtención de rendimientos futuros. La probabilidad de que exista una obligación de desprenderse de recursos susceptibles de generar rendimientos es, por tanto, la característica inherente a la definición de los pasivos exigibles” (AECA; 1999: párr. 209).

De la lectura detallada de las anteriores aproximaciones conceptuales se obtiene una primera conclusión de carácter general, como es la relativa homogeneidad que éstas presentan, siendo “el sacrificio de beneficios económicos futuros o servicios potenciales”, así como con “la obligación de transferir beneficios económicos”, el punto de partida para la construcción de la definición de pasivo.

⁶⁶ Los organismos normalizadores más significativos están revisando sus marcos conceptuales en este momento y también están considerando una diversidad de estándares revisados que afectan a los pasivos, incluyendo los impuestos diferidos, pensiones, provisiones, así como otros elementos inexorablemente unidos a los pasivos tales como el ingreso y los fondos propios (Nobes; 2003).

Tabla 2.3. Definiciones de Pasivo de los principales pronunciamientos conceptuales Fuente: FASB (2000b: 145)	
Área Geográfica	Concepto de Pasivo
Australia	Son los sacrificios futuros de beneficios económicos que la empresa está obligada a efectuar como resultado de transacciones o acontecimientos pasados.
Canadá	Los pasivos son obligaciones de una empresa que surgen de acontecimientos o transacciones pasadas, cuya cancelación puede resultar en la transferencia o uso de activos, provisión de servicios u otras cesiones de beneficios económicos en el futuro.
Nueva Zelanda	Son los sacrificios futuros de servicios potenciales o beneficios económicos futuros que una empresa está obligada en la actualidad a transferir a otras empresas como resultado de acontecimientos o transacciones pasadas.
Reino Unido	Son obligaciones de una empresa de transferir beneficios económicos futuros como resultado de acontecimientos o transacciones pasadas.
Estados Unidos	Son sacrificios futuros probables de beneficios económicos de la empresa que surgen de obligaciones presentes de transferir activos o prestar servicios a otras empresas en el futuro como consecuencia de acontecimientos o transacciones pasadas.
IASC	Es una obligación presente de la unidad económica que surge de acontecimientos pasados, cuya extinción se espera que resulte para la empresa en un flujo de salida de recursos que implican beneficios económicos.

Del mismo modo que se contempló para el caso de los activos, la probabilidad de desprenderse de recursos que lleven aparejados beneficios económicos forma parte de los criterios de reconocimiento, pero no de sus definiciones, no se considera generalmente a los efectos de su identificación. No obstante lo anterior, el FASB norteamericano introduce en su definición de pasivo el término “probable”, al igual que lo hacía en el caso del activo, razón por la cual todos los comentarios que allí hemos efectuado serían perfectamente trasladables a este nuevo contexto.

Con relación a algunas de las definiciones anteriores, Lennard (2002: 25) señala que las de Australia y Nueva Zelanda, al igualar los pasivos con sacrificios futuros, parecen considerar implícitamente que, si puede establecerse que no surgirá ningún sacrificio, la obligación presente no importa y puede ser ignorada. Por su parte, la definición canadiense parece confusa cuando señala que tales obligaciones “pueden” resultar en la

transferencia de activos (o usos de activos), pareciendo que es admisible que puedan no resultar en dicha transferencia.

La vinculación de la definición de pasivo al campo de la salida de recursos supone una clara adscripción del concepto al ámbito económico. En este contexto, señala Nobes (2003: 10) que debe concretarse qué es lo que debería ser transferido, ya que algunas de las definiciones de pasivo anteriormente consideradas hacen referencia tanto a beneficios económicos como a recursos que acarrearán beneficios económicos. No obstante, continúa señalando este autor, dado que la obligación se concreta generalmente en transferencias de liquidez, puede concluirse que, en la práctica, no existe, en términos generales, diferencia significativa entre las anteriores aproximaciones conceptuales.

Del análisis de las mismas podemos concluir que son tres los pilares básicos sobre la base de los cuales se construyen las definiciones de pasivo:

- transferencia futura de beneficios económicos,
- obligación presente y
- acontecimientos pasados.

Si bien es cierto que algunas de estas definiciones proporcionan una conceptualización más extensa que otras, en todas ellas se identifica el pasivo con la noción de sacrificio u obligación de transferir recursos que incorporan beneficios económicos futuros, siendo preciso que tales obligaciones o sacrificios sean consecuencia de la celebración por parte de la empresa de acontecimientos o transacciones pasadas. No obstante, aunque la obligación se origina por sucesos pasados, ésta debe existir en el presente⁶⁷.

67 En este mismo sentido, Yebra (2000: 203-204) señala como notas caracterizadoras de la definición de pasivo:

- Probabilidad de desprendimiento futuro de recursos.
- Discrecionalidad de actuación por la otra parte.
- Ser resultado de hechos pasados.

Las formas bajo las cuales podrían concretarse las renunciaciones en un futuro de recursos que llevan implícitos beneficios económicos, pueden ser diversas, tal como señalan los marcos conceptuales del IASC (1997: 117) y el de AECA (1999: párr. 211):

- pagos en efectivo,
- transferencia de otros activos,
- prestación de servicios,
- sustitución o renovación del pasivo por otra deuda,
- conversión del pasivo en fondos propios y
- cancelación por otros medios tales como la compensación, confusión de acreedor y deudor, condonación o prescripción.

En este sentido, la forma en la que puede cancelarse un pasivo no afecta a la existencia del mismo. No obstante lo anterior, debemos señalar que una cuestión adicional que se ha discutido por parte de algunos organismos normalizadores es qué ocurre en aquellas situaciones en las que se cancelan determinadas deudas mediante la emisión de acciones futuras. Con relación a tales supuestos, el FASB (2000) ha propuesto una adscripción de estas partidas al ámbito de los fondos propios en base a una modificación del párrafo 35 del Statement of Financial Accounting Concept nº 6, *Elements of Financial Statements*, (FASB; 1985). En la medida en la que estas obligaciones no impliquen la transferencia de activos o la prestación de servicios a otras empresas no responden a la definición de pasivo y por tanto no podrán ser calificadas como tales.

De otra parte, debemos señalar que nos encontramos en presencia de un pasivo cuando se adquiere un compromiso de hacer frente a ciertos pagos o contraprestaciones, o la responsabilidad de actuar de determinada forma, sin que la empresa tenga ninguna discreción para evitar el sacrificio de recursos.

En este sentido, señala Yebra (2000: 205-206) que “[e]n cualquier caso hay que distinguir entre un pasivo presente y un encargo o compromiso

que se adquirirá en el futuro. Por ejemplo, la decisión de adquirir ciertos activos en el futuro no da lugar por sí misma al nacimiento de un pasivo, sino que el pasivo surge cuando se reciben efectivamente los bienes o la empresa adquiere un compromiso irrevocable para su adquisición, que implica la transferencia plena de los riesgos y las recompensas asociados con la posesión de los bienes o el disfrute de los servicios recibidos, de forma que existan consecuencias económicas respecto del incumplimiento por la entidad de la obligación emergente, por ejemplo una sanción”.

De este modo, la irrevocabilidad deja a la empresa sin discrecionalidad para evitar la salida de recursos. Sin embargo, existe una importante excepción a esta regla, la constituida por las provisiones para riesgos y gastos.

En este contexto, señala el IASC (1997: 117) que “[c]iertos pasivos pueden evaluarse únicamente utilizando un alto grado de estimación. Algunas empresas describen tales pasivos como provisiones. En ciertos países las provisiones no son consideradas como deudas, porque en ellos el concepto de pasivo está definido tan estrechamente, que sólo permite incluir las partidas que pueden determinarse sin necesidad de realizar estimaciones. [...] Así, cuando la provisión implique una deuda actual, que cumple el resto de la definición, se trata de un pasivo, incluso si la cuantía de la misma debe estimarse”.

A la vista de lo anterior, el marco conceptual del IASC permite la inclusión de las provisiones en el concepto de pasivo. Tal partida es contemplada en la NIC-37 *Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets* (IASB 1998a: párr. 10), en la que se definen como “deudas de importe o vencimiento incierto”. De igual manera, en AECA (1999: párr. 216) se establece explícitamente que las provisiones para riesgos y gastos deben ser consideradas como pasivos exigibles “si cumplen las condiciones que definen a estos elementos de los estados financieros, aún cuando su importe deba estimarse o su vencimiento no esté totalmente determinado”. No debe olvidarse que, según este organismo (AECA; 1999: párr. 209), la característica esencial de los pasivos exigibles es que la obligación de desprenderse de recursos susceptibles de generar rendimientos sea probable (no necesariamente cierta), no constituyendo un obstáculo el que

la cuantía deba estimarse por estar sujeta a condición o por cualquier otra causa.

Así, la provisión se muestra en el balance si existe una obligación presente y la transferencia de beneficio es probable y puede ser estimada con fiabilidad siendo su cantidad o vencimiento incierto, debiendo esta partida ser diferenciada de los pasivos contingentes.

Estos últimos implican que no existe obligación presente, o existe esta obligación presente pero la transferencia de beneficios no es probable o no puede ser estimada con fiabilidad.

En concreto, para AECA (1991: 39) “[c]onstituyen contingencias aquellos hechos, situaciones, condiciones o conjunto de circunstancias que, caso de materializarse en un hecho real, normalmente por la aparición futura de uno o varios sucesos directamente relacionados con la situación inicial, pueden tener incidencia significativa –positiva o negativa– en el patrimonio, o en la cuenta de resultados”.

De todo lo que venimos señalando se desprende que las características básicas de un pasivo pueden concretarse, según Bellostas (1997: 264) y Yebra (2000: 204), en:

- La presencia de una responsabilidad financiera presente originada por un compromiso o vínculo social, económico o legal frente a terceros ajenos a la entidad informativa, para cuya extinción es probable que la empresa se desprenda en el futuro de recursos que comprenden beneficios económicos futuros.
- Dicha responsabilidad deja poca o ninguna discrecionalidad a la otra parte para evitar la salida de recursos, provocando el incumplimiento del acuerdo una sanción legal, económico-financiero o social.
- Ya ha ocurrido el hecho o transacción que obliga a la entidad.

Por su parte, no son esenciales para la existencia de un pasivo exigible (Yebra; 2000: 206-207):

- Imposición legal.
- Determinación exacta.
- Existencia de un vencimiento.

Ya hemos apuntando anteriormente que la presencia de obligaciones que dan lugar a un pasivo puede tener un origen legal o contractual, aunque no es necesaria esta condición para que pueda hablarse de la existencia de un pasivo. De este modo, “[l]a exigibilidad legal de la correspondiente obligación, como consecuencia de un contrato o compromiso previo, no resulta imprescindible para que el pasivo exigible satisfaga la definición de este tipo de elementos de los estados financieros, con tal de que cumpla las condiciones básicas enunciadas (AECA; 1999: párr. 214). Lo anterior implica que el concepto de pasivo no recoge únicamente obligaciones legales, sino también aquellas otras impuestas social o éticamente⁶⁸.

Tampoco es obstáculo para la existencia de un pasivo exigible el que su cuantía deba estimarse, por estar sujeta a condición o por cualquier otra causa; así como tampoco es determinante la ausencia de vencimiento o el sometimiento del mismo a condición, siempre que el compromiso de prescindir de recursos sea probable (AECA; 1999: párrs. 212 y 214).

La definición de los elementos es, tal como ya hemos señalado, una cuestión diferente de su reconocimiento. Indica Yebra (2000: 218) que el reconocimiento de un pasivo exigible “lleva aparejada, automáticamente, la necesidad de crear una contrapartida contable, ya sea bajo la naturaleza de un gasto, una disminución de ingresos, un aumento de un activo, una disminución de otro pasivo, o finalmente una disminución de los fondos propios”.

Concretamente, el IASC (1997: 123) señala que se reconoce un pasivo:

- Si es probable que cualquier beneficio económico futuro asociado con el elemento fluya de la empresa y

68 A este respecto, pueden citarse las derivadas de responsabilidades sociales o medioambientales.

- el elemento tiene un coste o valor que puede ser medido con fiabilidad.

En sentido similar, AECA (1999: párr. 271) señala que un elemento será reconocido como un pasivo exigible cuando sea probable que implique la obligación, a su vencimiento, de prescindir de recursos que incorporen la posibilidad de obtener rendimientos futuros y, además, su valor pueda ser determinado con fiabilidad.

La referencia a la probabilidad afecta, en general, al reconocimiento más que a la definición y su inclusión tiende a enfatizar, tal como hemos venido señalando, el ambiente de incertidumbre en el que se realizan las actividades empresariales.

Una cuestión adicional interesante que se suscita tiene relación con aquellos supuestos en los que una obligación puede escindirse en partes diferenciadas, cada una de las cuales será ejecutada en momentos diferentes de tiempo. Con relación a ello, señala el IASC (1997: 125) que las obligaciones derivadas de contratos, en la parte proporcional todavía no cumplida de las mismas, no se reconocen como tales pasivos en los estados financieros. Esto parece desprenderse también de Yebra (2000: 218) cuando señala que “[en aras a la fiabilidad, para que sea pertinente el reconocimiento de un pasivo exigible, debería haberse perfeccionado el hecho que determina la obligación por la que es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos que incorporen la probabilidad de obtener rendimientos futuros. Así, en el caso de pasivos derivados de contratos, no serían objeto de reconocimiento las obligaciones derivadas de la parte no cumplida, que no se reconocerán como un pasivo exigible hasta que no se perfeccione la operación y la entidad adquiera la obligación en firme de desprenderse de recursos futuros”.

De todo lo antedicho se deduce que para que pueda reconocerse un pasivo exigible en el balance de situación deberán cumplirse, de acuerdo con lo establecido por Bellostas (1997: 273), tres requisitos fundamentales:

- “La identificación de un efecto económico-financiero, provocado por una transacción o hecho, con la concepción de obligación.

- La existencia de una probabilidad razonable en la realización del sacrificio futuro que está representando el compromiso financiero actual.
- El efecto que provoca en la actualidad la obligación es medible con cierto grado de insesgabilidad o fiabilidad”.

Para finalizar, podemos indicar que la perspectiva de derechos de propiedad que se ha venido considerando en el concepto de activo, podría, en sentido idéntico pero opuesto, ser trasladado a la conceptualización de los pasivos. La utilización de aquellos como la base sobre la que construir la definición de estos últimos nos lleva a enfatizar, en cada uno de ellos, un aspecto diferente de los derechos de propiedad. Así, si bien los activos eran susceptibles de identificación con los objetos apropiados, esto es, con aquellos usos de recursos sobre los que se retenían derechos de propiedad, los pasivos podrían ser, a nuestro juicio, identificados con las deudas o los derechos de propiedad frente o contra la unidad económica y sus recursos.

2.3.2 La vertiente dinámica del patrimonio

Abordamos en el presente epígrafe los elementos relacionados con la actividad de la unidad económica que por diferencia determinan el resultado de la misma en un período concreto. A este respecto, señala Bellostas (1997: 252) que es en la cuenta de resultados donde “se refiere el rendimiento de la actividad económico-financiera, como indicador básico en la evaluación de la eficacia y eficiencia en el ejercicio de control sobre los recursos económicos”.

No obstante lo anterior, nos parece oportuno comenzar el análisis de estas cuestiones con una referencia a los diferentes enfoques que pueden ser utilizados para la construcción del modelo contable, esto es, el enfoque de balance o de activo-pasivo y el de resultados o de gasto-ingreso⁶⁹, por la incidencia que estos tienen en la determinación del resultado de la unidad económica.

69 Además de los anteriores, señala García-Olmedo (2001: 53) que autores como Sorter distinguen también un “enfoque no articulado”, que desarticula las valoraciones entre las partidas del balance y las del estado de resultados.

De este modo, al ser la valoración de activos y pasivos la prioridad esencial del primer enfoque, el resultado se obtiene, en este caso, a partir de los cambios en el valor monetario de aquellos, abarcando el proceso de su determinación la medición de los recursos propios (variable *stock*) por diferencia entre activos y pasivos, al comienzo y al final del ejercicio económico. De este modo, suponiendo que no hayan existido modificaciones en la cifra de capital, el resultado se configura como una alteración (incremento o disminución) en la referida cantidad residual.

Por el contrario, el segundo enfoque prima la obtención del resultado frente a la valoración de activos y pasivos, determinándose aquél por contraposición de magnitudes flujo, ingresos y gastos, lo que conlleva una subordinación del contenido del balance a la adecuada determinación del resultado, surgiendo, en el marco de este último, el problema de “desentrañar, en cada operación, qué porción ha de ser llevada como gasto o ingreso y qué otra debe esperar en el balance de situación” (Gonzalo; 1993: 3).

Así, en el campo de la teoría de la contabilidad, “hemos asistido en las últimas décadas a una pérdida de influencia de las concepciones patrimonialistas de la contabilidad y a un interés creciente del análisis y determinación del resultado en el que el Balance constituye un “almacén” en el que los gastos e ingresos capitalizados aguardan el momento de ser imputados a la cuenta de Pérdidas y Ganancias” (Pina y Torres; 1996: 50). Ha sido, por tanto, el enfoque de gasto-ingreso el predominante en las principales prácticas y pronunciamientos contables durante gran parte del siglo pasado, todo lo cual ha supuesto la generalización en nuestra disciplina de determinados principios básicos tendentes a conseguir un adecuado cálculo del resultado.

Sin embargo, en un contexto más actual, la necesidad de dotar de mayor consistencia al modelo contable ha originado un cambio de orientación hacia un nuevo enfoque. A este respecto, señala García- Olmedo (2001: 64) que “hoy nos deslizamos velozmente hacia otro modelo dominado por los conceptos de activo-pasivo, contexto en el que el principio de correlación ha quedado vacío de contenido, concediéndose prioridad a las definiciones

de los elementos contables activo y pasivo así como a las condiciones para su reconocimiento”.

“[E]l marco conceptual, y la preocupación de los teóricos y prácticos, han hecho virar ciento ochenta grados la atención tradicional hacia el resultado de las empresas, cambiándola por un énfasis mucho más pronunciado por las valoraciones contenidas en el balance de situación, en otras palabras, ahora se tiende a valorar los activos y pasivos autónomamente, y algunas de sus variaciones se incluyen como ingresos y gastos para determinar el resultado” (Gonzalo; 2000: 252).

Precisamente este cambio de enfoque explica, a nuestro juicio, algunos debates y discusiones que están surgiendo con gran vigor en el momento actual en el ámbito contable, tales como las referidas a la necesidad de ampliar la noción de resultado más allá de su acepción tradicional como resultado realizado. En realidad, tal como señalan Horngren (1965) o Sprouse (1965), el origen del test de realización permite el establecimiento de un criterio que permita determinar los resultados distribuibles, esto es, la realización pretende que sólo las ganancias que sean razonablemente ciertas sean incluidas como beneficios. Ello adquiere especial trascendencia en un modelo contable que sigue la hipótesis básica de devengo⁷⁰ y no la de caja.

No obstante lo anterior, “los organismos reguladores, y una buena parte de los teóricos de la contabilidad y las finanzas empresariales, están encabezando un movimiento en contra del cálculo tradicional del resultado, y de su concepción como una cifra base del reparto a los propietarios”, identificándose, en este nuevo contexto, el resultado total con el conjunto de cambios inducidos por la gestión en el patrimonio de la entidad (Gonzalo; 2000: 58).

⁷⁰ El método del devengo permite la incorporación en los estados contables de ingresos y ganancias realizables, aunque no necesariamente realizadas al no estar materializadas en activos líquidos. Adoptando el devengo como criterio preeminente de reconocimiento, el resultado global responde al concepto de renta total generada por la actividad, materializada en activos con un valor intrínseco en el mercado, no necesariamente de naturaleza líquida. (Bellostas, 1997: 284).

Esta nueva concepción de resultado global (*comprehensive income*) ha sido introducida por el FASB (1980: párr. 56; 1985: párr. 70), que definen el resultado global como el cambio en los fondos propios (activos netos) de una empresa durante un período, derivado de transacciones y otros acontecimientos y circunstancias que no proceden de movimientos de capital. Incluye todos los cambios en los fondos propios durante un período, excepto aquellos que resultan de aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos.

“Se trata de un concepto muy amplio, donde caben tanto los resultados por transacciones entre la empresa y terceros no propietarios, los esfuerzos productivos de la empresa (almacenamiento, transporte, préstamos, servicios profesionales, etc.) y los cambios en los precios, bajas y otros efectos de las interacciones entre la empresa y el entorno del que forma parte” (Gonzalo; 2000: 253).

Sin lugar a dudas, la relevancia que han venido adquiriendo determinados instrumentos financieros, ha enfatizado las discusiones en torno a la conveniencia de construir un concepto más amplio de resultado⁷¹, al objeto de que los cambios en el valor de mercado de estos activos formen parte de su determinación.

En este mismo sentido se pronuncia Shizuki (2002: 1) cuando indica que “la tendencia hacia el incremento de la relevancia de la información proporcionada a los diferentes usuarios de la información financiera ha puesto de manifiesto la necesidad de modificar o ampliar el concepto convencional de resultado realizado para satisfacer las necesidades que presionan hacia una contabilidad a valores de mercado”.

A pesar de ello, el resultado total recogido por algunos pronunciamientos normalizadores como los citados no comprende todos los posibles

71 Las razones a la introducción del referido concepto son justificadas por Todd (1995: 132) señalando que las diferentes actividades de una empresa difieren en estabilidad, riesgo y capacidad de predicción, lo que justifica la necesidad de presentación separada de los distintos componentes de la actuación financiera en la cuenta de resultados, así como en el estado de resultado total. La revelación de estos componentes está diseñada para facilitar la comprensión de la actuación de la empresa en un período y para ayudar a decidir hasta qué punto los resultados pasados son útiles para determinar los resultados potenciales futuros.

incrementos y disminuciones que pueden afectar a los activos y pasivos mantenidos por una unidad económica, en contraste con la noción de resultado que se ha venido defendiendo desde el ámbito económico⁷², ya que, a excepción de determinadas partidas tales como algunos activos financieros⁷³ y propiedades de inversión, no se computan en el resultado global otro tipo distinto de ganancias y pérdidas basadas en valoraciones de mercado, lo que, de otra parte, pone de manifiesto que a pesar de su calificación de “global”, su ámbito es claramente limitado y está restringido a las partidas anteriores.

No puede, por tanto, hablarse de identidad entre el concepto de resultado formulado por parte de la normalización contable, y la noción de resultado económico, entendido éste como el incremento en los activos netos mantenidos por la unida económica, en el que se incluyen los cambios (incrementos o decrementos) de la riqueza bajo su control, y se entiende por valor del activo el valor presente⁷⁴ de la corriente de flujos de efectivo que se espera genere el elemento en el futuro descontado por el coste del capital” (Shizuki; 2002: 4).

Las consideraciones anteriores evidencian que “existen aspectos conceptuales que necesitan de maduración importante “[e]ntre ellos, quizás el más importante sea la paulatina transformación del resultado realizado tradicional al resultado “total”, suma algebraica de los beneficios procedentes de las actividades de la empresa y de los cambios de valor de

72 A este respecto, debemos señalar que “contables y economistas tienen diferentes objetivos en la determinación del resultado, lo que justifica que cada uno de ellos conciba el resultado de forma distinta. Los contables miden el resultado de forma independiente y el balance es, en efecto, un residuo de partidas prepagadas y diferidas. Los economistas, de otra parte, utilizan los balances sucesivos como los determinantes del valor real y los incrementos o decrementos anuales representan el resultado económico real[...]” (Mitchel; 1967: 6).

73 El problema fundamental radica en que el concepto de realización ha venido unido en el ámbito contable a la existencia de una transacción de venta, lo cual ha sido un inconveniente al reconocimiento de ganancias o pérdidas derivadas de la valoración de activos financieros. La separación entre el concepto de realización y la existencia de una transacción de venta solventa este inconveniente.

74 Con relación a este valor presente, señala Gonzalo (2000: 232) que el valor actual neto “es un modo de valoración coherente con los principios de la teoría económica y financiera de las últimas décadas, que otorga a los activos y pasivos relevancia económica no por lo que han costado en el pasado, o por lo que se podría obtener de ellos en el presente, sino por las expectativas de obtener, de los mismos, provecho económico en el futuro.

los elementos de activo y pasivo que se lleven por el valor razonable⁷⁵, puesto que esta cifra está más pensada para mostrar el desempeño del gestor de la empresa que el montante de resultado realizado, y, por tanto, repartible” (Gonzalo; 2002: 20).

Tal como señala este autor, todo ello tiene implicaciones mucho más importantes de lo que a priori pudiera parecer, ya que “[e]s posible que, con estos cambios, el nivel de polémica contable haya bajado mucho de tono, porque la preponderancia de los precios observados en el mercado sobre los cálculos contables, que es el verdadero resultado de todos estos cambios, deja en entredicho y cuestiona el papel del experto contable en la medida y valoración de las magnitudes financieras claves de la empresa” (Gonzalo; 2000: 258).

Efectuadas estas consideraciones sobre el concepto de resultado y las diferentes formas que pueden ser utilizadas para su cálculo, nos centramos a continuación en el análisis detallado de sus componentes, los ingresos y los gastos, considerando para cada uno de ellos tanto los aspectos relativos a su conceptualización como a su reconocimiento.

Los conceptos de ingresos y gastos están refiriendo “los efectos de transacciones y operaciones internas periódicas o regulares y cuyo origen es el ejercicio de control sobre los recursos económicos por parte del órgano gestor. El resto de rendimientos de la actividad económica financiera se identifican como ganancias y pérdidas que en función de su origen, denominamos extraordinarias o excepcionales. Las primeras informan de las consecuencias ocasionadas por el ejercicio inhabitual e irregular del control, siendo las ganancias y pérdidas excepcionales aquellas inferidas del impacto provocado por reacciones del mercado o sucesos” (Bellostas; 1997: 269).

75 Entendiendo por tal el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre un comprador y un vendedor debidamente informados, en una transacción libre (IASB; 1997: 380).

2.3.2.1 El concepto de ingreso

El ingreso adquiere una enorme trascendencia dentro de los estados financieros de la unidad económica, siendo los aspectos relacionados con su adecuada conceptualización y reconocimiento unos de los más controvertidos en el ámbito contable.

Si bien es cierto que no existe una única definición de ingreso en nuestra disciplina, parece evidente que existe un claro consenso por parte de la doctrina en diferenciar los enfoques que pueden ser adoptados en la conceptualización de la referida partida (Hendriksen; 1974: 184-186):

- el ingreso como flujo de entrada,
- el ingreso como flujo de salida y
- el ingreso como producto.

De este modo, mientras en el primer caso el ingreso se concibe como una entrada de activos netos en la empresa, la segunda perspectiva incide en el flujo de salida⁷⁶. Por su parte, la última alternativa, también denominada neutral⁷⁷, considera que el ingreso se genera de manera continua, a medida que la empresa desarrolla su proceso de creación de bienes y servicios.

Así, mientras los dos primeros enfoques requieren que se haya producido una transacción de mercado para que pueda hablarse de la existencia de un ingreso, el último de ellos considera que éste surge a medida que la unidad económica desarrolla las diferentes actividades que le son propias⁷⁸. En este contexto, señala Rodríguez y Álvarez (1996: 72) que “el principal elemento discriminante es el de la transacción entre diferentes unidades económicas, de modo que, si la misma efectivamente existe como un flujo de bienes en dos direcciones -postura tradicional-, sustentaría a los conceptos de entrada

76 Ello permite ampliar el concepto de ingreso para incluir la problemática de las entidades no lucrativas.

77 Se considera neutral en el sentido de que no está afectado por factores de medida o asignación temporal.

78 No obstante lo anterior, a pesar de su aceptación, tal alternativa presenta algunos problemas de implementación práctica derivados de la complejidad que puede revestir su proceso de medición (Salmonson; 1974: 128; Hendriksen; 1974: 191).

y salida y, si con independencia de la existencia de dichas transacciones, lo que se toma como factor identificador es la ocurrencia de fenómenos que cambian ciertas propiedades de los bienes económicos -el valor-, nos estaríamos refiriendo al concepto de ingreso como producto”.

Como ejemplos de estas diferentes concepciones cabe citar a Sprouse y Moonitz (1962: 46), que identifican el ingreso con “el aumento en el activo neto de una empresa como resultado de la producción o entrega de bienes y de la prestación de servicios”; Schneider (1972: 6), que define el ingreso como el equivalente monetario de la venta; y, finalmente, Hendriksen (1974: 185), que señala que “[e]l concepto básico de ingreso es que éste constituye un sistema de corriente -la creación de bienes y servicios por una empresa- durante un período específico de tiempo”. En sentido similar a este último se pronuncia Cea (1994: 17), cuando señala que los ingresos-ganancia es “todo aquello que acrecienta la riqueza de la empresa, (esto es, de su capital propiedad o socios) en un período y que no procede de aportaciones suplementarias de capital por parte de su propiedad”.

Con relación a esta última concepción, señalan Álvarez y Carrasco (2000: 173) que “es el cambio en la propiedad de los activos, concretado en variaciones de valor, el elemento de referencia para determinar el producto”. Así, “el ingreso como producto ampliaría su campo a aquellos incrementos de valor de los activos que tienen lugar como consecuencia de alzas en su precio de mercado, sin necesidad de que medie intercambio alguno. Y desde una perspectiva de globalidad en la tarea de determinación del resultado del ejercicio, el beneficio o la pérdida habrían de obtenerse por comparación entre el precio de mercado de los activos netos de la empresa en los instantes final e inicial del período, lo que nos podría llevar a la consideración del enfoque del balance, de la teoría estática, en el mencionado proceso de cálculo” (Rodríguez y Álvarez; 1996: 74).

De todas las posibilidades anteriormente consideradas, ha sido la concepción del ingreso como flujo de entrada uno de los enfoques más generalizados en los principales marcos conceptuales de la Contabilidad financiera, lo que, tal como ya hemos analizado, presupone la existencia de una transacción de mercado.

Así, el IASC (1997: 119), en su marco conceptual, define los ingresos como “los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de este patrimonio”.

Más concretamente, la NIC 18 *Ingresos* (IASC; 1997: 429) define esta partida como “la entrada bruta de beneficios económicos, durante el período, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada de lugar a un aumento del patrimonio neto, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio”.

Por su parte, la definición de ingresos del FASB (1985: párr. 78) los conceptúa como “las entradas u otros aumentos de activo de una entidad o disminución de su pasivo (o una combinación de ambos) como consecuencia de la producción o comercialización de bienes, prestación de servicios u otras actividades que constituyen el núcleo central de la explotación”. Es considerada una definición mixta, ya que “aunque resaltan el concepto de entrada, también abarcan otros enfoques como el de producto” (Sánchez; 2001: 60).

Igualmente ocurre con la definición de AECA, que identifica los ingresos con:

- “un incremento en los recursos económicos de la entidad, producido a lo largo del ejercicio contable, en forma de entradas o aumentos de valor de los activos, o un decremento de los pasivos exigibles, que originan aumentos de los fondos propios y no están relacionados con las aportaciones de los partícipes en este neto patrimonial” (AECA; 1999: párr. 237).
- “los ingresos constituyen la expresión monetaria de los bienes entregados o cedidos y servicios prestados a terceros por la entidad, por los que haya recibido una contraprestación o haya surgido el

derecho a la misma, ya en forma de aumento de activos o de reducciones de pasivos exigibles” (AECA; 1999: párr. 238).

Desde otra perspectiva, dentro de la concepción de ingreso como flujo de entrada, y de acuerdo con lo señalado por Córdor (1990: 690), pueden diferenciarse dos posibles contenidos del concepto ingreso:

- Una concepción estricta en la que prácticamente sólo tienen cabida los incrementos procedentes de las operaciones de la explotación.
- Una concepción amplia, en la que todos los cambios en el valor de los activos netos de la empresa independientes a las aportaciones y retiradas de capital por parte de los propietarios de la entidad deben considerarse como ingreso.

En ocasiones, tal dicotomía se toma como punto de partida para la diferenciación entre ingresos y ganancias. Los primeros producidos por la actuación operativa de la empresa y los segundos por otro tipo de acontecimientos que caen fuera del ámbito anterior (Paton y Littleton; 1985: 47-48). En esta misma línea, Noke y Weetman (1992: 32) utilizan una concepción estricta del ingreso al definirlo como “el incremento bruto de un activo, o la reducción de un pasivo, que surge de las actividades operativas de la empresa”.

En sentido contrario, el marco conceptual del IASC (1997: 120) establece que “[l]a definición de ingresos incluye tanto a los ingresos ordinarios como las ganancias”. Si bien no cabe duda que nos encontramos ante una concepción amplia de la noción de ingreso, no se proporciona una definición exhaustiva de ambas partidas, señalándose que “las ganancias suponen incrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos ordinarios”.

Finalmente, AECA (1999: párr. 234) opta por una concepción globalizada del ingreso en la que se incluyen tanto los conceptos ordinarios como los extraordinarios. En sentido opuesto, el FASB (1980; 1985) efectúa una diferenciación entre los conceptos de ingresos y ganancias, adscribiendo los primeros al ámbito operativo de la unidad económica.

Considerando todos los pronunciamientos anteriores, podemos concluir que es la concepción amplia del ingreso la que se ha generalizado en los principales marcos conceptuales, lo que no impide reconocer que la presentación separada de las partidas anteriores podría incrementar la relevancia de la información suministrada. Así, señala el IASC (1997: 120) que los ingresos pueden presentarse de diferentes formas en el estado de resultados, al objeto de suministrar información relevante para la toma de decisiones económicas, siendo práctica ordinaria diferenciar entre aquellos que surgen del curso de las actividades ordinarias de la empresa y los procedentes de otro tipo de operaciones.

A modo de recapitulación, señala Bellostas (1997: 280) que se generan ingresos o, en su caso, ganancias si:

1. “Se produce un incremento sustancial en la capacidad de generar beneficios futuros o servicios potenciales de los recursos económicos.
2. Se realizan los beneficios o servicios en el mercado produciendo un aumento de activos.
3. Disminuye una obligación o sacrificio futuro como consecuencia de una alteración en las cuantías adeudadas con el entorno, provocadas por circunstancias ajenas a la actividad económica”.

Una vez considerados los aspectos relativos a la conceptualización de los ingresos, debemos indicar que las cuestiones relativas a su reconocimiento son uno de los aspectos más controvertidos en el ámbito de nuestra disciplina⁷⁹. Señala el documento nº 13 de AECA, *Ingresos*, (1992: 22) que

⁷⁹ En este sentido, debemos indicar que la creciente preocupación de la doctrina contable por este tipo de cuestiones, así como la dispersión de normas y pronunciamientos existentes con relación a esta materia, ha llevado a muchos organismos normalizadores a añadir en sus agendas cuestiones relativas al reconocimiento de los ingresos. Como ejemplo de lo anterior, baste citar la emisión del *Discussion Paper* sobre el reconocimiento del ingreso (*Revenue Recognition*) por parte del *Accounting Standard Board* (2001) o los proyectos sobre esta materia que se están desarrollando en el momento de la realización del presente trabajo por el FASB y el IASB. Se pretende, de este modo, avanzar hacia un conjunto cohesionado y coherente de principios y conceptos básicos que permitan resolver los problemas que suscitan las cuestiones relacionadas con el reconocimiento de los ingresos.

“el problema de reconocimiento de una transacción como ingreso viene referido fundamentalmente al establecimiento de las condiciones que deben cumplirse para registrar dichos ingresos en contabilidad, a los criterios para decidir cuándo han de incorporarse a los resultados de la empresa (periodificación), al importe al que deben registrarse (valoración) y al concepto al que responden (clasificación)”.

Centrándonos en las dos primeras fases consideradas, se plantea la posibilidad de que se produzcan desfases entre el momento en el que el ingreso se origina y el momento en el que éste se imputa a los resultados del ejercicio. Los importes relativos a las cuantías no imputadas figurarán en el balance como ingresos anticipados o ingresos a distribuir en varios ejercicios.

La necesidad de calcular un resultado periódico exige delimitar el momento de incorporación del ingreso a la cuenta de resultados. “Desde un punto de vista económico, el valor añadido por la actividad de la empresa es un proceso y aparece gradual y continuamente, retribuyéndose con él a los distintos factores que concurren en la empresa. Frente a la continuidad de este proceso, se plantea la necesidad de la presentación periódica en los estados financieros del valor económico producido y su reconocimiento plantea varios problemas relacionados con la periodicidad de su cálculo” (Córdor; 1990: 694).

En esta misma línea, indican Álvarez y Carrasco (2001: 169) que “[e]l reconocimiento de ingresos y gastos se refiere, en definitiva, al proceso de contabilización de los mismos a los efectos de su inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias. En cierto modo, estamos retomando, entonces, el problema de la periodificación contable”.

Así, el IASC (1997: 125-126) establece que “se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el ingreso puede medirse con fiabilidad”.

De modo más concreto, la NIC 18 del IASC desarrolla estas líneas básicas para determinados casos particulares, estableciendo unos requisitos de reconocimiento del ingreso que giran en torno a:

- la medición fiable del importe de los ingresos y los costes relacionados,
- la probabilidad de que fluyan a la empresa los beneficios económicos asociados a la operación, y
- la transferencia al comprador de los riesgos y ventajas de la titularidad.

Por su parte, los criterios de reconocimiento de AECA (1999: 85) establecen que “[u]na partida debe reconocerse como ingreso en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias cuando se produzca un incremento de recursos económicos, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los recursos ajenos, cuya cuantía pueda medirse con fiabilidad”.

Particularmente, AECA (1992: 22-23) establece como requisito para que se reconozca una transacción como ingreso que ésta se haya realizado, contemplando como condiciones necesarias para que esto ocurra las siguientes⁸⁰:

- que el cobro del precio o la obtención de la contraprestación acordada estén razonablemente asegurados,
- que las operaciones de las que se deriva el ingreso hayan sido realizadas en firme y ejecutadas materialmente,
- que no existan riesgos significativos de que la transacción sea sustancialmente anulada, y
- que los costes totales correspondientes a los ingresos puedan estimarse de manera razonable y se registren simultáneamente.

⁸⁰ Con relación a los criterios anteriores, señala Martínez Conesa (1997: 41) que enfatizan la realización del ingreso sobre el devengo, a la vez que confunden reconocimiento con realización.

En el referido documento se efectúa una mención expresa al reconocimiento del ingreso en determinadas circunstancias un tanto excepcionales, como aquellas en las que existe un alto grado de incertidumbre sobre la afluencia a la empresa del beneficio económico o aquellas otras cuya vigencia se extiende más allá del ejercicio económico.

Finalmente, el FASB (1984: párr. 83) señala como requisitos para el reconocimiento del ingreso los siguientes:

- que esté realizado o sea realizable,
- que esté ganado⁸¹.

En este sentido, la declaración anterior afirma que los ingresos derivados de las actividades de producción y distribución “son comúnmente reconocidos en el momento de la venta, generalmente significando la entrega” (FASB; 1984: párr. 84). Junto a estos criterios generales se establecen otros más particulares que desarrollan y aclaran los anteriores mediante su aplicación a determinados contextos peculiares.

El Staff Accounting Bulletin n° 101, *Revenue Recognition in Financial Statements*, (U.S. SEC; 2000) establece que el ingreso generalmente está realizado o es realizable y está ganado cuando todos los requisitos siguientes se cumplen:

- “Existe evidencia suficiente de que existe un acuerdo.
- Ha ocurrido la entrega de los bienes o la prestación de los servicios.
- El precio establecido por el vendedor es fijo o determinable, y
- El cobro está razonablemente asegurado”.

81 Así, “los ingresos no son reconocidos hasta que no se hayan ganado. Las actividades generadoras de ingreso en una empresa implican la entrega de bienes, prestación de servicios u otras actividades que constituyan la razón de ser y la actividad fundamental de la empresa, y los ingresos se consideran ganados cuando la entidad ha completado sustancialmente sus obligaciones para tener derecho a los beneficios representados por los ingresos” (FASB; 1984: párr. 83).

A modo de resumen, tras analizar algunos de los principales pronunciamientos de los organismos normalizadores, Sánchez (2001: 72-73) concluye que a pesar de algunas diferencias, en términos generales existen unos requisitos mínimos comunes a cumplir por los ingresos al objeto de ser registrados contablemente como tales, concretamente:

- Que se puedan medir de forma fiable los costes relacionados con ellos.
- Que sea probable que fluirán a la empresa los beneficios asociados a la operación.
- Que se hayan realizado las tareas necesarias para la obtención del ingreso, lo que supone la ejecución material de las prestaciones acordadas o bien posturas más suaves que se conforman con que se haya realizado la actividad más importante aunque el proceso no esté completo.
- Que exista una transacción de mercado.

Los requisitos anteriores ponen de manifiesto que la normativa contable que regula la contabilización de los ingresos viene condicionada básicamente por tres principios contables (Pina y Torres; 1996: 50):

- el principio de correlación de ingresos y gastos, según el cual la imputación de ingresos a un ejercicio, implica el reconocimiento contable, en ese mismo ejercicio, de los gastos realizados para su obtención;
- el principio del devengo, que señala que la asignación temporal de ingresos se efectuará atendiendo a los flujos de bienes y servicios que los originan, sin perjuicio de los desfases entre estos flujos y los de índole financiera asociados;
- el principio de prudencia valorativa, que incide de forma negativa sobre los ingresos, cuyo reconocimiento puede incluso diferirse al momento del cobro, si existen incertidumbres significativas que así

lo aconsejen -en España debe prevalecer sobre el resto de principios contables-.

Así, el principio del devengo constituye un criterio para el reconocimiento del ingreso y determina que éstos deben reconocerse atendiendo a la perfección de la corriente real, esto es, con independencia del momento en el que se produzca la corriente financiera⁸². De este modo, “[l]os ingresos se consideran devengados cuando la entidad ha cumplido con un proceso de obtención y venta de productos o servicios, que le da derecho a una contraprestación o a un incremento de activos o disminución de pasivos exigibles por cualquier causa” (AECA; 1999: párr. 279).

Sin embargo, para que puedan reconocerse los ingresos en la cuenta de resultados no basta con que estén devengados. En este sentido, la consideración del principio de prudencia plantea la necesidad de que se pueda verificar que esa riqueza va a suponer una corriente positiva de tesorería que, además, debe ser susceptible de cuantificación. Por último, el reflejo contable del ingreso debe hacerse teniendo en cuenta que para calcular el resultado del ejercicio es preciso conocer los gastos correlacionados con los ingresos del ejercicio (López y Menéndez; 1991).

En este contexto, nos parece importante efectuar algunas consideraciones con relación al principio de prudencia, habida cuenta su importancia en el proceso de incorporación de los ingresos al resultado del ejercicio. Con relación al mismo, podemos señalar que vienen estableciéndose, generalmente, dos concepciones diferentes. Una propia de los modelos contables continentales, en los que este principio adquiere una importancia trascendental, por cuanto se le dota de un carácter preferente, y otra, en la que se le otorga un carácter claramente subsidiario. Esta última posición resulta más acorde con el pensamiento contable anglosajón, ya que “es menos radical y entiende el conservadurismo como una prudente reacción

82 “Para la lectura eminentemente jurídico-formalista del principio del devengo un ingreso o ganancia se considera devengado cuando se encuentra materializada, o lo que es lo mismo, cuando nace jurídicamente el derecho a percibir las consecuencias de uno u otra (por haberse producido la traslación o entrega en el plano jurídico de lo que produce la entrada contable que el hecho o la transacción significa)[...], esto es, cuando se ha consumado la venta de un activo o la prestación de un servicio a un tercero (Cea; 1993: 52).

a la incertidumbre, sin que por ello siempre deba prevalecer la estimación menos optimista, siendo posible, en situaciones no equiparables, la asunción de la cantidad más probable” (Álvarez y Carrasco; 2001; 163).

Así, indica Martínez Conesa (1997: 38) que las diferencias de interpretación con relación al término de prudencia y la prioridad de éste frente al principio de correlación de ingresos y gastos se deben principalmente a la interpretación del término realizado en los distintos países en orden a determinar cuándo una transacción generadora de ingresos puede ser reconocida. Así, en el reconocimiento de ingresos en un modelo tradicional la limitación fundamental viene dada porque no basta con que estén devengados, es necesario que estén realizados.

La realización exige, por tanto, que se tenga la certeza de que una corriente de efectivo aflorará a la empresa. “El principio de realización suele relacionarse con la medida fiable del resultado al ser la expresión del nivel de incertidumbre sobre la concreción final de ingresos y gastos en cada modelo”⁸³ (Martínez Conesa; 1997: 35).

Con independencia de estas consideraciones, aunque parece que es el principio del devengo el que marca la pauta de la imputación del ingreso a la cuenta de resultados, pueden existir excepciones a este principio general.

En este sentido, señala AECA (1992: 23) que “[e]l reconocimiento de los ingresos puede realizarse en diferentes momentos del tiempo, en función del hecho o acontecimiento que se seleccione como crucial⁸⁴ o más significativo”, dependiendo la decisión final de las características concretas de cada operación.

83 En nuestro país, el principio de prudencia adquiere el carácter de hipótesis, prevaleciendo frente a cualquier otro que entre en conflicto con él. En el caso que nos ocupa sustituye al principio de devengo, reconociéndose en la cuenta de resultados sólo los ingresos realizados, por lo que en muchos casos el criterio predominante será bien el criterio de caja o el de realización jurídica de la transacción a través del proceso de venta (Martínez Conesa, 1997: 40).

84 El “acontecimiento crucial” se define por la *American Accounting Association* (1965: 316) como el momento en que se realiza la tarea más difícil o la decisión más crítica (firma del contrato, fecha de prestación de servicios, momento del cobro, etc.). Esta concepción nos lleva a los distintos criterios para determinar el momento de reconocimiento del ingreso.

En base a ello, podemos concluir que “la teoría del principio de realización⁸⁵, que propugna con carácter general el reconocimiento del ingreso en el momento de la entrada de los activos o eliminación de los pasivos implicados, concretando el momento de la entrega del bien para las operaciones de venta, así como la Teoría del Acontecimiento Crítico, que entiende que el beneficio se genera en el momento en que el empresario toma la decisión más complicada o se ejecuta la tarea más difícil, instante en que se debería reconocer el ingreso, representarían sendos intentos metodológicos de resolver los problemas típicos de la determinación del resultado del ejercicio, pero con abstracción del concepto básico que sería anterior a ellos” (Rodríguez y Álvarez; 1996: 78).

Todo lo anterior determina que no existe un único momento para el reconocimiento del ingreso que pueda ser aplicado en cualquier contexto. Si bien es cierto que el principio del devengo marca la pauta general para el reconocimiento del mismo, existen ocasiones en las que su aplicación estricta podría resultar inadecuada, debiendo, por tanto, analizarse las circunstancias concretas que en cada caso pudieran concurrir, tratando de conseguir, con la elección efectuada, un adecuado equilibrio entre los requisitos de relevancia y fiabilidad impuestos a la información contable.

Finalmente, debemos indicar que la identificación del momento de generación del ingreso con aquél en el que se transmite el título legal de propiedad sobre un elemento al comprador (AECA; 1992: 23; IASC; 1997: 432), constituye, sin duda, una manifestación de la influencia que sobre la Contabilidad ha venido ejerciendo la concepción jurídica de la propiedad. No obstante lo anterior, las excepciones a este principio básico que hemos venido considerando en este apartado parecen orientarse hacia un enfoque más económico. A este respecto, considerando que los ingresos son

85 El término realización ha evolucionado desde una visión muy estrecha del mismo, que requiere la conversión de activos en efectivo (Finney y Millar, 1952) o intercambio de mercancías por cuasi-efectivo (Gilman, 1939), o el intercambio de una propiedad por un activo corriente (Kohler, 1952), o la conversión de un producto en efectivo u otros activos válidos (Paton & Littleton, 1940), todos ellos requiriendo la existencia de un intercambio, a otra visión que afirma que el significado esencial de realización es que un cambio en activo o pasivo ha llegado a ser lo suficientemente definitivo y objetivo para garantizar el reconocimiento en la contabilidad (American Accounting Association, 1957; tomado de Noke y Weetman; 1992: 2).

definidos con carácter residual, en términos de variaciones en activos y pasivos, el enfoque de derechos de propiedad que hemos venido considerando para la conceptualización de activos y pasivos, podría ser indirectamente trasladado a la conceptualización de este elemento contable básico, surgiendo, de este modo, una nueva conceptualización del ingreso en términos de variaciones en derechos de propiedad, en definitiva, riqueza asignable a una determinada unidad económica.

2.3.2.2 El concepto de gasto

Como consecuencia de la importancia atribuida por el modelo contable a la cuenta de resultados durante gran parte del siglo pasado, las definiciones de gasto estaban dirigidas a su confrontación con los ingresos. El cambio de orientación del sistema contable hacia un enfoque de activo-pasivo ha tenido también una evidente repercusión en la conceptualización de esta partida, tal como, de otra parte, puede apreciarse en el análisis detallado del concepto que para esta partida se recoge en los diferentes marcos conceptuales, en los que éste se define con carácter residual, en términos de variaciones en activos y pasivos.

Así, el marco conceptual de AECA (1999: párr. 241) define el gasto como “un decremento en los recursos económicos de la entidad, producido a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones del valor de los activos, o un incremento de pasivos exigibles, que originan disminuciones en los fondos propios y no están relacionados con las distribuciones a los partícipes en dicho neto patrimonial”. Más concretamente, el documento nº 17 de AECA, *Gastos* (1995: 18) “importe monetario bruto correspondiente a las disminuciones experimentadas por el patrimonio neto de una entidad en un período determinado, a excepción de las originadas por importes retirados por los propietarios”.

Por su parte, el IASC (1997: 119-120) define los gastos como “los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones del valor de los activos, o bien como surgimiento de obligaciones, que dan como resultado

decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este neto patrimonial”.

Finalmente, el marco conceptual del FASB (1985: párr. 80) identifica los gastos con las salidas de efectivo u otras salidas de activos o creación de pasivos (o una combinación de ambos) surgidos de la entrega o producción de bienes, prestación de servicios o la realización de otras actividades que forman parte de las actividades principales de la empresa.

Un aspecto importante asociado al concepto de gasto es su diferenciación con la noción de pérdidas, definidas estas últimas “como un concepto residual al no estar ligadas al uso o utilización de activos en la generación de ingresos futuros” (Túa; 1983: 581). A este respecto señala Bellostas (1997: 269) que “el gasto es todo consumo o uso de un activo o incurrancia de un compromiso financiero u obligación (o combinación de ambos) como consecuencia de la producción de bienes, prestación de servicios u otro tipo de operaciones que se enmarcan en la actividad ordinaria de la entidad, considerándose una pérdida cuando tiene su origen en actuaciones extraordinarias”.

En un sentido similar, López y Menéndez (1991: 178) señalan que la condición necesaria para que un flujo negativo se considere gasto es que sea necesario para la obtención de ingresos, aunque esa relación no sea directa. Cualquier otra disminución de riqueza que no esté originada por el desarrollo normal del proceso de obtención de ingresos se reflejará como “pérdida”, salvo que esté relacionada con distribuciones realizadas a los propietarios del neto patrimonial.

Con relación a esta dicotomía gasto-pérdida, señala el marco conceptual del IASC (1997: 121) que “las pérdidas representan decrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de cualquier otro gasto”⁸⁶. El citado organismo señala que en la definición

86 Los gastos pueden presentarse de diferentes formas en el estado de resultados, al objeto de suministrar información relevante para la toma de decisiones económicas, siendo práctica ordinaria diferenciar entre aquellos que surgen del curso de las actividades ordinarias de la empresa y aquellos procedentes de otro tipo de operaciones (IASC; 1997: 120).

propuesta de gastos se incluyen tanto los derivados de la actividad ordinaria de la empresa como las pérdidas.

Por el contrario, tal como puede apreciarse en la conceptualización de gasto proporcionada por el FASB (1985: párr. 80), este organismo sí diferencia entre gastos y pérdidas; los primeros originados por las actividades de explotación de la unidad económica, mientras que las pérdidas se relacionan con operaciones incidentales. Esta distinción es analizada por Bellostas (1997: 269) cuando establece que los gastos recogen “el efecto de transacciones y operaciones internas periódicas o regulares y cuyo origen es el ejercicio de control sobre los recursos económicos por parte del órgano gestor”, señalando que las pérdidas “en función de su origen se clasifican en extraordinarias o excepcionales, las primeras informando de las consecuencias originadas por el ejercicio inhabitual e irregular de control, mientras que las pérdidas excepcionales son las inferidas del impacto provocado por reacciones del mercado o sucesos”.

Ya hemos indicado que el reconocimiento de un gasto implica el simultáneo reconocimiento de un pasivo exigible (o de un incremento del mismo) o la desaparición o disminución de un activo. En este contexto, el marco conceptual de AECA (1999: párr. 284) señala que “[u]na partida debe reconocerse como un gasto en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias cuando se produzca una disminución de recursos en la entidad, relacionada con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos exigibles y su cuantía pueda medirse con fiabilidad”. Más concretamente AECA (1995: 22), permite el reconocimiento de esta partida “[c]uando, aún tratándose solamente de una disminución potencial, ésta sea probable y pueda cuantificarse de manera razonable, lo cual constituye una diferencia significativa con lo que se ha establecido en el apartado precedente para el caso de los ingresos”.

Así, se otorga un tratamiento no uniforme a los conceptos de ingreso y gasto, al señalar con relación a este último, que “como consecuencia de la aplicación del principio de prudencia valorativa, se considerarán gastos del ejercicio, y en consecuencia se incorporarán a los resultados, tanto los realizados por haberse producido efectivamente la disminución del patrimonio neto, como los que tan sólo constituyan disminuciones

potenciales, siempre que se deriven de acontecimientos probables y que se puedan cuantificar razonablemente”⁸⁷ (AECA; 1995: 18).

Son varios los principios contables que adquieren una importancia fundamental en el reconocimiento de los gastos:

- En la medida en la que los gastos se conceptúan como los sacrificios realizados para la obtención de ingresos, el reconocimiento de los gastos ha venido gobernado por el principio de correlación, lo que exige que los ingresos y los gastos en los que se ha incurrido para producirlos, se reconozcan de forma concurrente, bajo la hipótesis de que sólo si el esfuerzo realizado para obtener el ingreso se asocia convenientemente con éste, la diferencia entre ambos tendrá algún significado.
- El reconocimiento de los gastos debe atender al momento en el que se produce la corriente real, debidamente perfeccionada la operación, sin atender, por tanto, a la corriente financiera. “Los gastos se consideran devengados cuando la entidad ha cumplido con un proceso de consumo de productos o servicios, que origina un decremento de activos o un aumento de pasivos exigibles por cualquier causa” (AECA; 1999: párr. 286).
- El principio de prudencia otorga un tratamiento asimétrico a las partidas de gastos e ingresos, no exigiéndose la realización de los primeros para que pueda producirse su imputación a resultados.

En esta línea, señala AECA (1999: párr. 288) que “la aplicación del devengo a los gastos debe completarse con la adecuada correlación de ingresos y gastos, de modo que el resultado esté constituido, en principio, por los ingresos del período menos los gastos encaminados a su consecución, así como por los no relacionados claramente con la actividad de la entidad económica”. De este modo, para que pueda producirse el reconocimiento de un gasto no sólo es necesario que se haya devengado

87 En este sentido, los gastos cuyo cuantía esté basada en estimaciones “deben tratarse de acuerdo con la característica cualitativa de la fiabilidad y, especialmente, de la prudencia, como característica asociada a la misma” (AECA; 1999: párr. 285).

sino que, si éste se encuentra asociado a un determinado ingreso, deberá reconocerse cuando este último tenga lugar.

No obstante lo anterior, no siempre es fácil proceder a una correlación de los ingresos y los gastos. A este respecto, debemos señalar que, aunque muchos gastos son necesarios para que la empresa desarrolle sus actividades, en ocasiones se hace difícil o prácticamente imposible buscar una relación discernible con los ingresos. De esta manera, por ejemplo, las “pérdidas”, esto es, beneficios económicos futuros expirados que deben cargarse a resultados en el ejercicio en el que perdieron la capacidad para la generación de tales beneficios, no guardan relación alguna con la producción de ingresos y, por tanto, se trata de partidas que no pueden ser correlacionadas con éstos. Señala el marco conceptual de AECA (1999: párr. 294) que “[l]os gastos no vinculados a ingresos concretos o de los que se supone que no se producirán rendimientos, o bien cuando, en términos de probabilidad, existan dudas razonables al respecto, deben reconocerse como tales gastos en el período en el que se producen”.

Del mismo modo que ocurría en el caso de los ingresos, para los gastos pueden también producirse desfases temporales entre el momento en el que se registra la transacción que lo origina y el momento en el que éste se imputa a los resultados del ejercicio. Tales importes, relativos a las cuantías no imputadas a resultados, figuran en el activo del balance como inmovilizado, gastos amortizables o gastos anticipados, según proceda.

Así, los importes registrados como activos en períodos anteriores, “se reconocen como gastos en el resultado en la medida en que contribuyen a la obtención de ingresos, por un importante equivalente a su consumo en el período” (AECA; 1999: párr. 292).

Finalmente, la posibilidad de obtención de ingresos futuros debe evaluarse en el marco de la característica cualitativa de la fiabilidad. De este modo, “[s]i la obtención de tales ingresos futuros no está asegurada o no puede medirse con fiabilidad, la imputación de gastos actuales a ingresos futuros no se considera adecuada, por lo que el gasto debe reconocerse como tal en el período en el que se producen tales circunstancias. La aplicación del proceso de correlación no permite, por tanto, el reconocimiento de partidas

en el Balance de situación que no cumplan la definición de activos o de pasivos exigibles” (AECA; 1999: párr. 293), todo lo cual evidencia la nueva orientación del marco conceptual a la que hemos venido aludiendo en líneas precedentes, que impide que el principio de correlación pueda gobernar el contenido del Balance⁸⁸.

A modo de resumen, podemos concluir que los efectos en los activos y pasivos exigibles identificados con gastos y pérdidas son, siguiendo a (Bellostas; 1997: 279):

- El consumo de beneficio económico futuro o, en otras palabras, el uso y aplicación de un recurso económico en consecución de los fines de la actividad ordinaria o extraordinaria.
- El incremento en compromisos frente a terceros por la prestación de servicios en el desarrollo de la actividad económico-financiera.
- Los incrementos en sacrificios y disminuciones de beneficios económicos futuros originados por sucesos o causas ajenas y desvinculadas de la voluntad y la actividad del órgano gestor.

Finalmente, debemos señalar que la posibilidad de construir la definición de activos y pasivos en términos de derechos de propiedad, podría incidir, en sentido similar al establecido para el caso de los ingresos, en la conceptualización de este elemento contable básico, que bajo esta perspectiva podría definirse en términos de variaciones en aquellos.

2.4 La concepción de la propiedad bajo el prisma utilitarista de la información contable

De lo señalado en el epígrafe precedente se desprende un conjunto de consideraciones que resultan especialmente trascendentes en el ámbito de nuestro trabajo, por cuanto evidencian, a partir del análisis de sus

88 De acuerdo con lo establecido por el IASC, un elemento será considerado como activo siempre que sea susceptible de generar ingresos en el futuro. Por el contrario, nos encontraremos ante un gasto en aquellos casos en los que el elemento contribuya a la generación de ingresos sólo en el presente.

elementos integrantes, el contenido con el que la Contabilidad ha venido dotando al concepto de patrimonio.

Sin embargo, nos parece oportuno efectuar algunas referencias a un conjunto de circunstancias que de forma directa o indirecta han venido influenciando la concepción relevante de la propiedad, y por ende, del patrimonio, desde una perspectiva contable, tratando de enmarcar de modo más preciso, algunas de las conclusiones obtenidas hasta este momento.

A este respecto, debemos indicar que los objetivos de la Contabilidad no han permanecido invariables a lo largo de la historia. Así, la influencia jurídica resulta especialmente evidente en sus etapas iniciales, como consecuencia de la separación entre las figuras del propietario y la del gestor. Dicha separación convierte a la información contable en una vía para el descargo de responsabilidades de este último frente al primero, esto es, como un mecanismo para la rendición de cuentas.

En este sentido, señala Sierra (2003: 3) que “[l]a contabilidad apareció inicialmente con la finalidad de rendición de cuentas; es decir, dar cuenta y razón del manejo de unos recursos económicos que un sujeto (propietario de los mismos) le había entregado a otro para su gestión. Tal rendición de cuentas exigía una exactitud matemática en la justificación de los mismos; por ello, la contabilidad era una disciplina que buscaba -originariamente- la exactitud. Se consideraba una disciplina exacta”.

Se convierte, así, la Contabilidad, en una técnica de registro que sirve a una función de organización y control patrimonial, facilitando el descargo de las responsabilidades de los administradores del patrimonio y protegiendo, consecuentemente, los intereses de los acreedores de la unidad económica.

No obstante lo anterior, “[e]stas primeras imbricaciones jurídicas resultaron pronto superadas; justo desde el momento en el que la contabilidad fue requerida por el sistema económico para que desempeñase nuevas funciones, de naturaleza esencialmente informativa y desde una perspectiva más amplia, de raíz económica, que exigía dotar a sus planteamientos de una fundamentación científica y técnica más rigurosa –

principios contables y normas de valoración-, dando preponderancia a la información sobre cuestiones tales como la determinación del excedente neto periódico tras la retribución de todos los factores productivos, en cuanto referencia válida de la eficacia productiva de la empresa” (Lefebvre; 2000: 37).

De este modo, se abre paso a otra etapa caracterizada por una nueva orientación en la que se enfatiza la vertiente económica de la información contable, avanzándose así, tras la primera guerra mundial, desde un enfoque jurídico hasta otro claramente económico -paradigma del beneficio verdadero-, vinculado al conocimiento de la realidad económica, en el que la Contabilidad persigue “la búsqueda –y registro- de una verdad única, el cálculo del beneficio y de la situación patrimonial, sin importar quién la recibe y por qué”⁸⁹ (Túa; 1991: 24).

Finalmente, hacia mitad del siglo pasado se produce una nueva evolución hacia un modelo que prima la vinculación de la información contable a los procesos de decisión de los diferentes usuarios. De este modo, sin olvidar una vez más su aspecto registral, en esta nueva orientación se concede preferencia a la utilidad de la información contable para procurar la eficiencia en la toma de decisiones de sus usuarios, priorizándose, de este modo, frente a la verificabilidad y objetividad de la información contable, su relevancia y fiabilidad.

En este nuevo contexto “se fueron abriendo paso, como objeto de interés creciente, tres conceptos íntimamente unidos entre sí: la utilidad de las cifras contables, las necesidades de sus usuarios y los objetivos de la información financiera. Los tres constituyen el núcleo básico de lo que se ha dado en llamar paradigma de la utilidad, que surge en la disciplina contable bien entrada la década de los sesenta, tal vez a finales de la misma, y que se desarrolla decididamente en la siguiente”, siendo, precisamente, “el crecimiento en los mercados de capitales el artífice fundamental de dicha evolución” (Túa; 2000: 177).

⁸⁹ El citado autor señala que desde la perspectiva del usuario, esta etapa sería una continuación del enfoque jurídico-legalista, proporcionando la contabilidad la información para el control de la gestión realizada por la dirección de la empresa (Túa; 1991: 24).

Así, con el desarrollo del paradigma de la utilidad⁹⁰, “cobra creciente importancia la satisfacción de las necesidades de los usuarios, los objetivos y las características cualitativas –relevancia y fiabilidad- de la información financiera adquieren actualmente una dimensión de suma trascendencia en la elaboración de normas contables” (Túa; 1989: 16).

En línea con dicha evolución⁹¹, la vinculación de la información proporcionada por la Contabilidad a los procesos de decisión de sus diferentes usuarios, tratando que ésta les reporte utilidad, es expresamente subrayada por los principales pronunciamientos conceptuales. De esta

90 Las principales consecuencias de la adopción del paradigma de la utilidad radican en:

- La evolución del concepto de usuarios de la información financiera, no sólo porque se les presta especial atención, sino también por el hecho de que el círculo de los mismos se considera cada vez más amplio.
- La posibilidad de establecer diferentes tipos de estados financieros y la discusión de los objetivos de la información financiera, planteándose el dilema de establecer tantos sistemas contables como grupos de usuarios puedan identificarse o bien la búsqueda de un sistema único que trate de satisfacer de la mejor manera la diversidad de intereses.
- Los requisitos de la información financiera, comenzando la discusión acerca de cuáles deben ser los requisitos de la información financiera, tales como los de identificabilidad, oportunidad, claridad, relevancia, razonabilidad, economicidad, imparcialidad, objetividad y verificabilidad.
- El incremento de la información y los nuevos ámbitos de la regulación contable. Así, junto a los estados contables tradicionales vienen surgiendo otros nuevos que proporcionan a los usuarios la información requerida para su toma de decisiones. Además en los últimos años se aprecia no sólo el nacimiento de nuevos estados financieros, sino también de técnicas contables no utilizadas hasta el momento, que extienden el registro y comunicación de información a los nuevos ámbitos, tales como la actividad social de la unidad económica.
- La distinción entre teoría general y sus aplicaciones y el carácter normativo y científico de nuestra disciplina.
- Un incremento de la investigación empírica propiciada por la aparición del paradigma de la utilidad, esto es, el por qué, cómo y para quién de la información financiera (Túa; 1989: 265 y siguientes.).

91 En sentido similar, esta evolución ha sido recientemente concretada por Sierra (2003: 4) cuando señala como etapas conceptuales por las que ha atravesado la Contabilidad:

- Registro de acontecimientos para “rendición de cuentas”.
- Determinación del resultado.
- Legitimación ante terceros.
- Relevancia informativa para la toma de decisiones.
- Práctica social e institucional.

manera, señala AECA (1999: párr. 28) en su marco conceptual que “la información financiera debe confeccionarse y presentarse teniendo en cuenta las necesidades de sus usuarios, al objeto de que les resulte un soporte útil para la toma de decisiones”.

Por su parte, el IASC (1997: 102) indica que el objetivo de los estados financieros es “suministrar información acerca de la situación financiera, actividad y flujos de fondos de una empresa. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas”. De este modo, los estados financieros preparados con este propósito cubren las necesidades comunes de muchos usuarios, y las decisiones económicas que son adoptadas por los usuarios requieren una evaluación de la capacidad de la empresa para generar tesorería y otros equivalentes líquidos para la misma, así como la proyección temporal y la certeza de tal generación de liquidez (IASB; 1997: 102).

Igualmente, el Statement of Financial Accounting Concept nº 1, *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, del FASB (1978; párr. 34), enfatiza la citada utilidad de la información contable cuando señala que “la información financiera debería proporcionar información útil para inversores y acreedores presentes y futuros para que estos puedan tomar racionalmente sus decisiones de inversión”.

No obstante, si se contempla la referida evolución desde la perspectiva de los usuarios, puede concluirse, en línea con lo señalado por Gabás y Bellostas (2000: 111), que los objetivos exigidos por éstos a la información contable puede concretarse en:

- Rendición de cuentas. Ligado a la concepción más tradicional y más antigua en torno a la función de control, de los responsables de la gestión de la empresa ante sus propietarios.
- La utilidad para tomar decisiones. En las grandes empresas, la separación entre propietarios y dirección de la misma, y el desarrollo de los mercados financieros, potencia la necesidad de disponer de una adecuada información para orientar la toma de

decisiones de los socios y potenciales inversores, así como de los analistas y profesionales de la inversión.

- Los objetivos de política macroeconómica. Sintetizados en dos grandes bloques; de una parte, los fines derivados de la política social, entre que los que se encuentran la mejora de la distribución de la renta, preservar el medio ambiente y la calidad de vida, y de otra, los fines para atender las necesidades de información y control de los responsables de la política económica.

Para el citado autor, “los tres objetivos de la información financiera están presentes a la vez en los distintos sistemas contables y el énfasis hacia unos u otros objetivos depende de distintas variables económico-sociales, del sistema legal y del tipo de usuario. En general cuanto más desarrolladas están las instituciones económicas de un país, menor importancia relativa tienen los objetivos de control y más los de gestión” (Gabás y Bellostas; 2000: 111).

De lo antedicho se desprende que el sistema socio-económico y legal ejerce una innegable influencia sobre las reglas contables, y en definitiva sobre la orientación final de los sistemas contables, con relación a los cuales pueden diferenciarse dos enfoques diferentes; uno propio de los países anglosajones, en los que la información que la Contabilidad suministra se orienta fundamentalmente al inversor bursátil y a los analistas financieros, buscando suministrarles criterios para evaluar la situación de la unidad económica así como su evolución futura, y el propio de los países latinos, en los que la información se dirige al propietario y al acreedor, buscando suministrar información orientada a la rendición de cuentas y al control de la entidad, sin olvidar, en bastantes ocasiones y en buena medida, la influencia fiscal (Túa; 2002: 53- 54).

En particular, no podemos desconocer las diferencias que el modelo contable español presenta en relación con el que se desprende del marco conceptual del IASC. Algunas de estas divergencias han sido concretadas por Túa (2002: 56-57) en:

- el distinto punto de equilibrio entre relevancia y fiabilidad en ambos ordenamientos,
- la existencia de definiciones y criterios de reconocimiento no enteramente coincidentes,
- la subordinación del principio de prudencia a la característica cualitativa de la fiabilidad, y
- la existencia de un considerablemente mayor nivel de información exigida a la empresa bajo la óptica del paradigma de la utilidad.

Más concretamente, con relación al marco conceptual del IASC, señala Gonzalo (2002: 19) que hay “dos cuestiones especialmente difíciles por su falta de encaje con las formas de concebir la contabilidad en España, una primera tiene que ver con su objetivo general (la utilidad de la información de cara a la toma de decisiones de los usuarios), que puede entrar en conflicto con los objetivos tradicionales en nuestro país como la protección de los acreedores o la rendición de cuentas hacia los accionistas; y la otra tiene que ver con la concepción de los elementos de los estados financieros, vinculada especialmente a los conceptos de activo, pasivo, gastos e ingresos”.

En efecto, el modelo contable español ha venido enfatizando la protección de los propietarios y acreedores, a través de la protección, a su vez, del patrimonio empresarial, sin que puedan desconocerse sobre el mismo algunas influencias de carácter fiscal.

Las diferencias de objetivos entre el modelo contable español y el propuesto por el IASC resulta cuanto menos preocupante tras la aprobación del Reglamento 2002/3626, de 6 de junio, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, que obliga a los grupos cotizados europeos a presentar sus cuentas consolidadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, con carácter obligatorio a partir del año 2005, todo lo cual determinará la aplicación en nuestro entorno más inmediato de las normas emanadas del IASC.

No obstante lo anterior, a juicio de algunos autores, estas diferencias de orientación entre el modelo contable español y el propuesto por el IASC no son irreconciliables, ya que “la información financiera de las empresas, y por tanto el proceso de identificación de transacciones y sucesos, así como las reglas de reconocimiento y valoración, pueden cubrir diferentes objetivos simultáneamente, y se puede compatibilizar, por tanto, la tradicional protección de los acreedores o accionistas con una imagen de la situación y actuación de la compañía que ayude a tomar decisiones a todos los usuarios” (Gonzalo; 2002: 19).

El contexto evolutivo descrito en las páginas anteriores ha supuesto una diferente preponderancia en el modelo contable de los dos estados contables básicos, balance y cuenta de resultados. Así, frente a la superioridad del balance en la primera etapa, esencialmente jurídica, de la Contabilidad, se pasa a otra en la que la cuenta de resultados se convierte en el centro de atención (beneficio verdadero). En la actualidad se apunta un cambio de énfasis desde el cálculo del resultado hacia la valoración de la situación patrimonial, volviendo a erigirse el balance en el centro de atención de la Contabilidad.

En el marco de esta nueva orientación se priman los conceptos de activo y pasivo frente a los de ingreso y gasto que son definidos con carácter residual como variaciones en la cuantía de aquellos, todo lo cual, de otra parte, subraya la necesidad de profundizar en todos los aspectos relativos a la adecuada concepción y reconocimiento de tales elementos.

Así, en el marco de nuestro trabajo adquiere especial relevancia determinar cómo este nuevo enfoque, paradigma de la utilidad, ha venido afectando al contenido de la información suministrada por la Contabilidad y, más concretamente, cuál ha sido su incidencia en la definición y criterios de reconocimiento de los elementos contables básicos integrantes del patrimonio que hemos venido considerando.

No debemos olvidar que estos últimos son “materias que no pueden calificarse como menos que de vitales para el desarrollo de la estructura contable, en la medida que aportan los ladrillos y la argamasa necesarios para edificar y justificar cualquier registro contable y que, frecuentemente,

pueden eventualmente poner asimismo en cuestión prácticas contables tradicionales, que resultan a posteriori no coherentes y/o contradictorias con el ordenamiento filosófico y/o teórico desarrollado” (Yebra; 2000: 222).

En este sentido, si los estados financieros deben, bajo la concepción utilitarista de la información contable, reportar utilidad a los usuarios, hay que tener presente que el contenido de los mismos viene directamente condicionado por las definiciones y los criterios de reconocimiento de los elementos contenidos en ellos. Así, por pura lógica, al objeto de dotar de consistencia al modelo contable, “[l]a definición de los elementos de los estados financieros es consecuencia de los objetivos de la información financiera, esto es, que dicha información sea útil para los usuarios de la misma” (Yebra; 2000: 199).

De este modo, esta nueva orientación ha derivado en una nueva reformulación de algunos conceptos básicos. Señala Túa (2000: 188) que estas novedades en los conceptos, que aparentemente pueden parecer banales, han tenido importantes implicaciones para la regulación y seguramente las seguirán teniendo en un futuro. Como ejemplos característicos señala este autor que pueden servir, entre otros muchos, la inclusión por el IASC en el activo de los bienes poseídos en arrendamiento por la empresa (NIC 17) o la consideración como auténticos pasivos de las provisiones (NIC 37), sin olvidar el interesante debate acerca de la contabilización de los instrumentos financieros (NIC 39). Asimismo, indica que lejos queda ya aquella clásica definición de un activo como los bienes y derechos de la empresa. En definitiva los cambios en los conceptos son tan grandes o tan pequeños como cada uno quiera considerar, pero resultan importantes y ponen de manifiesto que la alteración esencial introducida por el Marco Conceptual con relación a los documentos anteriores se inserta de lleno dentro del paradigma de la utilidad.

En nuestro contexto más cercano, el marco conceptual de AECA “es acorde con tendencias internacionales, y representa un avance importante para la contabilidad en España; de un lado, porque su extensión permitirá abandonar las definiciones jurídico-formalistas de “bienes, derechos y obligaciones”, y de otro, porque representa una auténtica toma de postura

en el marco de las partidas que prevé el PGC” (Martínez Conesa; 2000: 343-344).

A pesar de ello, “[e]n España y en algún otro país con un sistema contable de corte juricista existe un déficit de información para los usuarios que pretenden utilizar la información para adoptar decisiones puramente económicas. El cambio hacia un sistema de corte más economicista como los anglosajones, supone incorporar en el balance determinados elementos que no se corresponden con bienes y derechos de propiedad de la empresa y obligaciones jurídicas que afectan a dicho patrimonio” (Alvarado y Molina; 2000: 37).

Ciertamente, de todos los objetivos presentes en el marco conceptual del IASC debe enfatizarse uno de ellos, esto es, “hacer posible la satisfacción del requisito de imagen fiel, impuesto por la legislación -y por la lógica contable- a las cuentas anuales. En síntesis, hacer realidad tal requisito implica el adecuado seguimiento o cumplimiento del Marco Conceptual, es decir:

- satisfacer los objetivos de la información financiera
- cumplir con sus características cualitativas (relevancia y fiabilidad, así como las derivadas de ellas) y con las reglas que se desprenden de dichas características
- aplicar adecuadamente las hipótesis básicas en que se asienta la elaboración de la información financiera (empresa en funcionamiento y devengo)
- utilizar correctamente los criterios de reconocimiento y valoración de los elementos de los estados financieros: activos, pasivos exigibles, fondos propios, gastos e ingresos” (Túa ; 2002: 57).

De lo antedicho se desprende la necesidad de que, al objeto de alcanzar la referida imagen fiel las operaciones, se presenten contablemente de acuerdo con su realidad económica y con independencia de su forma legal o jurídica. No obstante lo anterior, tampoco puede desconocerse que el referido principio no va en ocasiones mucho más allá de una simple

declaración de intenciones. Así, señalan Giner y Rees (1998: 7) que “existen todavía algunos aspectos que necesitarían más atención antes de que el sistema contable español se acerque a la imagen fiel si esto implica atención a la sustancia sobre la forma”.

La supremacía de la realidad económica frente a la forma jurídica adquiere en el contexto de nuestro trabajo una importancia trascendental, por cuanto implícitamente determina la manera bajo la cual deben ser registrados los efectos de las transacciones. En este contexto, “la Contabilidad tiene criterios autónomos para determinar lo que es, por ejemplo, un activo y un pasivo. Poder explicar los fenómenos empresariales de forma distinta a como han sido regulados en Derecho aumenta su capacidad de representación de la realidad de las empresas” (Martínez Churiaque, 1993; 196-197). Si bien es cierto que, en ocasiones, ambas perspectivas, la jurídica y la económica, pueden arrojar resultados coincidentes, pueden existir otros casos en los que el énfasis en una u otra pudiera producir resultados divergentes.

En este sentido, señala Martínez Churiaque (1993: 196) que:

- Los fenómenos empresariales deben contabilizarse de acuerdo con el análisis que de ellos hagan las disciplinas que poseen un mayor potencial explicativo del mundo de los negocios –la Economía, las Finanzas, etc.- sin que sobre el mismo pueda primar la mera configuración jurídica que hayan adoptado las operaciones. En Contabilidad, esto se enuncia a través del principio fondo antes que forma.
- Los hechos económicos puestos de manifiesto en transacciones externas de una entidad se podrán identificar, en una mayoría de ocasiones, a través de la corriente de derechos y obligaciones que generen. Pero esto no es siempre así. En determinadas operaciones la inversión puede adoptar una forma jurídica diferente a la del derecho de propiedad⁹² y la financiación a la de una obligación jurídica

92 Entendido este término en su acepción jurídica.

pendiente de pago. En tales casos, registrar derechos y deberes impide a las Cuentas Anuales facilitar la imagen fiel.

- Los hechos económicos internos de una entidad deben tenerse en cuenta aunque de ellos no nazcan derechos y obligaciones⁹³.

A nuestro juicio, bajo el paradigma de la utilidad se produce una clara apuesta de la Contabilidad por el reflejo de la sustancia económica de las operaciones, en la medida en la que no puede desconocerse que la información que ésta proporciona sirve de base a un sin fin de decisiones de índole económica.

En este contexto, existen diferentes ejemplos en la literatura contable de corte profesional de situaciones en las que la transmisión de la propiedad no es el factor relevante para el reconocimiento de los hechos económicos (Martínez Churriague; 1993), como ocurre, por ejemplo, con:

- Contratos de venta y recompra posterior en firme⁹⁴. El compromiso garantizado de volver a adquirir el bien cuya propiedad se transmite convierte, generalmente, dos contratos de compra-venta en una operación financiera.
- Contratos de venta con cláusula de reserva del dominio⁹⁵, es el caso inverso al anterior, permite suponer que la operación, desde el punto de vista económico, se ha perfeccionado aunque el derecho de propiedad no se haya trasladado íntegramente al comprador. La

93 Debe tenerse en cuenta que el principio de registro recogido por nuestro derecho contable establece que los hechos económicos deben contabilizarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen (Plan General de Contabilidad; 1990).

94 Se trata de un caso particular en el que el vendedor se compromete a readquirir el bien objeto del contrato en un momento posterior, de modo que, mientras tanto, puede disponer de los recursos financieros conseguidos con la operación inicial.

95 De acuerdo con lo señalado por Lefebvre (2000: 180), la venta con reserva o pacto de dominio es aquella en la que “el vendedor entrega al comprador la cosa vendida antes del pago total del precio, reservándose hasta ese momento la propiedad de la misma. En su modalidad de venta a plazos el comprador puede disponer del bien sin haber abonado totalmente su precio y el vendedor mantiene su condición de propietario hasta el momento de percibir la totalidad del precio, quedando cubierto así del posible incumplimiento del comprador”.

cláusula de reserva de la propiedad es tan sólo una garantía de cobro para el vendedor.

A este respecto, debemos señalar que las interrelaciones entre la institución de la propiedad y la Contabilidad se hacen especialmente evidentes en el ámbito del concepto de activo y, en la medida en la que las definiciones del resto de elementos contables básicos se construyen a partir de éste, sus repercusiones se extienden, también, a los referidos elementos. Así, bajo una concepción netamente jurídica, el concepto de activo incluiría todos aquellos bienes o derechos sobre los cuales la unidad económica detenta la propiedad, lo cual implica, en aquellos países de ley civil, que la unidad económica propietaria retiene todas las facultades posibles sobre el elemento, tales como su derecho a uso, el derecho a cambiar su forma y sustancia así como el derecho a efectuar sobre él actos de libre disposición.

No obstante, tal como hemos señalado en el epígrafe precedente, los marcos conceptuales actuales enfatizan la importancia del control sobre los beneficios económicos como atributo esencial para la inclusión de una partida en el balance de situación como activo. La capacidad de una empresa para controlar los beneficios de un elemento generalmente surge de derechos legales, pero la presencia de los mismos no resulta imprescindible para que pueda concebirse la existencia de un activo. Así, la sustancia de determinados acuerdos puede proporcionar a una entidad el control sobre los beneficios (y la exposición a riesgos) esperados de un elemento sin que existan sobre el mismo derechos legales específicos.

De este modo, el análisis de las transacciones, de acuerdo con su sustancia y realidad económica y no meramente con su forma legal, implica su consideración detallada y exhaustiva al objeto de determinar dónde descansa el control sobre los beneficios futuros así como la exposición a riesgos, siendo ésta desde la perspectiva del paradigma de la utilidad, una información potencialmente relevante.

En línea con lo que hemos venido considerando en epígrafes precedentes, la propiedad es, desde una perspectiva económica, sinónimo de control, aproximación que adquiere especial relevancia en el ámbito de las operaciones que centrarán nuestra atención en este trabajo, esto es, las

cesiones de uso que impedirán a la entidad propietaria controlar todos los beneficios económicos futuros derivados del elemento. A este respecto, parece que frente a la propiedad en sentido jurídico, podría señalarse que la posesión del elemento es más relevante que esta última, desde una perspectiva contable. No obstante lo anterior, tampoco puede desconocerse que dicha posesión puede no ser sinónimo de control; baste citar, a este respecto, aquellos casos en los que la empresa actúa como agente de una primera entidad que es la que realmente controla el elemento.

Concretamente, en nuestro país, el control económico se ha visto respaldado por normas jurídicas que han delimitado la entidad que ostenta dicho control, esto es, la que en definitiva tiene capacidad de utilizar y obtener los rendimientos económicos derivados del activo en cuestión (derechos reales limitados de uso y disfrute).

A este respecto, si bien no podemos desconocer que, en sus primeras etapas, la definición de los elementos contables básicos, y más concretamente la de activo, ha venido fuertemente influenciada por una concepción estrictamente jurídica de la propiedad, la orientación utilitarista de la información contable prevista en los marcos conceptuales de la Contabilidad Financiera ha ejercido una clara influencia sobre el referido concepto. Así, tomando como ejemplo la noción de activo, no cabe ninguna duda de que la forma en la que se concreta el acceso por parte de la empresa a los beneficios económicos de un elemento no afecta, en modo alguno, al hecho de que la empresa ha adquirido valor, mediante el acceso a determinados “usos futuros” de un elemento.

A nuestro juicio, de lo señalado hasta este momento parece desprenderse una importante conclusión; esta es, que en ocasiones pueden surgir derechos que otorgan control y acceso a determinados beneficios de un elemento -intereses parciales sobre el mismo- sin que desde una óptica contable tenga que acudirse a una analogía con la propiedad jurídica para determinar si tal acceso puede ser objeto de contabilización como activo.

Y es precisamente en este ámbito donde la perspectiva que hemos venido considerando en este capítulo puede jugar un papel trascendental. Así, un enfoque de derechos de propiedad podría ser tomado como un punto de

partida para la construcción de las definiciones de los elementos contables básicos. Los derechos de propiedad pueden ser utilizados en la construcción de la definición de activos, siempre y cuando se efectúe una clara diferenciación entre el concepto derecho de propiedad y los derechos del propietario. De este modo, la idea de “obtenidos o controlados”, que aparece en la definición de activos de los principales marcos conceptuales, podría ser sustituida por “apropiados”, ya que entendemos que “controlado” puede llegar a ser redundante, siempre y cuando el significado de la propiedad no se traduzca en retener todos los derechos de propiedad inherentes a un elemento concreto. A su vez, la característica de “como resultado de transacciones pasadas”, que es el segundo atributo añadido al esencial de “obtenido o controlado”, ya está implícita en la definición de activos como derechos de propiedad, en tanto que para que éste exista se ha tenido que producir una transacción externa.

Se trata, por tanto, de concretar la noción de control que figura en la definición de activo en términos de derechos de propiedad, esto es, como la posesión de un derecho o derechos de propiedad sobre un elemento concreto en un momento determinado.

En este sentido, si bien es cierto que los conceptos de activo, pasivo, gastos e ingresos son independientes, no puede obviarse su interrelación. Así, mientras los activos pueden ser considerados como los objetos de la propiedad, esto es, los elementos apropiados, los pasivos serían derechos de propiedad mantenidos por una entidad externa frente a la empresa. Asimismo, el enfoque de derechos de propiedad puede ser trasladado a la conceptualización de los gastos e ingresos que, de acuerdo con un enfoque de activo/pasivo, serían definidos como variaciones de éstos últimos.

De esta manera, sin negar las influencias que la concepción jurídica de la propiedad ha venido ejerciendo sobre la conceptualización y criterios de reconocimiento de algunos conceptos contables básicos, el paradigma de la utilidad proporciona un entorno propicio para la quiebra de este tipo de orientaciones y, en consecuencia, para el triunfo de enfoques esencialmente económicos.

Además, entendemos que, a este respecto, tampoco pueden desconocerse las influencias que sobre la Contabilidad han venido ejerciendo diferentes disciplinas, como ocurre, por ejemplo, con el Derecho financiero y tributario. De este modo, las referidas influencias así como la necesidad de que la Contabilidad se mueva en un entorno de seguridad jurídica, en cierto modo, podría explicar el hecho de que muchas operaciones no se reflejen contablemente según su auténtica sustancia o fondo económico, así como la circunstancia de que en la práctica, la concepción de la propiedad relevante desde una perspectiva contable no pueda ser identificada, en puridad, con una “estrictamente jurídica” o bien “estrictamente económica”.

Sin embargo, no podemos desconocer que las conclusiones obtenidas no pueden, al menos por ahora, ser extrapoladas más allá de un plano eminentemente teórico y conceptual. En este sentido, al objeto de concretar los diferentes enfoques conceptuales que puede adoptar la Contabilidad en el ámbito del reconocimiento contable de las cesiones a terceros de una de las facultades integrantes de la propiedad, esto es, la de uso y disfrute, abordamos el siguiente capítulo, tratando de concretar tales enfoques al contexto de las cesiones de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido.

Bibliografía del capítulo

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB)(2001): *Revenue Recognition*. Discussion Paper. ASB, Londres.

ALBADALEJO, M. (1993): *Curso de Derecho Civil*, Bosch, Barcelona.

ALCHIAN, A. (1967): *Pricing and Society*. Ocasional Paper nº 17. The Institute of Economic Affairs, Westminster.

ALCHIAN, A. (1977): "Some Economics of Property Rights", en *Economic Forces at World: Selected Works*, Liberty Press. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 325-334. Versión original en *Il Político* (1965), 30, nº 4, pp. 816-829

ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62 (5), pp. 772-795.

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 LÓPEZ, J.M.C. y CARRASCO, D. (2001): *El Cálculo del Beneficio en las Empresas Constructoras. (Métodos Contables: Propuestas y Soluciones)*. Centro de Estudios Financieros, Madrid.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1965): "The Realisation Concept", *The Accounting Review*, Vol. 40, april, pp. 312-322.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS, THE (AICPA) (1970): *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*, Statement of the Accounting Principles Board (APB), nº 4, New York.

ANDERSON, T.L. y HILL, P.J. (1975): "The evolution of property rights: A Study of the American West", *Journal of Law and Economics* 18 (1), pp. 163-179.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991): *Provisiones, contingencias y acontecimientos posteriores al cierre de los estados financieros*, Documento nº 11, Principios Contables. AECA, Madrid

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992): *Ingresos*, Documento nº 13, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*, Principios Contables. AECA, Madrid.

AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION (AARF) (1995): *Definition and Recognition of the Elements of Financial Statements*. Statement of Accounting Concepts nº 4, Melbourne, Australia.

BARRO, R.J. (1996): *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, [en línea], Working Paper, Department of Economics, Harvard University (citado el 14 de enero de 2003). Disponible en World Wide Web en http://www.iedm.org/nber_w5698.pdf.

BARZEL, Y. (1982): "Measurement Costs and the Organization of Markets", *Journal of Law and Economics*, nº 25, pp. 27-48.

BARZEL, Y. (1989): *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press, New York.

BARZEL, Y. (1994): "The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights", *International Review of Law and Economics*, nº 14, pp. 393-409.

BARZEL, Y. (1994): "The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights", *International Review of Law and Economics*, nº 14, pp. 393-409.

BARZEL, Y. (1982): "Measurement Costs and the Organization of Markets", *Journal of Law and Economics*, nº 25, pp. 27-48.

BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (1997): *La herramienta de Normalización Contable del Siglo XXI: El Marco Conceptual en España*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Madrid.

CAIRNS, D. (2000): “El Marco Conceptual para la Información Financiera”, (traducción de Túa Pereda), en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. AECA, Madrid.

CÁMARA, M. (1993): “Derechos de propiedad y contabilidad medioambiental”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, nº 75, pp. 245-276.

CAÑIBANO CALVO, L. (1975): *Teoría Actual de la Contabilidad*. ICE, Madrid.

CAÑIBANO CALVO, L. y GONZALO, J.A. (1997): “Los programas de investigación en Contabilidad”, *Revista de Contabilidad*, ASEPUC, pp. 57-95.

CARMONA MORENO, S. (1983): *Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos*. Tesis doctoral, Universidad de Sevilla, Sevilla.

CEA GARCÍA, J.L. (1993): “El principio del devengo en el Plan General de Contabilidad de 1990. Una lectura progresista en favor de la imagen fiel”. Monografía nº 25, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Madrid.

CEA GARCÍA, J.L. (1994): *El resultado contable. Análisis Crítico de la Medición del Excedente Económico Empresarial*. Monografía nº 22, AECA, Madrid.

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* (1981), nº 68, pp. 245-261.

Código Civil.

CÓNDOR, V. (1990): “Los criterios de reconocimiento y presentación de ingresos en el nuevo Plan General de Contabilidad”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, septiembre, pp. 687-715.

DAPENA FERNÁNDEZ, J.P. (2001): “On the property of Real Options and the assets that give rise to them”. Working Paper, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

DAVIS-FRIDAY, P.Y.; FOLAMI, L.B.; LIU, C.S. y MITTELSTAEDT, H.F. (1999): “The value relevance of Financial Statement Recognition versus Disclosure: Evidence from SFAS N° 106”, *The Accounting Review*, vol. 74, n° 4, octubre, pp. 403-423.

DE CASTRO GARCÍA, J.; DE CUEVILLAS MATOZZI, I. y VILLAR GARCÍA, R. (1997): *Nociones fundamentales de derecho civil patrimonial*. Mc Graw Hill, Madrid.

DE CASTRO Y BRAVO, F. (1955): *Derecho civil de España, (Introducción al Derecho civil)*. Instituto de Estudios Superiores, Madrid.

DE COSSÍO y CORRAL, A.; DE COSSIO y MARTÍNEZ, M.; LEÓN ALONSO, J. (1988): *Instituciones de Derecho civil*. Civitas, Madrid.

De SOTO, H. (2000): *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Book, New York.

DEMSETZ, H. (1964) "The Exchange and Enforcement of Property Rights", *Journal of Law and Economics*, vol. 7, pp. 11-26. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), n° 68, pp. 274-285.

DEMSETZ, H. (1967): “Toward a Theory of Property Rights”, *American Economic Review*, 57 (2), pp. 347-359. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), n° 68, pp. 286-295.

DEMSETZ, H. (1998) (Review of Hart, O.): “Firms, Contracts and Financial structure”, *Journal of Political Economy*, n° 106, pp. 446-452.

DÍEZ PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A. (1998): *Sistemas de Derecho civil*. Tecnos, Madrid.

DOMÍNGUEZ, J.L. y GOXENS, M.A. (1999): “Los ingresos diferidos en el cálculo del patrimonio neto”, *Partida Doble*, nº 103, pp. 22-30.

ELY, K.M. (1995): “Operating Lease Accounting and the Market’s assessment of equity risk”, *Journal of Accounting Research*, vol. 33, nº 2, pp. 397-415.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (1978): *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts for Business Enterprises nº 1. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1980): *Elements of Financial Statements of Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts (SFAC) nº 3. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1984): *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts (SFAC) nº 5. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1985): *Elements of Financial Statements*, Statement of Financial Accounting Concept nº 6 (a Replacement of FASB Concepts Statement nº 3 incorporating an amendment of FASB Concepts Statement nº 2), FASB, Connecticut..

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2000): *Proposed Amendment to FASB Concepts Statement N° 6*, Exposure Draft. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2002): *Leases: Implementation of a new approach*, Special Report. FASB, Connecticut.

FORAN, N.J. y FORAN, M.F. (1987): “SFAS N° 12 and the Conceptual Framework”, *Accounting Horizons*, vol. 1, nº 4, pp. 43-50.

FOSS, K. y FOSS, N. (1999): "Understanding Ownership: Residual Rights of Control and Appropriable Control Rights", Working Paper. Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Copenague.

FOSS, K. y FOSS, N. (2000): "Assets, Attributes and Ownership", Working Paper. Copenhagen Business Scholl, Copenague.

FURUBOTH, E.G. y PEJOVICH, S. (1972): "Property Rights an Economic Theory: A Survey of Recent Literature", *Journal of Economic Literature*, vol. 10, nº 4. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 295-317.

GABÁS TRIGO, F. y BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (2000): "Las necesidades de los usuarios y los objetivos de la información financiera", en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, AECA, Madrid.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2001): *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

GARCIA VALDECASAS, G. (1983): *Parte General del Derecho Civil Español*. Civitas, Madrid.

GINER, B. y REES, W. (1998): "A valuation based analysis of the Spanish Accounting Reforms, Working Paper. Department of Accounting & Finance, University of Glasgow.

GONZALO ANGULO; J.A. (1993): "La propuesta MCVR (Dar valor a los informes de las empresas)", *III Congreso Internacional de Costos*, septiembre, Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. (2000): "Criterios de mantenimiento del capital", en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. (2002): "Las líneas de la reforma contable", *Partida Doble*, nº 136, pp. 10-27.

- GONZALO, J.A., LARRIBA, A., MALLO, C.; TUA PEREDA, J. (1991): *Plan General de Contabilidad. Comentarios y ejercicios practicos*, Ed. Ciencias Sociales.
- GROSSMAN, H. (2000): "The Creation of Effective Property Rights", Working Paper. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- GROSSMAN, S. y HART, O. (1986): "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration", *Journal of Political Economy*, nº 94, pp. 691-719
- HANSMANN, H. (2001): "Property, Contract, and Verificability: Understanding the Law's Restrictions on Divided Rights", Working Paper. University of California, Berkeley.
- HART, O. (1995): *Firms, Contracts and Financials Structure*. Clarendom Press, Oxford.
- HART, O. (1996): "An Economist's View of Authority", *Rationality and Society*, nº 8, pp. 371-386.
- HART, O. y MOORE, J. (1990): "Property rights and the Nature of the firms", *Journal of Political Economy*, nº 98, pp. 1119-1159.
- HART, O. y MOORE, J. (1998): "Foundations of Incomplete Contracts", Department of Economics, Working Paper, Harvard University.
- HENDRIKSEN, E.S. (1974): *Teoría de la Contabilidad*. Hispano Americana (U.T.E.H.A.), México.
- HOLMSTRÖM, B. y MILGROM, P. (1991): "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics, and Organization*, nº 7, pp.24-52.
- IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. (1996): "Imagen Fiel versus Realidad Económica", comunicación presentada al *Congreso de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*, Barcelona, pp. 84-105.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1997): *Normas internacionales de Contabilidad del IASC*. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998a): *Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets, IAS 37*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998b): *Intangible assets, IAS 38*. IASC, Londres.

JINGHONG LIANG, P. (2001): "Recognition: An information Content Perspective", *Accounting Horizons*, september, pp. 223-242.

KNIGHT, F.H. (1923): "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost", *Quarterly Journal of Economics*, febrero-noviembre. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 234-244.

LAÍNEZ, J.A. y BELLOSTAS A. (1995): "La utilidad del Marco Conceptual como herramienta de normalización. Análisis de la reciente experiencia del IASC", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, octubre-diciembre, pp. 1117-1146.

LEFEBVRE, F. (2000): *Memento Práctico Contable*. Francis Lefebvre, Madrid.

LEFEBVRE, F. (2001): *Memento Práctico Inmobiliario*. Francis Lefebvre, Madrid.

LENNARD, A. (2002): "Liabilities and how to account for them: An exploratory essay"[en línea]. London (citado el 20 de enero de 2003). Disponible en World Wide Web en <www.asb.org.uk/public/download.csm>.

LIBECAP, G.D. (1989) "Distributional Issues in Contracting for Property Rights", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, nº 145 (1): 6-24.

LIBECAP, G.D. (1999): "Contracting for Property Rights", Working Paper. University of Arizona.

LIBECAP, G.D. (2001): "A Transaction Cost Approach to the Analysis of Property Rights", Working Paper. University of Arizona.

LOPEZ DÍAZ, A. Y MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (1991): *Contabilidad Financiera*. AC, Madrid.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. (1993): "El Principio del Registro y el reconocimiento de los hechos económicos en los Estados Financieros", en *Comentarios sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, pp. 191-206.

HORNGREN, C.T. (1965): "How Should we Interpret the Realization Concept?", *The Accounting Review*, abril, pp. 323-333.

MARTINEZ CONESA, I. (1997): *Los ingresos a distribuir en varios ejercicios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

MARTÍNEZ CONESA, I. (2000): "El Marco Conceptual y el Plan General de Contabilidad", en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

MERRIL T.W. y SMITH, H. (2001): "What Happened to Property in Law and Economics?" *The Yale Law Journal*, vol. 111, nº 2, noviembre.

MITCHELL, B.N. (1967): *A comparison of Accounting and Economic Concepts of Business Income*. The New York Certified Public Accountant.

NOBES, C. (2003): "Liabilities and their measurement in UK and International Accounting Standards"[en línea]. Londres (citado el 22 de mayo de 2003). Disponible en World Wide Web en <http://www.accaglobal.com/publications/technical_other/>.

NOKE, C. y WEETMAN, P. (1992): *Revenue recognition*, Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.

OMENACA GARCÍA, J. (1995): *Contabilidad general adaptada al nuevo Plan*, Deusto, Bilbao.

PATON, W. A. y LITTLETON, A.C. (1985): *An introduction to Corporate Accounting Standards*. Monograph nº 3, reprinted by American Accounting Association, 18th Edition, Sarasota, Florida.

PINA, V., y TORRES, L. (1996): "Reconocimiento de ingresos. Los contratos de larga duración", *Partida Doble*, nº 73, pp. 50-57.

RABIN, M. (1993): "Information and the Control of Productive Assets", *Journal of Law, Economics, and Organization*, nº 9, pp. 51-76.

RAJAN, RAGHURAM G. y ZINGALES, L. (1998): "Power in a Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 387-432.

Reglamento 2002/3626, de 6 de junio, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, que obliga a los grupos cotizados europeos a presentar sus cuentas consolidadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, con carácter obligatorio a partir del año 2005.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. (1989): *Epistemología de la Contabilidad como teoría científica*, 5ª ed. Universitas Malacitana, Málaga.

RODRÍGUEZ ARIZA, L., y ÁLVAREZ LÓPEZ, J.M.C. (1996): "Consideraciones sobre el concepto de ingreso", Comunicación presentada al *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Barcelona, pp. 70-82.

RODRIK, D. (2000): "Institutions and High Quality Growth: What they are and how to acquire them", Working Paper, National Bureau of Economic Research.

SALMONSON, R.F. (1974): *Teoría Básica de la Contabilidad Financiera*. Herrera Hermanos, Sucesores, S.A., México.

SAMUELSON, A. (1996): "The Concept of Assets in Accounting Theory" *Accounting Horizons*, Vol. 10, nº 3, pp. 147-157).

SÁNCHEZ PÉREZ, J.A. (2001): *El Reconocimiento del Ingreso por Ventas en la Promoción Inmobiliaria*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

SANDERS, T. H.; HARTFIELD, H. T. y MOORE, U. (1993): *A Statement of Accounting Principles*. Reprinted by American Accounting Association, New York.

SCHÄFER, H.B. y OTT, C. (1991): *Manual de derecho civil*. Tecnos, Madrid.

SCHMITZ, P.W. (2001): “The Coase Theorem, Private Information, and the Benefits of Not Assigning Property Rights”, *European Journal of Law and Economics*, 11 (1), pp. 23-28, enero.

SCHNEIDER, E. (1972): *Contabilidad Industrial*. Aguilar, Madrid.

SCHUTZE, W.P. (2001): “What are assets and liabilities? Where is true North? (Accounting that my sister would understand)”, *Abacus*, vol. 37, nº 1, pp. 1-25.

SCHWARTZ, P. Y CARBAJO, A. (1981): “Teoría económica de los derechos de propiedad”, *Hacienda Pública Española*, nº 68, pp. 221-233.

SHIZUKI, S. (2002): “Concepts of Income and Valuation of Assets: Theoretical Ground for Mark-to-market Accounting and Realization Basis”, Faculty of Economics, Working Paper, The University of Tokyo and Accounting Standards Board of Japan.

SIERRA, G. (2003): “¿Necesitamos una teoría general de la Contabilidad?”, Ponencia presentada a las *III Jornadas de Teoría de la Contabilidad*, mayo, Universidad Autónoma de Madrid.

SPROUSE, R.T. (1965): “Observations Concerning the Realisation Concept”, *The Accounting Review*, Vol. 40, p. 526.

SPROUSE, R.T. y MOONITZ, M (1962): “A tentative set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises”, Accounting Research Study nº 3. AICPA, New York.

- TODD JOHNSON, L.; REITHER, C.L. y SWIERINGA, R.J. (1995) "Toward reporting comprehensive income", *Accounting Horizons*, vol. 9, nº 4, pp. 128-137.
- TORRES LÓPEZ, J. (1989): "Derechos de apropiación, poder y mercado", *Revista de Economía*, nº 38.
- TÚA PEREDA, J. (1983): *Principios y Normas de Contabilidad*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.
- TÚA PEREDA, J. (1989): "Algunas implicaciones del paradigma de la utilidad en la disciplina contable", *Técnica Contable*, nº 486, junio, pp. 261-280.
- TÚA PEREDA, J. (1991): *La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de la eficiencia del mercado*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- TÚA PEREDA, J. (2000): "Principios Contables versus Hipótesis Básicas", en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.
- TÚA PEREDA, J. (2002): "El marco conceptual y la reforma contable", *Partida Doble*, nº 136, pp. 52-59.
- UMBECK, J. (1981): "Might Makes Rights: A theory of the formation and initial distribution of Property Rights", *Economic Inquiry*, nº 19, pp. 38-59.
- UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (U.S. SEC) (2000): *Revenue Recognition in Financial Statements*. Staff Accounting Bulletin, nº 101. U.S. SEC, Washington D.C.
- UPTON, W.S. (2001): "Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy", Special Report. FASB, Connecticut.
- WEETMAN, P. (1989): *Assets and liabilities: their definition and recognition*. Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.

WIGGINS, S.N. (1991): “The Economics of The Firm and contracts: A Selective Survey”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, nº 147, pp. 603-661.

WILLIAMSON, O.E. (1979): “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law and Economics*, nº 22 (2), pp. 233-261.

WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, Nueva York.

WOJDAK, J.F. (1969): “A theoretical foundation for leases and other executory contracts”, *The Accounting Review*, nº 44, pp. 562-570.

YEBRA CEMBORAÍN, R.O. (2000): *Definición y Reconocimiento de los Elementos de los Estados Financieros*, en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

YONAI, D.K. (2002): *Conception of Property rights and norms*, [en línea]. Virginia, (citado el 12 de enero de 2003). Disponible en World Wide Web en <http://www.gmu.edu/departments/economics/candidates/yonai_paper.pdf>.

ZEFF, S.A. (1999): “La evolución del marco conceptual para las empresas mercantiles en EEUU”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol.XXVIII, nº 100 (extraordinario).

CAPÍTULO
3

LA PROPIEDAD Y EL USO: SU INCIDENCIA
CONTABLE EN EL NEGOCIO DEL TIEMPO
COMPARTIDO

La diversidad fenomenológica que ha venido rodeando al negocio del tiempo compartido proporciona un adecuado marco de referencia para el análisis del papel que la institución de la propiedad ha venido desempeñando en el ámbito contable, habida cuenta la causa -la dicotomía propiedad/uso- que ha dado lugar a tal diversidad.

A pesar de ello, la escasez de pronunciamientos contables específicos que centren su atención en el tiempo compartido ha derivado en la existencia de una gran variedad de prácticas de reconocimiento contable.

Es por ello que, en el presente capítulo, tras profundizar en el contenido de los acuerdos para la cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido, tanto desde una perspectiva jurídica como económica, nos planteamos considerar diferentes enfoques conceptuales para el reconocimiento contable de las transacciones que tienen lugar en este negocio, sean éstas traslativas o no traslativas del dominio.

Especialmente relevante es el estudio de éstas últimas, por cuanto su concreción en la cesión a terceros de la facultad de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales demanda un claro posicionamiento de la Contabilidad frente a la institución de la propiedad. Así, junto al especial

arraigo que ha venido adquiriendo en nuestro entorno de referencia más cercano el concepto de propiedad jurídica -entendida ésta como un conjunto de facultades retenidas por un mismo sujeto con relación a un objeto-, la información financiera debe prestar atención a sus propios objetivos, entre los cuales se sitúa, con carácter preferente, la utilidad para la toma de decisiones por parte de los diferentes usuarios de la misma.

De esta manera, el adecuado tratamiento de los aspectos relativos al reconocimiento contable de las cesiones de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido exige reconsiderar las diferentes aproximaciones conceptuales a la institución de la propiedad abordadas en el capítulo precedente.

3.1. Los acuerdos para la cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido

La correcta caracterización de los acuerdos para la cesión de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido se convierte en un cometido no exento de complejidad, fundamentalmente por la gran diversidad de configuraciones que ha venido rodeando a estos negocios.

Ciertamente, el carácter transfronterizo del tiempo compartido ha supuesto la utilización en nuestro país de determinadas estructuras o modalidades de configuración que responden a entornos jurídicos y económicos distintos a los que nos resultan familiares. Baste con recordar, a este respecto, las dificultades apuntadas en el primer capítulo para la adecuada ubicación de las modalidades accionariales, en las que la acción se erige como soporte legal del tiempo compartido, o las modalidades que incorporan figuras como el *trust*, tan comunes en el derecho anglosajón, y que responden a una concepción distinta de la propiedad en el referido entorno.

Tal como ocurre con otras instituciones, la realidad práctica del negocio del tiempo compartido se ha situado muy por delante de la regulación jurídica. A este respecto, resultan especialmente significativas las palabras de Rojo (1987: 198) cuando señala que la Economía viene “abriendo el camino,

descubriendo nuevas perspectivas, inventando relaciones que luego toman carta de naturaleza al adquirir el sello de juridicidad”.

Un análisis pormenorizado del contenido de los acuerdos para la cesión de derechos de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido exige considerar la gran variedad de fórmulas bajo las cuales éstos pueden configurarse, habida cuenta que tal diversidad condiciona directamente su realidad económica, esto es, su naturaleza, contenido e incluso la cantidad de sujetos que pueden intervenir en la operación.

En este sentido, aunque a priori podría afirmarse que la mayoría de las manifestaciones del fenómeno comparten una misma finalidad genérica, esto es, proporcionar al adquirente de tiempo compartido el acceso al disfrute cíclico y rotativo de una unidad de alojamiento de destino turístico unido a la prestación de una serie de servicios complementarios, no existe un único modo de alcanzar tal objetivo.

En efecto, no es lo mismo que dicha finalidad se consiga mediante la adquisición de un derecho de propiedad -pleno o limitado-, un mero derecho de uso sobre un inmueble vacacional o incluso que el citado acceso se produzca una vez adquirida la condición de accionista o miembro de un club de vacaciones. Evidentemente, las consecuencias e implicaciones económicas de cada una de estas alternativas serán, claro está, distintas.

A este respecto, no pueden contemplarse del mismo modo aquellos supuestos en los que la intervención del promotor en la operación de tiempo compartido se concreta en la enajenación del inmueble por unidades espacio-temporales de aprovechamiento (turnos o semanas), sin retener, una vez enajenado dicho inventario, la propiedad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido, y aquellos otros en los que permanece vinculado a la operación, reteniendo la propiedad del complejo inmobiliario y asumiendo prestaciones adicionales como las relativas a las tareas de administración y mantenimiento o incluso las derivadas de la prestación de servicios de índole variada.

Consecuentemente, no puede abordarse el análisis de estos negocios de forma unitaria, debido a la gran diversidad que éstos presentan, lo que, de

otra parte, no impide que puedan identificarse determinadas características comunes a todos ellos. En términos generales, se entiende por contrato relativo a la adquisición de un derecho de utilización de uno o más inmuebles en régimen de tiempo compartido a “todo contrato o grupo de contratos celebrado para un período mínimo de tres años, por el que, mediante el pago de un determinado precio global, se cree, se transfiera o se establece el compromiso de transferir, directa o indirectamente, un derecho real o cualquier otro derecho relativo a la utilización de uno o más inmuebles, durante un período determinado o determinable al año”⁹⁶.

Sobre la base de la definición anterior, podemos concluir que, a priori, son dos las partes esenciales implicadas en este tipo de acuerdos, esto es, el promotor y el adquirente⁹⁷. Con independencia de cual sea la modalidad elegida para la configuración práctica de estos negocios, las citadas figuras existen siempre, hasta el punto de que, incluso en determinadas manifestaciones, podrían ser los únicos sujetos intervinientes.

La misión fundamental del promotor consiste en impulsar, coordinar, controlar y dirigir todas las operaciones que integran el tiempo compartido, con el objetivo de conseguir una adecuada estructura de funcionamiento que ofrezca garantías futuras a la operación. Generalmente, son quienes dan forma a dicho proyecto, fijando sus principales características, eligiendo la financiación, tanto la propia como la que procurarán a sus clientes, y adoptando, además, decisiones relativas a la gestión, mantenimiento y demás servicios generales de los que va a dotarse al negocio. En definitiva, es el promotor quien decide la modalidad bajo la que se estructurará la operación.

La intervención del promotor en la operación de tiempo compartido puede comenzar en sus fases previas -tales como las de urbanización o edificación del inmueble objeto de explotación- o bien en cualquier momento

96 Artículo 2 de la *Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre, sobre protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido*.

97 Junto a estos sujetos principales, en las operaciones de tiempo compartido suelen intervenir otros diferentes, a los cuales nos referiremos a medida que profundicemos en el contenido de este tipo de cesiones.

posterior, como ocurre en el caso de promotores que han adquirido inmuebles ya terminados⁹⁸ al objeto de constituir sobre ellos un régimen de tiempo compartido.

Además, si bien es cierto que el promotor suele ser generalmente el primer propietario del bien (solar o inmueble) sobre el que se proyecta un tiempo compartido, pueden existir otras alternativas distintas, tales como aquéllas en las que actúa como mero intermediario, arrendatario, e incluso como simple titular de un derecho real limitado (usufructuario)⁹⁹.

Por su parte, el adquirente de tiempo compartido es el sujeto destinatario del derecho sobre el inmueble objeto de la transacción de tiempo compartido, pudiendo este ser una persona física, que adquiere el intervalo para su uso personal, o bien una persona jurídica.

A este respecto, señala Joachmsthaller¹⁰⁰ (1990: 18) que “[o]tro mercado potencial, que sólo ha sido explorado recientemente por el sector europeo de la multipropiedad y en gran medida el británico, es el sector empresarial [...]. Las ventajas que supone para las grandes empresas tener acceso a propiedades de primera clase en todo el mundo son obvias para empresas que las utilizan como incentivos extrasalariales para el personal, para celebrar conferencias, y como premios al personal, distribuidos o consumidos. Estos usos también reportan posibles beneficios fiscales, aunque la situación fiscal varía considerablemente de un país a otro”.

98 En ocasiones, puede resultar habitual que el proyecto de tiempo compartido proceda de la rehabilitación de construcciones, al objeto de constituir sobre ellas un régimen de tiempo compartido.

99 De acuerdo con lo señalado por Capilla (1998: 754), con relación a la figura del promotor pueden distinguirse las siguientes situaciones:

- Promotor-constructor: el titular del suelo que construye por sí mismo o con el auxilio de terceros para enajenar lo edificado.
- Promotor-vendedor: comitente que encarga la obra al contratista para enajenar lo construido a terceras personas.
- Promotor-mandatario: sujeto que por cuenta del propietario del suelo, se encarga de gestionar la edificación, contactar con los contratistas, gestionar la financiación.

100 Tomado de la Organización Mundial del Turismo (1996).

No obstante lo anterior, ya hemos indicado que viene siendo habitual que, junto al acuerdo principal relativo a la utilización de inmuebles, los contratos de tiempo compartido incluyan la prestación de un conjunto variado de servicios que guardan una clara semejanza con los propios de la actividad hotelera¹⁰¹, con servicios de gestión y mantenimiento, o que, por el contrario, son específicos de esta industria, como los relativos a la participación en servicios de intercambio.

Si bien es cierto que la Ley sobre Derechos de Aprovechamiento por turno (LAT) responsabiliza, en última instancia, al promotor de la adecuada prestación de los servicios que venimos considerando, existen quienes consideran que “no hay porqué vincular indisolublemente las actividades de promoción y gestión, es más lógico permitir que estas actividades se desarrollen separadamente, lo que no impide que el propietario, reuniendo las exigencias legales impuestas al gestor, asuma las funciones de éste” (Pau; 1999: 91).

La importancia de la faceta de servicios se hace especialmente evidente en el caso de determinadas modalidades de configuración del tiempo compartido, hasta el punto de que, en algunas de ellas, se concibe el negocio “como una relación estable y continua del beneficiario con una empresa de servicios” (De Pablo; 1993: 155). Evidentemente, en aquellos casos en los que se cedan por parte del promotor auténticos derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales, la inadecuada prestación de estos servicios podría frustrar los intereses de los adquirentes.

No obstante, señala Ruiz-Rico y García (2000: 71) que lo anterior no puede generalizarse para todas las situaciones, ya que cuando dos sujetos se ponen de acuerdo para vender y comprar un derecho de disfrute sobre un inmueble, con carácter temporal y periódico, generando diversos derechos, con asignación a cada uno de un tiempo de uso, a pesar de la relevancia que se le pueda otorgar a la atribución de una facultad de reclamar de un

101 Los promotores suelen proporcionar, al margen de la operación individualizada con un inmueble, prestaciones adicionales tales como las derivadas de la organización, administración, intercambio, ofertas deportivas, alquiler de coches, *transfer* y otras prestaciones similares a los servicios de hostelería y de las agencias de viajes.

tercero el mantenimiento y la prestación de una serie de servicios turísticos, es muy probable que lo que constituya la verdadera causa de celebración del contrato sea, fundamentalmente, lo primero, esto es, la transmisión de un derecho a usar y disfrutar periódicamente un espacio delimitado en un concreto inmueble.

Las prestaciones anteriores determinan la posible aparición en el negocio del tiempo compartido de otros sujetos o entidades diferentes a las consideradas en párrafos precedentes. De este modo, tanto las sociedades de servicios como las de intercambio resultan claves para el buen funcionamiento de la operación, puesto que permiten a los consumidores disfrutar de sus vacaciones con una serie de ventajas, como son el no tener que ocuparse del alojamiento, pues cuando lleguen a su destino lo encontrarán preparado, y poder variar de alojamiento cada año, lo cual hace necesario un control sobre el funcionamiento de ambas clases de sociedades.

No obstante lo anterior, si bien la LAT efectúa algunas menciones a la sociedad de servicios, las relativas a la sociedad de intercambio son prácticamente inexistentes. En una aproximación inicial, tal forma de proceder podría justificarse en el hecho de que mientras las primeras son obligatorias para el adecuado funcionamiento del régimen de tiempo compartido, las segundas no lo son.

Además, junto a este tipo de prestaciones, no resulta extraño que en el momento de la firma del contrato el comprador de tiempo compartido se vea envuelto en otro conjunto de acuerdos, tales como el derivado de la financiación de su adquisición, con relación al cual caben a su vez dos posibilidades, esto es, que dicho acuerdo sea concertado directamente por el adquirente con una entidad independiente del transmitente, o que dicha financiación sea pactada con éste último. En este contexto, señala Cañizares (2000: 387) que en el primer caso “nos encontraremos ante dos contratos distintos que no presentan conexión ninguna entre sí, [...] y, por consiguiente, la relación existente entre las partes en el contrato de financiación no se verá afectada por las vicisitudes que puedan presentarse en el contrato de aprovechamiento por turno [...]”.

Finalmente, determinados acuerdos para la cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido incluyen la posibilidad de reventa del derecho adquirido desde el mismo momento en el que el titular proceda a su solicitud y siempre que se cumplan determinados requisitos. En cualquier caso, debemos indicar que, en términos generales, en el contexto actual, no es la posibilidad de reventa la verdadera esencia del contrato.

Una vez considerado así, de forma genérica, el contenido básico de los acuerdos de tiempo compartido, pasamos a concretarlo, más ampliamente, en las diferentes modalidades que pueden adoptar las operaciones descritas.

3.2 La naturaleza jurídica y económica de las cesiones de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido

Admitiendo que cualquier análisis que desde una perspectiva contable desee efectuarse acerca de una determinada realidad debe partir de un completo conocimiento de la misma, profundizamos a continuación en la naturaleza jurídica y económica de las diferentes modalidades de concreción práctica para los negocios considerados.

Aceptando que el objetivo último de nuestro trabajo consiste en concretar cómo las diferentes concepciones de la institución de la propiedad han venido incidiendo en el contexto contable del negocio del tiempo compartido, proponemos agrupar toda la diversidad que viene rodeando al mismo en dos grandes categorías: las modalidades traslativas de la propiedad y las no traslativas de la propiedad.

3.2.1 Las modalidades traslativas de la propiedad

Se corresponden con aquellas modalidades inmobiliarias¹⁰² de tiempo compartido en las que se transmite por parte del promotor un tipo especial de derecho real pleno, desvinculándose éste de los riesgos y recompensas inherentes a la propiedad del inmueble objeto de la operación. Tras la cesión, tales riesgos y recompensas son traspasados a los diferentes adquirentes de tiempo compartido, en este caso, multipropietarios.

Lo anterior no impide que el promotor o propietario inicial del inmueble pueda asumir las tareas relativas a la gestión y mantenimiento del complejo, haciéndolo, en tal caso, no a título de propietario, sino como un simple deudor de unas prestaciones acordadas entre las partes¹⁰³, lo cual dotará de un matiz distinto a su intervención en la operación.

Con relación a tal modalidad, señala Díaz-Ambrona (2000: 1439) que “el derecho de multipropiedad en nuestro país no ha surgido como un derecho real en cosa ajena, más bien es tenido por la sociedad como una forma de derecho de propiedad especial, pues es cierto que en su manifestación es un derecho real atípico más próximo a una modalidad de propiedad que a un derecho real de goce en cosa ajena”. En este sentido, los acuerdos para la cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido, bajo este tipo de modalidades, suelen concretarse en un contrato de compraventa suscrito entre promotor y adquirente, en virtud del cual se transmite por aquél una cuota espacio-temporal alícuota y proporcional de la propiedad de un inmueble, siendo, por tanto, el objeto del mismo, la cesión de una forma de propiedad inmobiliaria, unida o no a la prestación de un conjunto de servicios complementarios.

102 Aquellas en las que el derecho de disfrute adquirido por el adquirente sobre un determinado inmueble vacacional tiene como soporte un derecho real, en el sentido considerado en el capítulo precedente.

103 A este respecto, debemos señalar que en este tipo de configuraciones viene siendo frecuente que sea el promotor quien unilateralmente redacte los estatutos de funcionamiento del régimen, reservándose para sí mismo las tareas de gestión y administración del proyecto, limitándose los adquirentes de multipropiedad a adherirse a las cláusulas redactadas por él.

A este respecto, cabría cuestionarse si la posición de los adquirentes de tiempo compartido, en este caso, es asimilable a la figura del propietario, esto es, si las facultades que otorga a su adquirente la multipropiedad pueden asimilarse a las que tradicionalmente han venido atribuyéndose a este derecho real pleno, las cuales han sido convenientemente consideradas en el capítulo precedente. Con relación a ello, señala Díaz-Ambrona (2000: 1440) que “desde el punto de vista estrictamente jurídico, el interés del multipropietario se encuentra en tener un poder inmediato sobre la cosa para usar y disfrutar de ella y es evidente que ese interés no se trata de realizarlo mediante un comportamiento de otro”. Así, a diferencia de lo que ocurre en el arrendamiento, donde el arrendador está obligado a dar al arrendatario el goce o uso de la cosa por un tiempo determinado y un precio cierto, el multipropietario, durante el período que disfruta del bien inmueble, se comporta como un verdadero propietario, para éste el uso y disfrute del bien no tiene que venir de un tercero”.

Trasladando tales premisas al ámbito del tiempo compartido, coincidimos con Matamoros (1994: 195) cuando señala que el contenido de este tipo de multipropiedad resulta semejante al que puede atribuirse al derecho de propiedad, con los matices que impone la pluralidad de titulares, entre los que se encuentran:

- el de goce; traducido en la utilización de la vivienda durante su turno temporal, pudiendo este aprovechamiento ser directo si se disfruta el inmueble por el propio titular o indirecto si se transmite a un tercero;
- de exclusión y persecución; durante su turno, cada multipropietario ostenta el monopolio del goce de la cosa y puede reclamar el reconocimiento de su derecho y exigir que se le ponga en posesión de la vivienda;
- de disposición; transmitiendo su derecho a otro o gravándolo con otros derechos reales de contenido menor; y
- de administración; participando, en la forma y a través de los órganos previstos en el título constitutivo, en la toma de decisiones sobre la conservación y destino de la vivienda objeto de multipropiedad.

No obstante lo anterior, las principales dudas para la consideración del derecho del multipropietario como un derecho asimilable al de propiedad giran en torno al papel que juega el tiempo en la definición del derecho de propiedad. De esta manera, podríamos plantearnos si el hecho de que en la institución analizada se limite el ejercicio del derecho a un determinado período de tiempo recurrente cada año implica una desnaturalización de la propiedad, y si en aquellos supuestos en los que el tiempo compartido se pacta con una duración limitada puede hablarse de la existencia de un auténtico derecho de propiedad o si, por el contrario, es la perpetuidad un atributo esencial de su definición.

Con relación a la primera cuestión, podemos señalar que, aunque en principio puede afirmarse que las facultades del adquirente de tiempo compartido se asemejan en este tipo de modalidades a las de un propietario durante el período de disfrute asignado, no es menos cierto que una de tales facultades -la de disfrute- se ve limitada fuera del referido período.

Sobre la base de lo anterior, podrían obtenerse dos consecuencias: una, que el carácter temporal del fenómeno descrito únicamente afecta al ejercicio del derecho, pero no a su existencia; o que dicha temporalidad afecta a la existencia del derecho, lo que nos llevaría a concluir que el derecho del multipropietario nace y se extingue en cada ejercicio.

En este contexto, señala Díaz-Ambrona (2000: 1440) que “el derecho del multipropietario es una propiedad individual, por turno, exclusiva y excluyente, plurilimitada al concurso de los otros multipropietarios, que disfruta en el período concreto, y una vez acabado dicho período, surge para el titular del derecho una expectativa de retorno del bien por el mismo período el próximo año”.

De otra parte, con relación a la posibilidad de limitar la propiedad a un período de tiempo determinado, señala Álvarez y Allendesalazar (1989: 96) que “nada impide que surja un derecho de propiedad temporal, ya que bien podrían las partes, con base al principio de autonomía contractual, estipular una compraventa caracterizada por un goce pleno y exclusivo

durante un determinado período de tiempo y por la segura expectativa de su reversión. A este respecto podrían citarse, por analogía, los ejemplos de la propiedad intelectual o la propiedad industrial, en las que la propiedad está limitada en el tiempo”.

Por tanto, se trata de añadir el tiempo como una dimensión más que define el derecho de propiedad, es decir, el objeto no sólo se divide en partes espaciales, sino también en fracciones temporales. Así, si la fragmentación espacial es susceptible de generar derechos de propiedad individuales, también lo es en el caso que nos ocupa su partición temporal.

El módulo temporal sirve, así, para repartir las diferentes utilidades del inmueble objeto del tiempo compartido, creándose de este modo derechos de propiedad autónomos, esto es, las diferentes fracciones espacio-temporales o turnos de aprovechamiento, que van a ser enajenados por el promotor de tiempo compartido.

A modo de conclusión, podemos señalar que las modalidades traslativas de la propiedad se caracterizan porque en ellas el promotor cede a los diferentes adquirentes de tiempo compartido (multipropietarios) la propiedad sobre los inmuebles. No obstante lo anterior, dicha cesión no se efectúa de forma instantánea, esto es, de una sola vez, sino que el promotor va desvinculándose de la propiedad del inmueble paulatinamente, a medida que transmite las fracciones espacio-temporales de aprovechamiento. Junto a la dimensión espacial, el tiempo sirve, en el caso que nos ocupa, para individualizar los diferentes derechos de propiedad adquiridos por los multipropietarios.

La desvinculación del promotor ha propiciado la identificación de este tipo de modalidades con una vertiente claramente inmobiliaria del fenómeno, habida cuenta que en ella, la actuación de éste podría asemejarse a la propia de un negocio inmobiliario. No obstante lo anterior, ello no es óbice para que pueda seguir, si así lo desea, vinculado a la operación, en este caso no como propietario, sino como un simple deudor de unas prestaciones acordadas entre las partes, tales como por ejemplo, los

servicios de gestión y mantenimiento o los derivados de la faceta de intercambio.

El importante calado de la institución de la propiedad en los países de ley civil ha propiciado la generalización de este tipo de configuraciones, que han encontrado en el contexto señalado un importante marco para su desarrollo, de una parte porque posibilitan la desvinculación del promotor de los riesgos derivados de la propiedad, una vez satisfechas sus ansias de beneficios ligadas al perfil especulativo-inmobiliario, y de otra, por la seguridad que supone para el consumidor de este tipo de países la adquisición de un tipo especial de propiedad.

3.2.2 Las modalidades no traslativas de la propiedad

Dentro de las manifestaciones del negocio del tiempo compartido en las que el promotor no transmite a los adquirentes la propiedad sobre los inmuebles, podemos destacar tanto las modalidades en las que se adquiere un derecho real limitado de uso y disfrute con unas características especiales¹⁰⁴ (modalidades inmobiliarias de derecho real limitado), como aquellas modalidades turísticas en las que se transmite al consumidor un derecho de crédito u obligacional.

- Modalidades de derecho real limitado

Suponen la adquisición por parte del adquirente de tiempo compartido de un derecho real limitado, diferenciándose, así, de las modalidades traslativas de la propiedad porque en este caso no coincidirá la figura del propietario con la de los titulares últimos del inmueble, existiendo siempre, junto a éstos, un sujeto al que hacer responsable de la buena marcha de la operación.

104 Si bien es cierto que bajo una concepción moderna de la institución de la propiedad podría considerarse que en este tipo de modalidades el consumidor de tiempo compartido está adquiriendo un tipo especial de propiedad, habida cuenta su configuración como un derecho real limitado, entendemos que en la medida en la que junto al adquirente de tiempo compartido existe siempre un propietario último al que hacer responsable de la buena marcha de la operación, hemos decidido la inclusión de este tipo de modalidades dentro de las denominadas no traslativas del dominio.

No olvidemos que esta modalidad es una de las fórmulas elegidas por la LAT para la configuración práctica del fenómeno, justificándose su elección por el hecho de que a través de este tipo de estructuras se asegura la conservación del inmueble, problema de primera importancia para el adecuado funcionamiento del proyecto de tiempo compartido¹⁰⁵

Implícitamente, la LAT está admitiendo que dicha conservación sólo es posible si frente a los adquirentes de tiempo compartido existe siempre un propietario que vele por la integridad del citado inmueble. Si bien es cierto que, con anterioridad a la promulgación de la LAT, el estudio de la naturaleza jurídica de las construcciones basadas en derechos reales limitados se planteaba en términos de ubicar el fenómeno del tiempo compartido dentro de algunos los derechos reales de goce previstos por nuestro ordenamiento jurídico, más concretamente, en el usufructo¹⁰⁶ o en el derecho de uso y habitación¹⁰⁷, la creación por

105 La propia LAT establece en su exposición de motivos que “esta limitación de la duración del régimen es, además, la que permite que el propietario que lo ha constituido siga, durante la vida de éste, vinculado al inmueble. Esta vinculación es deseable a partir del momento en que se considera que lo que se ofrece al propietario no es sólo una titularidad inmobiliaria, sino también un servicio durante la existencia del derecho, que es lo que explica la naturaleza necesariamente compleja entre el titular de un derecho de aprovechamiento por turno y el propietario del inmueble. Así pues, el propietario debe garantizar que los titulares de los derechos reciban los debidos servicios implícitos en su titularidad. Esta garantía mínima exigible existe desde el momento en que el propietario sigue vinculado al inmueble, lo cual sólo puede ser así porque los derechos por él enajenados no son plenos sino limitados. Y la limitación, en este caso sólo puede afectar a la duración del régimen. Se vincula al propietario con el cumplimiento de los servicios comunes, de manera que cualquier titular de un derecho de aprovechamiento por turno podrá reclamar la efectiva prestación a éste. Los derechos contemplados por la reciente ley no quedan incorporados a títulos o certificados (como en la modalidad accionarial o de club), sino que se transmiten por contrato, como cualquier otro derecho patrimonial”.

106 Así, bajo los esquemas del usufructo, los principales inconvenientes para la construcción de intereses sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido derivan de su carácter temporal, de la obligación de prestar fianza, de la responsabilidad del usufructuario por reparaciones, o de los problemas originados por la necesidad de consolidación del dominio, esto es, que el propietario recupere al final del plazo estipulado la facultad que ha cedido a terceros -el poder de disfrute- (Álvarez y Allendesalazar; 1989: 78-86).

107 Por su parte, los inconvenientes de configuración bajo los esquemas del derecho de uso y habitación derivan, en esencia, de su carácter temporal y de su imposibilidad de transmisión. En este contexto, señala Cerdeira (1999: 6) que “en la habitación, en principio, hay cierta restricción espacial (a una parte del objeto), y sustancial (a parte del

parte de dicha norma de una nueva figura para la configuración de estos negocios, derecho real de aprovechamiento por turno, nos lleva a centrar el análisis en éste último.

Con relación al derecho real de aprovechamiento por turno, señala Hernández (1998: 1836) que “se asemeja a derechos reales ya existentes, como el derecho de uso o el derecho de habitación. Es un derecho que limita la propiedad por cuanto reconoce al titular del mismo una serie de facultades fundamentalmente derivadas del derecho de uso y disfrute de la cosa que van a cercenar las facultades dominicales del propietario”.

Ciertamente, al igual que ocurre con el titular de cualquier derecho real de uso y disfrute, el adquirente de un derecho real de aprovechamiento por turno no tiene poder de disposición sobre el inmueble, sino sólo sobre su derecho de uso, pudiendo constituir sobre éste último cuantos gravámenes desee.

No obstante lo anterior, la referida facultad de disfrute aparece limitada en la LAT, puesto que no comprende las alteraciones de la unidad de alojamiento ni de su mobiliario¹⁰⁸, tratándose, además, de una facultad exclusiva, lo que elimina la posibilidad de que varios sujetos disfruten de la adquisición de forma simultánea; precisamente, la dimensión temporal unida a la espacial sirve para dotar de exclusividad a este derecho.

Si bien resulta evidente que nos encontramos ante un derecho real que permite el disfrute turnado de una unidad de alojamiento de destino

uso y, en su caso, del disfrute). En cambio, en el aprovechamiento por turno no parece haber limitación ni en el objeto, ni en el contenido del poder de goce, habiéndola sólo en la temporalidad de su ejercicio, que no en su titularidad, ni en su disposición”. Además de lo anterior, continúa señalando este último autor, hay otras dos divergencias entre ellos; de una parte, la finalidad básica en la habitación es la vivienda necesaria, mientras que el aprovechamiento por turno es vacacional o turística, imposibilitando la periodicidad de su goce satisfacer aquella otra necesidad, la de vivienda, que requiere de una estabilidad que el aprovechamiento por turno no puede por su naturaleza proporcionar, y de otra, el derecho de habitación se caracteriza por su esencial indisponibilidad, en tanto que el aprovechamiento por turno es enteramente disponible.

108 Artículo 1 de la LAT.

turístico con carácter periódico y rotativo, queda por resolver una cuestión adicional, esto es, de qué tipo de derecho real se trata.

A este respecto, es destacable que en el caso que nos ocupa, el derecho del titular incluye tanto el disfrute del alojamiento como de los servicios comunes, entendiéndose el derecho de disfrute de los servicios pactados como contenido esencial del acuerdo, siendo el propietario-promotor el responsable de la buena marcha de la operación, esto es, de la viabilidad del régimen.

La falta de cualquiera de ellos (derecho de disfrute y servicios comunes) determina la posibilidad de resolver el contrato conforme a lo establecido en la propia LAT. Este énfasis puesto en la faceta de servicios evidencia la naturaleza turística del tiempo compartido bajo este tipo de configuraciones.

Nos encontramos, por tanto, ante un derecho real limitado de goce, al que debemos, al mismo tiempo, añadir el calificativo de “especial”, ya que el titular del mismo no tiene derecho a recibir sólo el uso directo de la cosa, tal como ocurre normalmente con este tipo de derechos, sino que debe percibir, además, la prestación de determinados servicios.

- Modalidades de derecho obligacional

Al igual que ocurría en el caso de su configuración como derecho real limitado, este tipo de modalidades viene caracterizada por una disociación propiedad-uso, en virtud de la cual el consumidor adquiere un derecho de disfrute sobre un inmueble vacacional, reteniendo el promotor o la entidad propietaria la titularidad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido, lo cual garantiza la existencia de un propietario último al que poder responsabilizar del correcto desarrollo del proceso.

Además de lo anterior, a diferencia de las manifestaciones inmobiliarias, en las que lo adquirido por el consumidor se corresponde con un derecho real sobre un inmueble vacacional, en estas

modalidades lo intercambiado es una utilidad, concretada en el derecho personal a usar el elemento o a beneficiarse de sus frutos. Con relación a ello, convenimos con Downes (1998: 59) en que si bien en ellas se otorga al socio un derecho con los atributos clásicos del derecho de propiedad (posibilidad de ocupar la vivienda, de arrendarla a un tercero, o de ceder el derecho), no estamos ante un derecho real inmobiliario, sino ante uno de crédito contra la sociedad propietaria.

Abundando en esta cuestión, establece Carrascosa (1992: 775) que estas manifestaciones del tiempo compartido se concretan habitualmente en contratos en virtud de los cuales el comprador adquiere un derecho personal o contractual para usar y disfrutar una determinada unidad inmobiliaria durante un período específico y por un número determinado de años¹⁰⁹. No nos encontramos por tanto ante un derecho real de multipropiedad.

Ciertamente, si por algo se caracteriza este tipo de modalidades turísticas es precisamente porque en ellas ha jugado un papel muy importante la autonomía de la voluntad, por lo que no resulta sencillo concretar de forma resumida la totalidad de las opciones que en la práctica pueden darse para la configuración de este tipo de acuerdos. No obstante, sin ánimo de ofrecer una clasificación cerrada y aceptando sus posibles limitaciones, proponemos la agrupación de las mismas en:

109 Aunque el objetivo último de tales cesiones consiste en otorgar un derecho de uso sobre un inmueble vacacional, acompañado de un conjunto de servicios complementarios, en torno a algunas de estas manifestaciones se ha venido generando una gran polémica, por cuanto su utilización responde, en algunas ocasiones, a la búsqueda de mecanismos para eludir la aplicación de la normativa española. En efecto, al tratarse de modalidades no constitutivas de derechos reales, se produce un debilitamiento de la vinculación con el inmueble, lo que, de otra parte, permite efectuar especulaciones acerca de la posible aplicabilidad de otra ley distinta a la española para la regulación de los intereses de las partes en este tipo de cesiones. Ello en virtud de la interpretación que se proporcione al artículo 10 del Código civil -que señala que “la posesión, la propiedad y los demás derechos sobre bienes inmuebles, así como su publicidad se regirán por la ley del lugar donde se hallen”- pudiendo entenderse que se aplica sólo a los derechos reales que se constituyan sobre los bienes inmuebles o bien se considere igualmente aplicable a los derechos obligacionales.

- Modalidades en las que el derecho de disfrute deriva de la pertenencia a una sociedad o asociación (club), donde la acción o el certificado de miembro del club se erige como soporte legal del tiempo compartido.
- Modalidades en las que el referido derecho viene soportado por acuerdos obligacionales entre las partes y no por el contrato de sociedad o contratos asociativos. Dentro de ellas se admite una gran diversidad de configuraciones, tales como los arrendamientos, las licencias, acuerdos de uso adoptados entre los propietarios en régimen de condominio de un inmueble común, etc.

Una cuestión importante que debe ser destacada en el contexto de la primera categoría de las modalidades referenciadas es el hecho de que, en algunas ocasiones, el objeto del contrato suscrito entre el transmitente y el adquirente de tiempo compartido presenta algunas dificultades de calificación práctica, especialmente en aquellos supuestos en los que no se designa un inmueble concreto sobre el que se ejercitará el referido disfrute. Carrascosa (1992: 777) alude a tales dificultades en aquellos casos en los que no se especifica un objeto ni siquiera mediato, esto es, un inmueble determinado sobre el que se ejercitará el derecho de disfrute, lo cual suele ser bastante habitual en los sistemas de club, donde al estar el objeto indeterminado hasta que el socio elija, no parece posible afirmar que ambos, socio y club, celebren un contrato relativo a bienes inmuebles.

Así, si bien es cierto que podría entenderse que en el caso descrito el contenido del acuerdo guarda mayor similitud con un simple contrato asociativo y no con uno de cesión de uso, también podría defenderse que nos encontramos ante un contrato para la cesión de un derecho de uso sobre un inmueble vacacional, en el que la forma asociativa es un simple mecanismo para la consecución de dicha finalidad, es decir, una simple forma que difiere de la verdadera sustancia económica de la operación; o bien entender que su contenido guarda mayor similitud con un simple contrato asociativo y no con uno de cesión de uso.

Por lo que respecta al segundo grupo de modalidades diferenciadas, esto es, aquéllas en las que el tiempo compartido no viene soportado por la pertenencia a un club ni asociación, sino en meros acuerdos obligacionales entre las partes que suscriben el contrato, ya hemos señalado que el amplio margen de maniobra que se ha venido atribuyendo a la voluntad de las partes en este contexto ha aumentado la complejidad de proceder a su adecuada calificación jurídica.

De todas ellas, nos centraremos en el presente trabajo en las construcciones arrendaticias, no sólo por haber sido una de las opciones más habituales para la plasmación práctica de los acuerdos de cesión de uso de inmuebles en régimen de tiempo compartido¹¹⁰, sino también por el hecho de que haya sido precisamente una variante de ellas, el arrendamiento por temporada, la modalidad obligacional adoptada por la LAT, convirtiendo así al adquirente en una suerte de arrendatario.

En virtud de lo señalado en tales normas¹¹¹, podría concluirse que el arrendamiento¹¹² es un contrato en virtud del cual arrendador y arrendatario (las dos partes intervinientes en el mismo), se obligan recíprocamente; el primero a conceder el goce de una cosa y el arrendatario a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado¹¹³.

110 A este respecto, señala Álvarez y Allendesalazar (1989: 68) que son numerosos los contratos de tiempo compartido que conceptúan el derecho de uso del apartamento que el consumidor adquiere como un derecho de arrendamiento, añadiendo que en ciertos casos, a voluntad del adquirente, puede hacerse constar en escritura pública, inscribible en el Registro de la Propiedad correspondiente.

111 Señala Cerdeira (1999: 5) que el régimen legal aplicable a esta figura vendrá dado por el siguiente orden jerárquico de fuentes: la LAT, los títulos I, IV y V de la Ley de Arrendamientos Urbanos que son imperativos, la voluntad de las partes, el título III de la Ley de Arrendamientos Urbanos y como última fuente supletoria el Código Civil.

112 La regulación de la figura de los arrendamientos aparece contenida en el Código Civil, así como en un conjunto de leyes especiales.

113 La normativa reguladora diferencia tres tipos de arrendamiento distintos: de cosas, de servicios y de obra, siendo los primeros el ámbito más frecuente en el que se han encuadrado las cesiones de inmuebles en régimen de tiempo compartido.

Sobre la base de lo anterior, cabría preguntarse si realmente las relaciones jurídicas surgidas de este tipo de modalidades son equivalentes a las que derivan de los acuerdos de cesión del uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido. A tales efectos, algunos inconvenientes para su consideración han sido concretados por Álvarez y Allendesalazar (1989: 68-75) en los siguientes:

- La naturaleza temporal del arrendamiento, esto es, el hecho de que el goce y uso del objeto arrendado se pacte por tiempo determinado choca frontalmente con el carácter perpetuo de algunas de las manifestaciones del tiempo compartido.
- La forma de satisfacer la renta en la figura del arrendamiento difiere sustancialmente de la modalidad elegida habitualmente para los contratos de cesión de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido, ya que si bien en aquéllos tiene carácter periódico, en el caso del tiempo compartido se desembolsa de una o dos veces al comienzo de la ejecución del contrato¹¹⁴.

Con relación a este inconveniente, cierto es que según lo estipulado en el Código Civil, el arrendatario está obligado a pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos¹¹⁵, lo que deja abierta la posibilidad a que las partes pacten de la forma que estimen más conveniente su abono. No obstante, el resto de la regulación contenida en la citada norma parece contemplar el supuesto más típico y habitual, el de que el precio del

114 Es precisamente éste uno de los inconvenientes esenciales para la configuración del tiempo compartido bajo los esquemas del arrendamiento, ya que existen dudas acerca de la calificación del desembolso satisfecho por el comprador como renta arrendaticia (cuota de adhesión). Aunque se trata de un precio cierto, “el hecho de que el precio lo satisfaga el adquirente a la firma del contrato, no viniendo posteriormente obligado a satisfacer más que unas cuotas de mantenimiento que normalmente derivan de otro contrato superpuesto, hace que [el tiempo compartido] se aparte de la forma típica de satisfacerse la renta en el contrato de arrendamiento, que viene caracterizado por la periodicidad en el pago” (Álvarez y Allendesalazar; 1989: 74).

115 Artículo 1.555 del Código Civil.

arrendamiento se satisfaga periódicamente o en función de unidades de tiempo.

- La figura de la tácita reconducción, como mecanismo que permite que una vez expirado el plazo para el que se pactó el arrendamiento el arrendatario pueda permanecer disfrutando del objeto arrendado, típico de las construcciones arrendaticias, parece no encajar en la mayoría de los supuestos en los que se concretan estos usos.

Pero a pesar de las dificultades anteriormente señaladas, lo cierto es que la LAT recoge la posibilidad de que junto al derecho real de aprovechamiento por turno, el tiempo compartido pueda constituirse como una forma especial de arrendamiento por temporada.

La reglamentación de la nueva figura ofrece algunas peculiaridades, lo que explica que, habiéndose decantado el legislador por la regulación del tiempo compartido bajo los esquemas de una institución ya conocida, esto es, el arrendamiento por temporada, haya tenido que completarse ésta con disposiciones adicionales. A este respecto, la propia LAT define el arrendamiento por temporada como aquel derecho que confiere al arrendatario la posibilidad de usar un alojamiento, dotado del mobiliario adecuado al efecto, durante un período determinado dentro de una temporada anual, todo lo cual evidencia que la finalidad de la institución radica en proporcionar alojamiento al arrendatario¹¹⁶.

116 No obstante lo anterior, no todos los arrendamientos por temporada se sujetan a la LAT; para que ésta resulte de aplicación deben ocurrir, siguiendo a Ruiz-Rico et al. (2000: 112), los siguientes requisitos:

- Debe ser un arrendamiento de temporada.
- Se corresponderá con un arrendamiento cíclico de bienes inmuebles.
- La finalidad debe ser “vacacional”.
- La duración mínima será de tres años, mientras que la máxima de cincuenta años.
- Será preciso el anticipo de rentas de algunas o todas las temporadas.
- El período anual de disfrute debe estar determinado o determinable.
- El alojamiento debe estar determinado o determinable por sus condiciones genéricas.

Así, la característica peculiar que individualiza estos contratos dentro del grupo más amplio de los arrendamientos de temporada reside en el objeto sobre el que se proyectan: un alojamiento integrado en un edificio o conjunto inmobiliario sometido al régimen de aprovechamiento por turno. Al ser una relación puramente obligatoria la que surge del contrato de arrendamiento, la prestación a la que se compromete el arrendador¹¹⁷ puede estar totalmente determinada al tiempo de la celebración del contrato o ser, en ese momento, simplemente determinable mediante el establecimiento de criterios que hagan posible con posterioridad la individualización plena (Jiménez; 2000: 400).

Además de las características anteriormente señaladas, dos aspectos adquieren en el caso del tiempo compartido una gran relevancia: de una parte, la posibilidad de que el promotor-arrendador proceda en cualquier momento de la existencia del tiempo compartido a enajenar el inmueble sobre el que ésta recae y, de otra, si el titular del derecho de disfrute tiene o no limitadas sus facultades de disposición con relación al turno adquirido.

Con relación a la primera de las cuestiones, debemos señalar que si un tercer adquirente de un inmueble sobre el que recae el tiempo compartido, ajeno a los contratos de cesión de uso y disfrute vigentes, destinara el inmueble objeto de su compra a una finalidad distinta, el tiempo compartido dejaría de cumplir con su finalidad económica. Para soslayar este inconveniente, señala la LAT, en su artículo 1.5, que, a pesar de reconocer que el propietario del inmueble tiene la posibilidad de efectuar actos de disposición sobre éste, su transmisión no puede

117 En este sentido, Jiménez (2000: 401) señala que “para celebrar contratos de arrendamiento vacacionales por temporada, igual que para concertar cualquier contrato de arrendamiento, no es necesario que el arrendador sea propietario del alojamiento al que se refiera el arriendo; basta que ostente sobre él la titularidad de un derecho de goce que legitime para su disfrute, ya que es, precisamente, el uso lo único que se cede por virtud del contrato. En consecuencia, quien sea titular de un derecho real de aprovechamiento por turno puede aprovechar por sí mismo el alojamiento o ceder su uso en arrendamiento a otro, si bien dentro de los límites que conforman el derecho que aquél ostenta. Ello supone que el arrendamiento además de temporada, ha de concertarse para

afectar a las obligaciones derivadas del régimen, por lo que se concluye que en caso de enajenación, el adquirente de tiempo compartido asumirá la responsabilidad derivada, a lo que sin duda contribuye el hecho de que el régimen esté inscrito en el Registro de la Propiedad.

De otra parte, con relación a la disponibilidad del derecho por parte de su titular, debemos señalar que se admite la posibilidad de enajenación e incluso la de efectuar actos de disposición¹¹⁸ sobre el mismo por parte de quien lo detente.

La LAT prevé, asimismo, una duración determinada para el régimen de aprovechamiento por turno. En este contexto, la institución de la tácita reconducción como forma de continuación del derecho arrendaticio parece dudosa en el campo del tiempo compartido. El regulador, al constituir el régimen, quiso prever un período máximo de vigencia del mismo, transcurrido el cual los derechos, sean personales o reales, caducan, sin posibilidad de reviviscencia (Ruiz Rico y García; 2000: 119).

Lo anterior evidencia que la intervención del legislador ha mitigado algunos de los problemas prácticos que planteaba la configuración del tiempo compartido bajo la figura del arrendamiento. A este respecto, debemos señalar que la coincidencia -no absoluta, como hemos tenido ocasión de comprobar- de las cesiones de intereses de tiempo compartido con la figura de los arrendamientos, ha implicado en la práctica que éste sea el punto de partida adoptado para la regulación de modalidades obligacionales en nuestro país; no en vano, en ambas se produce una cesión de uso a cambio de una contraprestación.

A modo de conclusión, podemos señalar que las modalidades no traslativas del dominio presentan una gran diversidad en la práctica. Frente a aquéllas en las que el derecho de uso y disfrute deriva de la

los mismos períodos anuales de disfrute a los que se extienda el derecho real del que es titular el arrendador.

118 El propio Código Civil señala que cuando en el contrato de arrendamiento de cosas no se prohíba expresamente, podrá el arrendatario subarrendar en todo o en parte la cosa

pertenencia del adquirente de tiempo compartido a un club o asociación o de la posesión de acciones de una sociedad, se sitúan otras basadas en meros derechos obligacionales recogidos en contratos suscritos entre el promotor y el adquirente, en los que el acceso al uso deriva de acuerdos de cesión, cuyo contenido se amplía normalmente por la suscripción simultánea de todo un conjunto diverso de prestaciones, tales como los derivados de servicios de gestión y mantenimiento o los propios de un sistema de intercambio.

No obstante lo anterior, habida cuenta nuestro objetivo último y las diferencias marginales que se producen entre algunas de tales configuraciones, optamos por reconducir a la figura del arrendatario las modalidades basadas en contratos diferentes al de sociedad y asociativo.

A este respecto, algunos autores como Ruiz-Rico y García (2000: 111) señalan que “resulta probable que el multiarriendo se erija en una modalidad más usada que la del derecho de aprovechamiento por turno como derecho real limitado, pues ofrece ciertas ventajas frente a ésta: es más barata para el adquirente (seguramente los gastos a la hora de su constitución notarial y registral serán menores) y las garantías van a ser idénticas o casi idénticas; por ejemplo, en cuanto a la eficacia frente a terceros, por la posibilidad de inscripción de los derechos arrendaticios en el Registro”.

Consecuentemente, desde la perspectiva que nos ocupa, consideraremos a los efectos de su análisis contable posterior, las siguientes alternativas de modalidades no traslativas de la propiedad: las modalidades inmobiliarias de derecho real limitado y las modalidades turísticas, tomando como ejemplo paradigmático de estas últimas a las construcciones arrendaticias¹¹⁹.

arrendada, sin perjuicio de su responsabilidad al cumplimiento del contrato para con el arrendador” (artículo 1.550).

119 Las modalidades basadas en el contrato de sociedad y en modalidades asociativas no presentan, desde la perspectiva que nos ocupa en este trabajo, mayores dificultades.

3.3 Aspectos contables de la constitución del régimen de aprovechamiento por turno

Una vez analizada la naturaleza jurídica y económica de este tipo de transacciones, profundizamos en su problemática contable, todo ello al objeto de poner de manifiesto cómo la concepción de la propiedad adoptada por parte de la Contabilidad ha venido incidiendo, de modo directo, en el reconocimiento de las operaciones de cesión de uso, y más concretamente, de las que se producen en el contexto del tiempo compartido.

Frente a la complejidad y diversidad del sector, las referencias al mismo son muy escasas tanto en el ámbito contable internacional como en el nacional, limitándose a unos breves comentarios en el SFAS 66, *Accounting for Sales of Real Estate* (FASB; 1982), relativo al reconocimiento del ingreso en este tipo de transacciones, así como al *Statement of Position* (SOP) elaborado recientemente por el *American Institute of Certified Public Accountants*, denominado *Accounting for Real Estate Timesharing Transactions*, remitido al FASB para su reciente aprobación como Exposure Draft (FASB; 2003a), actualmente en fase de discusión en el ámbito de este organismo.

Por su parte, la situación en el ámbito nacional es aún más desalentadora, ya que las referencias contables al sector analizado son prácticamente inexistentes y se limitan a unas breves consideraciones, algunas de ellas a modo de simple apunte o recomendación, en la Adaptación del Plan General de Contabilidad de 1990 (PGC90) a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b), las cuales, además, son anteriores a la promulgación de la regulación actual para el sector del tiempo compartido (LAT).

Por todo ello, entendemos que la discusión sobre los pormenores que suscita el reconocimiento contable en este tipo de operaciones cobra, si cabe, un mayor interés. En este sentido, agrupamos las problemáticas que van a ser consideradas en dos grandes apartados: la constitución del régimen de tiempo compartido y la transmisión de unidades espacio-temporales de aprovechamiento o turnos.

De este modo, comenzando por la primera de ellas, debemos indicar que la incursión del promotor en el negocio de tiempo compartido puede producirse en diferentes momentos. Así, podría suceder que su actividad abarque no sólo las tareas propias de la promoción del proyecto, sino también las derivadas de su construcción, lo cual no resulta, de otra parte, infrecuente en el sector considerado. Con relación a ello pueden producirse las siguientes situaciones¹²⁰:

- Empresas que realizan la actividad promotora inmobiliaria, encargando la construcción del inmueble a otras empresas ajenas a la misma;
- Empresas que realizan la actividad promotora inmobiliaria, construyendo el inmueble promovido con sus propios medios;
- 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.

No obstante lo anterior, debido a que nuestro objetivo último no es el análisis de la faceta de construcción del proyecto de tiempo compartido, que de otra parte no plantea peculiaridades destacadas en el caso del sector analizado, obviaremos cualquier referencia posterior a la misma.

La puesta en marcha de un negocio de tiempo compartido implica con carácter previo la constitución de un “régimen de aprovechamiento por turno¹²¹”. En este sentido, señala Torres y Saborido (2000: 177) que dicho acto, llevado a cabo por el propietario, ocasiona un efecto jurídico trascendental: la autorización al inicio del proceso de comercialización de los derechos de aprovechamiento por turno.

120 Véase la Adaptación del Plan General de Contabilidad de 1990 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b).

121 Artículo 4.3. de la LAT.

Dicha exigencia, reconocida expresamente y por primera vez en la LAT, resulta de aplicación a aquellas modalidades no traslativas¹²² de la propiedad, que aparecen expresamente contempladas en el nuevo texto legislativo.

La constitución de un régimen de aprovechamiento por turno, con carácter previo al inicio de la fase de comercialización de los intervalos de tiempo compartido, pretende procurar un mecanismo de información y protección al consumidor turístico, obteniendo el promotor, con su válida constitución, una especie de autorización para el inicio de la venta. Su adecuada formalización implica, para la unidad económica promotora, la realización de un conjunto de desembolsos, como son, por ejemplo, los derivados del otorgamiento de licencias, seguros, inscripciones registrales, etc.

Evidentemente, la decisión de constituir sobre un inmueble un régimen como el descrito conlleva la necesidad de determinar cuál será la modalidad de explotación elegida para la configuración de la operación de tiempo compartido. Ya hemos considerado que las alternativas a este respecto son variadas, determinando éstas la naturaleza, contenido e incluso el número de sujetos que pueden intervenir en la operación. En el citado contexto, la importancia del inmueble o complejo sobre el que se proyecta el tiempo compartido es evidente, no en vano constituye el soporte último de los derechos de uso y disfrute que van a ser transferidos a terceros. Es por ello que, como punto de partida al análisis del reconocimiento contable de este tipo de cesiones, la adscripción contable

122 Esto es, el acto de constitución tal cual es concebido en la LAT será exigible únicamente en aquellas modalidades en las que se hace evidente la vinculación del promotor a la operación de tiempo compartido, por retener éste la propiedad del inmueble sobre el que recae el citado régimen de explotación. No obstante lo anterior, para aquellos casos en los que nos encontremos ante modalidades traslativas del dominio tales como las estrictamente multipropietarias, el carácter del negocio guarda mayores conexiones con uno de carácter inmobiliario, siendo la asociación de propietarios la que, en última instancia, asumirá la responsabilidad derivada de la faceta de servicios del complejo, todo ello, sin perjuicio de que ésta pudiera depositar su confianza, en última instancia, en el promotor para que sea él quien de modo indirecto (no como propietario del complejo) asuma la referida faceta. Así la posición de los adquirentes puede asimilarse a la de un inversor inmobiliario y no a la de un turista consumidor sin que, en este caso, pueda exigirse a la Administración Turística que proteja este tipo de intereses.

del citado inmueble al balance del promotor cobra una especial relevancia, por cuanto ésta condicionará su reconocimiento posterior.

Con relación a dicha ubicación, caben, en principio, dos grandes posibilidades:

1. Que la empresa promotora sea la propietaria del inmueble sobre el que recaerá el régimen de tiempo compartido.
2. Que la empresa promotora explote el inmueble en régimen de tiempo compartido, mediante un título distinto al de propietaria.

En consonancia con su naturaleza económica, la adscripción del inmueble al balance del promotor responde al concepto de activo, habida cuenta que dicho inmueble:

- a. Contribuye a la obtención de beneficios económicos futuros.
- b. Se posee acceso exclusivo a esos beneficios económicos futuros.
- c. Existe un acontecimiento o transacción pasada (adquisición, construcción propia, etc.) que evidencia el control sobre dichos beneficios y proporciona, a su vez, un atributo relevante sobre cuya base pueda efectuarse una medición fiable.

No obstante lo anterior, aún aceptando su consideración como activo, las opciones de adscripción podrían ser varias. Así, la NIC-1 *Presentación de Estados Financieros* (IASB; 1998: párr. 57) establece que los bienes de circulante se caracterizan por el hecho de que:

- “su saldo se espera realizar, o se tiene para su venta o consumo, en el transcurso del ciclo normal de la explotación de la empresa, o
- se mantiene fundamentalmente por motivos comerciales, o para un plazo corto de tiempo, y se espera realizar dentro del período de doce meses tras la fecha de cierre del balance, o
- se trata de tesorería u otro medio líquido equivalente, cuya utilización no está sujeta a restricciones.

Todos los demás activos deben clasificarse como no circulantes”.

De lo anterior se desprende que un bien será calificado como activo fijo o bien como circulante dependiendo de la función que cumpla para el desarrollo de la actividad de la unidad económica. Así, “se incluirán en el activo circulante todos los elementos patrimoniales cuya finalidad en la empresa es la de integrarse en el ciclo de explotación para acabar convirtiéndose en efectivo mediante la venta y cobro de los productos. Desde esta óptica, se puede definir el activo circulante como el efectivo y otros bienes, derechos o recursos que se identifican comúnmente como aquellos que es razonable esperar que se conviertan en efectivo, se vendan o se consuman durante el ciclo de operación del negocio (AICPA, 1953; tomado de López Díaz *et al.*, 1991: 78).

En sentido similar, señala Omeñaca (1995: 31) que los elementos del activo fijo “comprenden los elementos patrimoniales que forman parte de la estructura fija de la empresa y que no tienen un fin especulativo de venta. Esta funcionalidad homogénea es la que determina su agrupación en la misma masa patrimonial: Inmovilizado”.

En nuestro caso concreto, la gran variedad de fórmulas bajo las cuales se puede estructurar la operación de tiempo compartido plantea diferentes alternativas de adscripción del inmueble a la contabilidad del promotor. Así, en aquellos casos en los que éste se desvincule de los riesgos y recompensas inherentes a la propiedad del mismo mediante su transmisión a terceros, la naturaleza del negocio guarda más conexión con la propia de uno inmobiliario, mientras que en aquellos casos en los que el promotor retenga tales riesgos y ventajas, cediendo a terceros meros derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales, nos encontramos ante un negocio claramente turístico en el que resulta evidente la intención de permanencia del promotor en el mismo, reteniendo la propiedad jurídica de los inmuebles sobre los que recae el tiempo compartido.

No obstante, ello no implica que, en el primer caso, no quepa la vinculación continuada de éste a la operación, en la medida en la que aún desvinculándose de los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del

inmueble, pueda asumir la prestación de un conjunto variado de servicios tales como los derivados de las tareas de gestión y mantenimiento del complejo.

A pesar de ello, no podemos desconocer que, aún en caso de producirse, la implicación continuada del promotor adquiere un matiz claramente diferente por cuanto no se efectúa a título de propietario, sino como simple deudor de un conjunto diverso de prestaciones acordadas entre las partes. Sobre la base de lo anterior, no resulta extraño que la adscripción del inmueble al balance del promotor de tiempo compartido venga directamente condicionada por la modalidad elegida para la configuración del negocio, no en vano ésta determina, en última instancia, la permanencia y finalidad de la citada partida en la unidad económica promotora.

Lo antedicho evidencia la necesidad de considerar de forma diferenciada, de una parte, aquellas modalidades traslativas del dominio o modalidades estrictamente multipropietarias (identificadas con las modalidades inmobiliarias de derecho real pleno resaltadas en el primer capítulo); y de otra, aquéllas en las que la propiedad de los inmuebles es retenida por el promotor, concretándose el contenido del acuerdo para estos últimos casos en la cesión de meros derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales.

Así, de acuerdo con lo señalado en la Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b), independientemente de que en este tipo de unidades económicas las existencias estén constituidas por elementos cuya permanencia en la misma pueda ser superior a un año, la clasificación entre Inmovilizado y Existencias -Activo Fijo o Circulante- vendrá dada por la función que los bienes cumplan con relación a su participación en el proceso productivo. De esta manera, “un elemento inmobiliario pertenecerá al grupo de Existencias si está destinado a transformarse en disponibilidad financiera a través de la venta como actividad ordinaria de la empresa, y un elemento pertenecerá al grupo de Inmovilizado si se encuentra vinculado a la empresa de manera permanente”.

Tal como hemos indicado, en nuestro caso particular, no existe una única alternativa de adscripción. Así, en principio, en el caso de modalidades traslativas de la propiedad, el soporte inmobiliario está destinado a transformarse en efectivo a través de la venta, claro está que de un tipo especial de venta, puesto que no se produce en un único instante de tiempo, a diferencia de lo que suele ocurrir en la promoción inmobiliaria habitual.

Más concretamente, de acuerdo con lo establecido en la NIC 2 *Inventarios* (IASB; 1997: 144), los inventarios “son activos:

- poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- en proceso de producción de cara a tal venta, o
- en la forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en el suministro de servicios”.

Por su parte, AECA (1991a) señala que son “existencias los bienes poseídos por la empresa para su venta en el transcurso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo”.

El PGC90 no proporciona una definición de esta masa patrimonial, limitándose a enumerar las partidas que se consideran incluidas dentro de ella, tales como las mercaderías, las materias primas, otros aprovisionamientos, productos semiterminados, productos terminados, subproductos, residuos y materiales recuperados.

Así, de acuerdo con las definiciones anteriores, en el caso de modalidades traslativas del dominio, habida cuenta que el objeto de las mismas es la cesión a terceros de la propiedad del inmueble por fracciones espacio-temporales o turnos, podría concluirse que bajo tales modalidades, los citados inmuebles, representados por un conjunto de unidades espacio-temporales de aprovechamiento, deberían ser incluidos en el balance de la unidad económica promotora dentro del epígrafe de Existencias.

Sin embargo, no basta con la determinación de su adscripción al ámbito de las Existencias, sino que dentro de ellas podríamos plantearnos de qué tipo

de existencias se trata. A este respecto, viene siendo habitual distinguir, dentro de esta masa patrimonial, las siguientes categorías¹²³:

- Mercaderías, adquiridas para ser vendidas sin transformación previa.
- Productos Terminados, fabricados por la empresa y listos para su venta.
- Productos en curso de transformación, en cualquier grado de terminación, entendiéndose por tales los destinados a convertirse con el tiempo en productos terminados, o a ser incorporados a ellos, incluyendo en todo caso las obras y trabajos en curso con período de elaboración prolongado.
- Materias primas y auxiliares, elementos básicos a partir de los cuales se realizan las operaciones de transformación en el proceso productivo.
- Otros materiales, tales como carburantes, lubricantes, piezas de recambio, etc., que no tienen cabida independiente en las categorías anteriores, pero son factores de la producción que se renuevan a lo largo del proceso contable.

Así, la adecuada adscripción de la edificación exigiría considerar si se trata de construcciones adquiridas del exterior, en cuyo caso nos encontramos ante unas existencias comerciales o mercaderías, o bien si es la propia empresa promotora la que gestiona la construcción e incluso urbanización del inmueble, supuesto éste en el que las categorías afectadas podrían ser las de materias primas (registrando los terrenos o solares sobre los que se proyecta la edificación), o bien la de productos en curso (recogiendo edificaciones en proceso inacabado de terminación) e incluso productos terminados (para los casos en los que bajo la hipótesis de producción propia, éstas se encuentren finalizadas).

123 Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuenta de España (1996): Auditoria, Tomo I, p. 555.

Más concretamente, la Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b), recoge en el subgrupo de existencias las cuentas de:

(30) Edificios adquiridos

(306) Edificios para venta en multipropiedad

(33) Edificios en construcción¹²⁴

(3306) Edificios para venta en multipropiedad

(35) Edificios construidos

(356) Edificios construidos para venta en multipropiedad

No obstante lo anterior, no podemos dejar de resaltar lo inadecuado de tal denominación, ya que a pesar de su consideración como “edificios”, en realidad tales cuentas de existencias están reflejando unidades espacio-temporales de aprovechamiento o turnos, lo que de otra parte nos lleva a considerar que, al venir éstos expresados en una doble dimensión espacio-tiempo, pesa sobre ellas un carácter claramente inmaterial, aspecto que las diferencia del resto de partidas de la masa patrimonial incluida en el grupo 3. *Existencias* del PGC90.

A este respecto, nos parece importante resaltar que, con la cesión de los turnos, el promotor no se desprende únicamente de la facultad de uso sobre el inmueble, sino también y de forma gradual, del resto de facultades inherentes a la propiedad del mismo, tales como la de efectuar actos de disposición sobre él, es decir, tras la enajenación de todos los turnos, el promotor de tiempo compartido no conserva ningún interés residual sobre el edificio objeto de explotación en régimen de tiempo compartido.

124 Obsérvese que como consecuencia de la aprobación de las normas de Adaptación del PGC90 a las empresas del sector vitivinícola (ICAC; 2001b) se introduce un criterio específico para recoger en el balance de dichas unidades económicas las existencias con ciclo de elaboración o producción superior al año, lo que lleva a una modificación de la Adaptación del PGC90 a las empresas inmobiliarias de 1994 al objeto de lograr la sintonía con la citada norma. Todo ello lleva a una diferenciación en estas últimas entre las partidas de edificios en construcción de ciclo largo, que recoge obras en curso cuyo plazo de construcción supera el año y edificios en construcción de ciclo corto, para aquellos supuestos en los que éste sea inferior al año.

De este modo, en línea con lo que venimos considerando en el capítulo precedente, situándonos en la acepción jurídica de la propiedad en los países de ley civil, esto es, como la suma de un conjunto de facultades diversas que en principio pertenecen a un mismo sujeto, tales como la de uso y disfrute o la de efectuar actos de disposición, la venta de turnos supone para el promotor el traslado gradual y progresivo de todas las facultades integrantes del derecho de propiedad sobre los inmuebles.

De otra parte, en el marco de las modalidades no traslativas de la propiedad, la adscripción del soporte inmobiliario a la contabilidad del promotor debe ser convenientemente considerada. En este sentido, la NIC 16 *Inmovilizado Material* (IASB; 1997: 379) define esta partida como los activos tangibles que:

- posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y
- se esperan usar durante más de un período económico.

Así, centrándonos en el soporte inmobiliario del tiempo compartido, cabría considerar que, como consecuencia de que el período de permanencia de la edificación en la unidad económica promotora supera el ejercicio económico y la actividad principal de esta última no se concreta en su enajenación a terceros, sino más bien en la cesión de meros derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales, su adecuada adscripción exigiría su inclusión en la partida de Activo Fijo Material.

En este sentido, cabría plantearse si tras la constitución de un régimen de tiempo compartido debería producirse una reclasificación de la referida partida incluida en el Activo Fijo Material. Desde una perspectiva económica, la constitución del régimen autoriza al promotor el inicio de la comercialización de las unidades espacio-temporales de aprovechamiento o turnos, lo que de otra parte no impide que, de forma aislada e independiente a la comercialización de éstos, el promotor conserve un interés residual sobre el inmueble objeto de explotación que puede ser enajenado a terceros.

En este sentido, a diferencia de lo que se apuntó para el caso de modalidades traslativas de la propiedad, la cesión de turnos siguiendo esta modalidad sólo implica para el promotor la renuncia paulatina y temporal a la facultad de disfrute sobre el inmueble que va ser cedida a los diferentes adquirentes de tiempo compartido, pero no la pérdida del resto de facultades que integran la propiedad sobre la edificación.

Evidentemente, la constitución del régimen tiene consecuencias económicas importantes para el titular del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido. La propia LAT impone una obligación a todo aquel que adquiera un inmueble sobre el que recae una modalidad de explotación como la descrita, de subrogarse en las prestaciones del propietario original.

Si bien pudiera pensarse que dicha constitución implica el surgimiento de una nueva magnitud, los turnos o unidades espacio temporales de aprovechamiento que van a ser transmitidos a terceros, no parece que, a priori, pueda concluirse que la constitución del régimen anula las construcciones inicialmente reconocidas, puesto que el promotor podría proceder a la enajenación separada de estas últimas, todo lo cual aconseja, al menos en un estadio inicial, la incorporación de las referidas edificaciones al Activo Fijo Material de la unidad económica promotora.

Señala Jiménez (2000: 376) que, “si bien el régimen de aprovechamiento por turno no modifica la titularidad dominical en cuanto tal, sí que afecta a la facultad de disfrute impidiendo, tras su constitución, cualquier otra forma de explotación del inmueble que no sea la turística o vacacional”.

En este contexto, habida cuenta la importancia que implica la constitución de un régimen como el descrito, por las restricciones¹²⁵ y obligaciones que éste impone al propietario del inmueble, podría pensarse en el suministro de información adicional relativa a su constitución en la memoria o anexo.

De otra parte, cabría incluso preguntarnos si bajo algún supuesto concreto la construcción sobre la que recae un régimen de tiempo compartido podría

125 No podemos desconocer que la existencia de un régimen de tiempo compartido sobre el inmueble tendrá una clara repercusión sobre su valor de realización.

ser considerada como una propiedad de inversión en la contabilidad del promotor. En este contexto, de acuerdo con lo establecido en la propia NIC 40 (2000), “[l]as propiedades de inversión se mantienen para ganar rentas o para apreciación o ambas. Así, una propiedad de inversión genera entradas de efectivo con independencia del resto de activos mantenidos por una empresa. Esto distingue a las propiedades de inversión de la propiedad ocupada por el titular. La producción u oferta de bienes y servicios (o el uso de la propiedad para propósitos administrativos) genera entradas de efectivo que son atribuibles no sólo a la propiedad, sino también a otros activos usados en la producción o distribución”.

Con relación a la consideración del inmueble como una propiedad de inversión, nos parecen especialmente indicativas las menciones efectuadas en la norma internacional que venimos describiendo para aquellos supuestos en los que la empresa que mantiene dichas propiedades proporciona, a su vez, servicios auxiliares a quienes las usan.

En la medida en la que los servicios sean un componente insignificante del acuerdo en su conjunto, la partida será tratada como una propiedad de inversión. Por el contrario, en aquellos casos en los que los servicios provistos son un componente más relevante del acuerdo de cesión, tal como ocurre, por ejemplo, en el ámbito de la gestión hotelera, el activo es fijo material y no propiedad de inversión.

A este respecto, no podemos desconocer que la determinación de si la faceta de servicios es o no un componente significativo del acuerdo en su conjunto introduce cierto grado de subjetividad, haciendo difícil, en ocasiones, una adecuada clasificación de la partida como activo fijo material o como propiedad de inversión.

La propia remisión que efectúa la norma a aquellos supuestos en los que el titular de un hotel¹²⁶ transfiere ciertas responsabilidades a terceras partes

126 La clasificación de hoteles y propiedades similares fue controvertida. “Algunos ven los hoteles esencialmente como inversiones, mientras que otros lo consideran propiedades operativas. Determinados autores exigen una regla detallada para especificar si hoteles (y quizás otras categorías de propiedad, tales como restaurantes, bares, etc.) deberían ser

bajo un contrato de gestión, de tal modo que, en función de los términos y condiciones pactadas, la posición de aquél pueda asemejarse a la de un inversor pasivo, podría, a priori, ser trasladada al ámbito del tiempo compartido.

Así, para aquellos supuestos en los que el promotor de tiempo compartido ha cedido a terceros determinados riesgos de la explotación, de forma tal que su posición pueda ser asimilada a la de un inversor pasivo, podría considerarse la citada posibilidad. Ello ocurrirá, por ejemplo, cuando se trasladen bajo ciertas condiciones las facetas de gestión y mantenimiento de los complejos de tiempo compartido a empresas especializadas en la prestación de este tipo de servicios, siempre y cuando el contenido del acuerdo posicione al promotor en una situación asimilada a la de un inversor pasivo.

No obstante lo anterior, en la mayoría de las ocasiones los negocios de tiempo compartido, para aquellas modalidades no traslativas del dominio en las que la finalidad última del promotor es la cesión al adquirente de tiempo compartido de un derecho de uso y disfrute sobre un inmueble vacacional, unido a un conjunto de servicios complementarios, normalmente nos encontramos ante una partida de Activo Fijo Material, ya que los servicios que acompañan a la cesión de uso que venimos describiendo son significativos y constituyen una parte importante del acuerdo en su conjunto, siendo de otra parte habitual que sea el propio promotor quien se implique de forma directa en la prestación de muchos de ellos. De esta forma, la adscripción de la edificación a la partida de Propiedades de Inversión en el balance de la empresa promotora tendrá un carácter claramente excepcional¹²⁷.

clasificadas como propiedades de inversión o como propiedades ocupadas por el titular” (NIC 40; 2000).

127 A este respecto, la propia NIC 40 (2000) señala que ciertas propiedades incluyen una proporción que se mantiene para obtener rentas o para apreciación de capital revalorización y otra proporción se usa en la producción u oferta de bienes y servicios o para objetivos administrativos. Si esas porciones pueden ser vendidas de modo separado, (o arrendadas de modo separado bajo un contrato de *leasing* financiero), la empresa contabilizará cada proporción de forma independiente. Si las proporciones no se pueden vender separadamente, la propiedad es propiedad de inversión sólo si una proporción

Una vez consideradas las formas más frecuentes de adscripción, podríamos plantearnos dónde se contabilizan los desembolsos que implica para el promotor la constitución de un régimen de tiempo compartido. A este respecto, debemos indicar que si bien es posible que el régimen se constituya una vez finalizada la construcción del inmueble sobre el que recaerá el tiempo compartido, también podría ocurrir que éste se instaure cuando el inmueble está en fase de construcción, al objeto de poder comercializar los diferentes turnos de aprovechamiento desde ese preciso momento.

Lo anterior determina la posibilidad de que puedan surgir acuerdos para la cesión del uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido en cualquier momento anterior o posterior a la terminación de la construcción del proyecto de tiempo compartido, siempre y cuando, con carácter previo a la transmisión, se haya procedido a la formalización del régimen. No obstante, resulta evidente que, al no poseer el inmueble existencia física, el adquirente de tiempo compartido no podrá reclamar las prestaciones acordadas con el promotor hasta que se finalice la construcción, tal como posteriormente consideraremos.

Con relación a estos desembolsos, en la medida en la que se incurre en ellos como consecuencia de la realización de la actividad típica de la empresa promotora, esto es, la comercialización del inventario de tiempo compartido, podría pensarse en su consideración como gastos, habida cuenta que reflejan parte del “importe monetario bruto correspondiente a las disminuciones experimentadas por el patrimonio neto de una entidad en un período determinado [...]” (AECA, 1996: 18).

Aunque si bien es cierto que tales costes se soportan en el momento de la constitución del régimen y con carácter previo al inicio de sus actividades básicas, esto es, la comercialización de los intervalos de tiempo compartido, en línea con lo señalado por Norverto (1994: C-794), “los gastos que no guardan relación con los ingresos del ejercicio, sino con ingresos de ejercicios futuros, deberán figurar en el balance como activo, y

insignificante se mantiene para ser usada en la producción o suministros de bienes y servicios o para objetivos administrativos.

se imputarán como gasto en ejercicios posteriores cuando estén ayudando a generar ingresos, ya que será en tales ejercicios en los que se producirá la correlación entre ingresos y gastos”.

Así, con relación a este tipo de desembolsos, podríamos preguntarnos si se tiene la certeza de que de ellos van a derivarse ingresos futuros, en cuyo caso podríamos plantearnos su activación. A nuestro juicio, la naturaleza de los gastos anteriores guarda una cierta similitud con la partida de *Gastos* de establecimiento prevista en el PGC90, habida cuenta que se trata de gastos en los que la empresa incurre con motivo del inicio de su actividad. Además, en la medida en la que pueda entenderse que tienen relación con los ingresos futuros, podría plantearse su reconocimiento contable en el balance como *Gastos a distribuir en varios ejercicios*¹²⁸.

Finalmente, con independencia de su consideración como gastos, debemos pensar si es posible su adscripción como mayor valor del activo, en nuestro caso la edificación objeto de explotación en régimen de tiempo compartido. En línea con la conceptualización y criterios de reconocimiento analizados en el capítulo precedente, debemos recordar que no se reconoce un activo en el balance de situación en aquellos casos en los que el grado de certidumbre acerca de la afluencia hacia la empresa de los beneficios económicos más allá del período corriente es insuficiente para garantizar el reconocimiento del activo, procediendo en su lugar al reconocimiento de un gasto. De este modo, la discusión sobre la posibilidad de reconocer los gastos derivados de la constitución como mayor valor del activo exige diferenciar, de una parte, aquellas situaciones en las que el inmueble se ha reconocido como Inmovilizado material o bien en la partida de Existencias¹²⁹ de la unidad económica promotora.

La NIC 16 (IASC; 1997: 384-385) establece que “los desembolsos posteriores a la adquisición de un elemento, que ha sido reconocido ya como Inmovilizado Material, deben ser añadidos al valor contable del

128 Ya hemos visto que bajo un enfoque de activo/pasivo, la única razón que podría justificar la inclusión en el balance de una partida de activo es su capacidad para generar beneficios económicos futuros.

activo cuando sea probable que de los mismos se deriven beneficios económicos futuros, adicionales a los originalmente evaluados, siguiendo pautas normales de rendimiento, para el activo existente. Cualquier otro gasto posterior debe ser reconocido como un gasto del ejercicio en el que se produce”.

Por el contrario, la citada norma internacional establece que “los gastos de reparaciones y mantenimiento del inmovilizado material se realizan para restaurar o mantener los beneficios económicos futuros que la empresa puede esperar de las pautas normales de rendimiento estimadas originariamente para el activo. Como tales, se reconocen normalmente como gastos del período en que se producen” (IASC; 1997: 384).

A este respecto, de acuerdo con lo establecido en el PGC90 así como en la Resolución del ICAC sobre Inmovilizado Material, pueden formar parte del precio de adquisición o coste de producción de un elemento aquellos gastos generados:

- Antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del bien, si éste está destinado a servir de forma duradera en la actividad de la empresa.
- Que supongan un aumento de su capacidad de producción, una mejora sustancial en su productividad o un alargamiento de la vida útil, si se producen después de su entrada en funcionamiento.

Sobre la base de todo lo antedicho y considerando que los gastos derivados de la constitución del régimen se devengan antes de la entrada en funcionamiento del mismo, podría defenderse su adscripción al balance como mayor valor de la edificación.

Finalmente, para el caso de modalidades traslativas de la propiedad, si bien es cierto que en estos supuestos no es necesaria la constitución del régimen en el mismo sentido indicado en la LAT, podría utilizarse un razonamiento

129 Su consideración como propiedad de inversión no ha sido analizada por su excepcionalidad.

similar con relación a los gastos derivados de la puesta en marcha de la operación.

Entendemos que las conclusiones obtenidas anteriormente serían perfectamente trasladables al ámbito de las modalidades traslativas, con la única salvedad de que en el caso de su consideración como mayor valor del activo la masa patrimonial implicada será la de Existencias. En este sentido, la NIC 2 (IASB; 1997: 145) establece que “[e]l coste de las existencias debe comprender todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se ha incurrido para darles su condición y ubicación actuales”.

Llegados a este punto, debemos señalar que todas las consideraciones que hasta aquí hemos efectuado se corresponden con aquellos supuestos en los que el promotor de tiempo compartido explota el inmueble a título de propietario. No obstante lo anterior, no podrían desconocerse otras posibilidades, tales como la de que el inmueble objeto de la referida explotación no sea propiedad del promotor y en consecuencia, no aparezca reflejado en su patrimonio.

En determinadas modalidades de configuración viene siendo frecuente la utilización de algunas formas de financiación fuera de balance, como aquellas en las que el promotor se convierte en una suerte de arrendatario del inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido, lo cual permite que el soporte inmobiliario de la operación figure en el patrimonio de otra entidad distinta a aquélla que lo promociona.

En estos casos, las sociedades propietarias, denominadas en la literatura anglosajona *Special Purpose Entities* (sociedades de propósito especial), permiten una estructuración de la operación de forma tal que el endeudamiento derivado de la adquisición del inmueble no aparezca en la contabilidad del promotor, ya que es la entidad de propósito especial la que contabiliza la deuda, convirtiéndose aquél en arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento con la sociedad de propósito especial. Posteriormente, el promotor constituirá un régimen de explotación en tiempo compartido sobre la citada edificación. De este modo, se consigue,

además de la constitución de un patrimonio separado que constituye una garantía para la operación¹³⁰, una omisión de activos y pasivos en los estados financieros del promotor¹³¹.

A modo de conclusión, podemos señalar que, en la mayoría de los casos, la adscripción del soporte inmobiliario objeto de explotación en régimen de tiempo compartido a la contabilidad del promotor puede efectuarse bien a la partida de Existencias, en aquellos supuestos de modalidades traslativas del dominio, o bien a la de Activo Fijo, en el caso de modalidades no traslativas de la propiedad. No obstante, en este último caso las opciones de adscripción son diversas en función de la finalidad perseguida por la empresa promotora, siendo la adscripción de la edificación al Activo Fijo Material la alternativa más frecuente. Tampoco pueden obviarse aquellos supuestos en los que el promotor explota el complejo en régimen de tiempo compartido sin ser propietario del mismo, siendo diversas las opciones que a este respecto se plantean, entre otras, aquellas en las que actúa como simple intermediario o agente, e incluso como arrendatario del inmueble objeto de tiempo compartido.

La constitución de un régimen de aprovechamiento como el que hemos estudiado implica para el promotor la necesidad de determinar el modo en el que procederá a la incorporación de los costes derivados de su formalización a sus registros contables, siendo varias las alternativas existentes a este respecto, esto es, su consideración como gastos, en cuyo caso podría optarse por incorporarlos al ejercicio o, por el contrario,

130 Tal como ocurre en determinadas modalidades de configuración del fenómeno, como por ejemplo aquellas que utilizan la figura del *trust*.

131 En enero de 2001, el FASB emitió la Interpretación nº 46 *Consolidation of Variable Interest Entities*, estableciendo unos nuevos criterios para mejorar la información financiera de aquellas empresas que incurren en operaciones concretadas en acuerdos en virtud de los cuales una entidad compra una edificación y posteriormente se la arrienda a la empresa gestora, consiguiendo esta última eliminar el endeudamiento de su balance. La solución adoptada consiste en la obligación de consolidar este tipo de entidades, al objeto de que pueda conseguirse una información más adecuada sobre los recursos, obligaciones, riesgos y oportunidades de la empresa. Por su parte, el IASB ha añadido a su agenda un proyecto técnico para la discusión de la consolidación de las denominadas entidades de propósito especial; igualmente el FASB se encuentra en el momento de la realización de este trabajo discutiendo todo un conjunto de cuestiones diversas suscitadas por este tipo de entidades.

contabilizarlos como gastos a distribuir en varios ejercicios, pudiendo considerarse, asimismo, su incorporación como mayor valor del activo.

Las cuestiones que hasta ahora hemos venido apuntando constituirán el punto de partida para el análisis posterior de la transmisión de intereses sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido, tanto en las modalidades traslativas como en las no traslativas de la propiedad, aspecto este último esencial en el ámbito de nuestro trabajo.

3.4 Aspectos contables de la transmisión de intervalos de tiempo compartido en modalidades traslativas de la propiedad

El proceso de comercialización de tiempo compartido aparece dotado de peculiaridades propias que inciden de forma directa en el planteamiento económico-financiero para el promotor. Las agresivas técnicas de venta que se han venido empleando para la comercialización¹³² de turnos de aprovechamiento y el hecho de que el promotor afronte una inversión con marcadas peculiaridades, derivadas no sólo de su alta rentabilidad, sino también de la reducción del período de recuperación de la inversión, así como de la posibilidad de obtener ingresos adicionales en el caso de que sea él mismo quien asuma las tareas de gestión y mantenimiento del complejo, dotan al fenómeno de especiales connotaciones¹³³.

132 Son muchas las técnicas de ventas que puede utilizar el promotor de tiempo compartido para captar potenciales compradores, esto es, programas de invitaciones, correo directo, telemarketing, programas de recomendación, programas de minivacaciones, contactos fuera de emplazamiento a través de OPC (*Outside Personal Contact*), etc. No es nuestra intención efectuar un análisis pormenorizado de cada una de estas técnicas, señalando únicamente que todas ellas tratan de atraer a un potencial comprador a una presentación de ventas.

133 Con relación a la fase de transmisión, la propia LAT en su artículo 8 establece una obligación informativa, aplicable a cualquier sujeto que pretenda comercializar los turnos de aprovechamiento, concretada en la redacción de un documento que ha de ser inscrito en el Registro de la Propiedad, en el que se hará constar información relativa a:

- Identificación del propietario, promotor, así como de cualquier persona física o jurídica que participe profesionalmente en la transmisión o comercialización de los derechos de aprovechamiento por turno.
- La naturaleza real o personal de los derechos que van a ser objeto de transmisión.

Aceptando lo anterior, podemos indicar que si por algo se han venido caracterizando las cesiones de intereses en régimen de tiempo compartido en el caso modalidades no traslativas de la propiedad, es precisamente porque a través de ellas el promotor cede la propiedad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido a los diferentes adquirentes, que, de este modo, se convierten en multipropietarios. Así, con relación a estos supuestos, cabría plantearse cuál debería ser el reconocimiento contable de la operación de transmisión por parte de la unidad económica promotora, ya que si bien hemos indicado que la adscripción contable de la edificación al balance de ésta será la de Existencias, se plantea una dificultad añadida para el cálculo del coste del turno o la semana vendida.

Con relación a lo anterior, las normas de valoración de la Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (1994b) señalan que en el caso de edificios adquiridos o construidos para venta en multipropiedad “[a] los efectos de valoración de las existencias finales, y por lo tanto en relación con el cálculo del “coste de los edificios vendidos”, se imputará el coste del edificio a las unidades o turnos fijos de aprovechamiento mínimos. Al realizar la imputación se tendrá en cuenta:

- Que existen días del año que por estar reservados a reparaciones y mantenimiento no pueden ser configurados como turnos de aprovechamiento.

-
- Si la obra está en construcción, indicación de la fecha límite para su terminación y de la fecha estimada de extinción del régimen.
 - Descripción precisa del inmueble sobre el cual se ha constituido el régimen, los servicios comunes de los que podrá disfrutar el adquirente, así como las instalaciones de uso común a las que el titular podrá tener acceso.
 - Indicación de la empresa de servicios que se hará cargo de la administración.
 - Precio medio de los derechos de aprovechamiento por turno y precio de los que lo tengan más alto, así como el importe de la primera cuota anual que deberá satisfacerse, o su estimación, el procedimiento de cálculo de las futuras anualidades y si existe o no la posibilidad de participar en un sistema de intercambio.
 - Información sobre los derechos de desistimiento y de resolución unilateral que tendrá el adquirente.

- Que algunas viviendas concretas no son vendidas en turnos fijos de aprovechamiento, sino que quedan reservadas para alojar a los propietarios o usuarios que no pueden ocupar su vivienda en el turno a que tengan derecho, por averías u otra causa.
- Puesto que la demanda y el valor comercial de los turnos fijos de aprovechamiento depende de su situación en el calendario, en aplicación del principio de prudencia el coste imputado a los turnos de aprovechamiento de una vivienda o apartamento se distribuirá en proporción al valor inicial de venta de cada uno.

Más concretamente, la citada adaptación habilita las cuentas:

60. Compras

6006 Edificios para venta en multipropiedad

70 Ventas

7006 Edificios para venta en multipropiedad,

destinadas a recoger las adquisiciones de edificaciones que van a ser explotadas en régimen de multipropiedad, así como las ventas de las mismas siguiendo la modalidad descrita.

Tal como puede apreciarse, la adaptación ha asimilado las ventas de intereses de tiempo compartido a la venta de bienes, lo cual no parece inadecuado, dado que en estos supuestos, el tiempo ha individualizado los derechos de propiedad de los diferentes adquirentes. La transmisión de los turnos implica, bajo este tipo de modalidades, la adquisición de una parte de la facultad de uso sobre el inmueble (limitada a un específico período de tiempo) y una parte proporcional del resto de facultades integrantes de la propiedad -interés residual-, que también son transmitidas a los adquirentes de tiempo compartido.

Aceptando que bajo este tipo de configuraciones se produce la baja del activo del promotor de aquellos turnos que han logrado enajenarse a terceros, aún quedaría por determinar cuál es el momento en el que debe

procederse al reconocimiento del ingreso derivado de esta actividad. Ello no plantea mayores dificultades, puesto que, en principio, no tendría por qué diferir del propuesto para las cesiones de cualquier otro tipo de bienes.

La transmisión de los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los activos viene considerándose el momento fundamental para el reconocimiento del ingreso en el ámbito de las cesiones de bienes. En este sentido, señalan Rodríguez y Álvarez (1996: 77) que “tradicionalmente, la venta se concreta en la cesión de la propiedad de un bien o la prestación de un servicio, hecho que parece representar el abandono por la empresa de la cosa de que se trate, transmitiendo al comprador, desde el momento de la entrega efectiva, todos los riesgos que conlleva la propiedad”.

Por su parte, la NIC 18 *Ingresos* (IASB; 1997: 432) establece que los ingresos procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplan todas y cada una de las siguientes condiciones:

- la empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- la empresa no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- el importe de los ingresos puede ser medido con fiabilidad;
- es probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción, y
- los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

Aplicando tales criterios de reconocimiento al supuesto que nos ocupa, podemos concluir que, en el caso de las modalidades analizadas, en el momento de la formalización en firme de la cesión se cumplen los criterios de reconocimiento establecidos, puesto que, con relación al intervalo vendido, su cobro ya se ha producido, lo que disipa cualquier duda sobre la

afluencia a la empresa de una corriente de liquidez. Además, el hecho de que el promotor no retenga ninguna obligación pendiente significativa bajo el acuerdo de transmisión, así como la existencia de una transacción que proporciona una evidencia clara para proceder a efectuar una medición fiable del ingreso, reafirma lo señalado.

Con relación a la implicación continuada del promotor en este tipo de modalidades, esto es, el hecho de que éste no se desvincule totalmente de la operación de tiempo compartido tras la venta de los intervalos, asumiendo determinadas facetas derivadas de servicios de gestión o mantenimiento de los complejos, no debería a nuestro juicio excluir el reconocimiento del ingreso por venta, ya que dicha vinculación se efectuará a título de simple deudor de unas prestaciones acordadas entre las partes, esto es, de otro acuerdo diferente al de venta de intervalos.

Desde la perspectiva del promotor, la operación descrita podría guardar cierta similitud con las operaciones de venta de inmuebles, con relación a las cuales señala, de un modo más concreto, la NIC 18 (IASB; 1997: 443) que “[l]os ingresos se reconocerán, normalmente, cuando la titularidad legal pasa al comprador.[...] No obstante, si el vendedor está obligado a realizar actuaciones sustanciales tras el traspaso de los derechos o la titularidad al comprador, el ingreso no se reconocerá hasta que tales actos no se han ejecutado. Un ejemplo es el edificio cuya construcción no ha sido terminada”

En sentido similar, la Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b) establece que la venta de inmuebles estará constituida por el importe de los contratos, sea cualquiera la fecha de los mismos, que corresponden a inmuebles que están en condiciones de entrega material a los clientes durante el ejercicio.

Finalmente, el FASB (2003a) señala que para que una transacción de tiempo compartido sea contabilizada como una venta, ésta debería cumplir los siguientes requisitos:

- La propiedad del intervalo debería ser transferida, sin reversión a una tercera parte independiente del vendedor.

- La transacción se ha consumado.
- El comprador ha efectuado pagos acumulativos (excluidos los intereses) iguales al 10% del valor de las ventas.
- Se han vendido suficientes intervalos de tiempo compartido para garantizar que las unidades de tiempo compartido no se convertirán en propiedad para arrendamiento.

De la consideración detallada de los pronunciamientos considerados, puede concluirse que todos ellos guardan una cierta similitud¹³⁴ al concretar las diferentes condiciones que deben cumplirse para que pueda procederse al reconocimiento del ingreso, girando éstas, entre otras, en torno a la necesidad de que hayan desaparecido incertidumbres significativas sobre la afluencia a la unidad económica de un flujo o corriente de liquidez, así como que se hayan completado las tareas sustanciales que han de ser realizadas para la consecución del ingreso. De este modo, considerando el carácter inmaterial de la adquisición efectuada por el multipropietario, será el momento en que se asignen a éste los derechos de propiedad sobre el intervalo, generalmente mediante la formalización de un acuerdo en firme,

134 Por su parte, el SFAS 66 (FASB; 1982: párr. 3), establece que el beneficio será reconocido íntegramente cuando los inmuebles sean vendidos, siempre que:

- el beneficio sea determinable, es decir, la cobrabilidad del precio de las ventas esté razonablemente asegurada o la cantidad que no va a ser cobrada pueda ser estimada, y
- el proceso de obtención del beneficio esté virtualmente completo, es decir, el vendedor no está obligado a realizar actividades significativas después de la venta para conseguir la ganancia.

A este respecto, cuando no se cumplan estas dos condiciones, “el reconocimiento de todo o parte del beneficio debe ser pospuesto”.

El citado documento, continúa señalando además, en su párrafo 5, como requisitos de reconocimiento en la venta de inmuebles, que:

- Se haya consumado la venta
- Los pagos iniciales y posteriores del comprador son suficientes para demostrar un compromiso de pagar la propiedad.
- Las cuentas a cobrar del vendedor no están sujetas a subordinación futura.
- El vendedor ha transferido al comprador los riesgos usuales y los beneficios de la propiedad en una transacción que es en esencia una venta y no tiene un compromiso sustancial continuado con la propiedad.

el que determinará el reconocimiento del ingreso, procediendo la unidad económica promotora a la baja en su inventario del turno vendido, de acuerdo con lo determinando en líneas precedentes para el cálculo del coste del turno.

Una cuestión interesante que se suscita en el ámbito de estos negocios es precisamente la de qué ocurre en aquellos casos en los que el promotor de tiempo compartido proceda a la enajenación de su inventario con carácter previo a la terminación de la edificación. La normativa contable nacional no contempla para el sector considerado ninguna referencia específica al reconocimiento del ingreso en los supuestos descritos. No obstante, no podemos desconocer que dichas situaciones guardan, en este tipo de configuraciones, una indudable conexión con una modalidad de venta frecuentemente utilizada por las empresas inmobiliarias, esto es, las ventas sobre plano¹³⁵.

En este contexto, la propia Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b) establece en su norma de valoración 18 que:

- “Las ventas de inmuebles estarán constituidas por el importe de los contratos, sea cualquiera la fecha de los mismos, que corresponden a inmuebles que estén en condiciones de entrega material a los clientes durante el ejercicio
- Para el caso de ventas de inmuebles en fase de construcción, se entenderá que aquellos están en condiciones de entrega material a los clientes cuando se encuentren sustancialmente terminados”¹³⁶.

135 De acuerdo con lo señalado por Sánchez (2001: 125) este tipo de ventas se caracteriza por:

- La naturaleza de su objeto, que no es una cosa presente, sino una cosa futura.
- Por la obligación que tienen los contratantes de realizar todas las actividades necesarias para que la cosa objeto del contrato llegue a tener existencia.

136 Se entiende que un inmueble está en condiciones de entrega material al cliente cuando se encuentre sustancialmente terminado, es decir, cuando los costes previstos pendientes de terminación de obra no son significativos en relación con el conjunto de la obra al margen de los de garantía y conservación hasta la entrega (ICAC; 1994b: 92).

Sobre la base de lo anterior, parece que no podría reconocerse ingreso alguno derivado de la venta del inventario en el caso que estamos describiendo. No obstante, Sánchez (2001: 125) efectúa una propuesta de reconocimiento para aquellos casos en los que se produzca una venta en firme con un precio cierto y conocido que entendemos puede resultar de aplicación al supuesto considerado, si se cumplen los siguientes requisitos:

- “Medición fiable de los ingresos y los gastos.
- Sea probable que fluyan a la empresa los beneficios económicos de la operación.
- La construcción se ha iniciado y no existen dudas de que llevará a buen término¹³⁷.
- Existencia de una transacción de mercado”.

En la medida en que cada uno de estos requisitos se cumpla en el momento de la formalización del acuerdo de cesión, podría reconocerse el ingreso del siguiente modo: “al cierre del ejercicio se medirá el grado de avance mediante la comparación de la inversión realizada hasta ese momento con el total de la inversión estimada necesaria para terminar la promoción. De la anterior relación (grado de avance) se obtendrá un porcentaje indicador [...] del esfuerzo realizado para obtener el ingreso. Al aplicar este porcentaje al total de los ingresos por ventas, se obtendrá la cuantía de ellos que debe ser reconocida” (Sánchez; 2001: 155-156).

La utilización del método del porcentaje de realización para el reconocimiento contable de las ventas en proporción al grado de avance de la obra sin tener que esperar a la terminación de la misma es recogido

137 “Este tercer requisito requiere para su cumplimiento, la realización de prácticamente todas las tareas de importancia ya que en ese momento estará comprado el terreno, realizado el proyecto, obtenida la licencia de obras, formalizada la financiación hipotecaria subrogable, si se opta por ella, contratada la construcción, si no se construye con los propios medios e iniciada la misma. Tareas que aseguran un grado de avance en los trabajos y aportan una razonable garantía de que éstos llegarán a su fin” (Sánchez, 2001: 154).

tanto en la NIC 11 *Contratos de Construcción* como en el SFAS 66 (FASB; 1982)¹³⁸.

Finalmente, debemos indicar que, aún en promociones exitosas, no resulta infrecuente que el promotor retenga para sí un número determinado de intervalos que no ha logrado vender, inventario que constituye la base para el desarrollo de programas de arrendamiento destinados a procurar la venta de los intervalos de tiempo compartido que no han logrado enajenarse por parte del promotor. Son los denominados “programas de captación de nuevos clientes” o “programas de éxito” o “minivacaciones”, esto es, programas de marketing bajo los cuales se ofrece a un cliente que anteriormente ha adquirido un intervalo de tiempo compartido en otro de los complejos del promotor, una estancia a una cuota reducida. Como contraprestación, el cliente acuerda asistir a una presentación de ventas. Si finalmente se produce la venta, el promotor puede permitir al cliente aplicar todo o parte de la cantidad entregada para asistir a esa estancia como parte del pago inicial en la compra de un nuevo intervalo de tiempo compartido. El objetivo último de estas actividades desplegadas por el promotor es precisamente la reducción de los costes que le supone el inventario no vendido, ya que no debemos olvidar que es él quien, en última instancia, debe hacer frente a las cuotas de mantenimiento correspondientes a dicho inventario.

Así, en el caso de modalidades traslativas del dominio, cabría plantearse si, habida cuenta del destino de las mismas, esto es, su arrendamiento a terceros, debería procederse a su traslado a partidas del Activo Fijo Material, ya que el objetivo último de una partida de Existencias no es proporcionar un rendimiento a la unidad económica derivado de la cesión del elemento en régimen de arrendamiento. No obstante lo anterior, considerando que el cambio de funcionalidad no es definitivo, sino que tiene un carácter claramente temporal, nos parece adecuado que las unidades de aprovechamiento no enajenadas luzcan en la partida de Existencias de la empresa promotora y no en la de Activo Fijo Material.

138 El propio FASB (2003a) así como el FASB (1982: párr. 37) establecen la posibilidad de contabilizar, bajo ciertos requisitos, los ingresos derivados de la venta de intervalos de tiempo compartido siguiendo el método del porcentaje de realización.

De todo lo antedicho, podemos concluir que, en las modalidades traslativas de la propiedad, la sustancia o fondo de la operación coincide con su forma jurídica, razón por la cual el enfoque de propiedad adoptado no ocasiona diferentes alternativas de reconocimiento contable, en la medida en la que para este tipo de manifestaciones, al producirse una transmisión de la propiedad, la unidad económica promotora contabiliza la baja del inmueble de forma paulatina, a medida que se enajenan las sucesivas unidades espacio-temporales de aprovechamiento.

El reconocimiento del resultado presenta peculiaridades derivadas de la necesidad de calcular el coste del turno vendido, así como de situaciones en las que la transmisión de la propiedad sobre las unidades de aprovechamiento espacio-temporales se produce con anterioridad a la finalización de la construcción del proyecto de tiempo compartido, aunque siempre después de la constitución del régimen.

La propiedad incide no solamente en el reconocimiento de activos y pasivos, sino también en el de ingresos y, consecuentemente, en el de gastos. Así, si bien es cierto que el momento de la transmisión de la propiedad suele tomarse como un indicador relevante para el reconocimiento del ingreso, no podemos desconocer que tal principio básico puede presentar algunas excepciones, de una parte, por la necesidad de incrementar la relevancia de la información suministrada y, de otra, por la importancia de proporcionar adecuado cumplimiento a algunos de los requisitos impuestos a la información financiera.

Finalmente, y desde otra perspectiva, cabría plantear cuál debería ser el reconocimiento de la adquisición efectuada en el balance de la unidad económica adquirente. A este respecto, para el caso de modalidades traslativas de la propiedad, el turno adquirido consta, a nuestro juicio, de los siguientes componentes:

- Una proporción de la facultad de uso sobre el inmueble, limitada a determinados períodos de tiempo.

- Una proporción sobre el valor residual del inmueble, que a nuestro juicio representa su interés en el resto de facultades que integran la propiedad sobre aquél.

A este respecto, la adecuada adscripción de esta partida al balance de la unidad económica adquirente nos lleva a plantear, al menos teóricamente, diferentes alternativas. A nuestro juicio, el tiempo ha individualizado los derechos de propiedad de los diferentes adquirentes de tiempo compartido, razón por la cual podría concluirse que habida cuenta el carácter claramente inmaterial de la unidad de aprovechamiento adquirida por el multipropietario, su adscripción contable podría efectuarse a la partida de Activo Fijo Inmaterial.

En este sentido, la NIC 38 (IASC; 1998: párr. 7) *Activos Intangibles* identifica este tipo de elementos con “activos no monetarios, sin sustancia física, mantenidos para ser usados en la producción u oferta de bienes y servicios, para arrendarlos a otros, o por propósitos administrativos:

- que son identificables
- que son controlados por una empresa como resultado de acontecimientos pasados, y
- de los que se espera fluyan a la empresa beneficios económicos futuros”.

Trasladando las citadas consideraciones a nuestro ámbito, podríamos concluir que, en el caso descrito, se cumplen los requisitos anteriores, encontrándonos ante activos perfectamente identificables en una doble dimensión, espacio y tiempo. Además, la existencia de una transacción de intercambio evidencia el control del adquirente sobre el uso transmitido, resultando a todas luces evidente la posibilidad de que de él se deriven beneficios económicos futuros. Igualmente, no se plantean problemas significativos de medición fiable, dado que existe una transacción que puede proporcionar la base para llevarla a cabo.

Con independencia de que más tarde volvamos sobre estas cuestiones con motivo del análisis de la fase de transmisión en modalidades no traslativas

de la propiedad, tampoco podríamos desconocer que un planteamiento alternativo al que acabamos de describir podría ser el de considerar que la unidad económica promotora no tiene la propiedad sobre algo intangible, sino más bien sobre algo tangible, esto es, un edificio, a pesar de que dicha propiedad está limitada únicamente a determinados períodos de tiempo y por tanto está compartida con otros sujetos.

En línea con lo señalado en la norma internacional que venimos considerando, el hecho de que muchos activos intangibles utilicen un vehículo tangible para poder existir no implica que pierdan su consideración de inmateriales. En este sentido, debe acudir a cuál de los dos componentes es más significativo desde una perspectiva económica. De este modo, si se concluye que el intangible es menos relevante, su coste se incorpora al valor del inmovilizado material al cual se asocia. Otras veces sucede a la inversa.

3.5 Aspectos contables de la transmisión de intervalos de tiempo compartido en modalidades no traslativas de la propiedad

En este tipo de modalidades el promotor retiene la propiedad del inmueble sobre el que recae el tiempo compartido, siendo el objeto de las mismas la constitución de una relación obligatoria entre dos sujetos, promotor y adquirente, en virtud de la cual se proporciona a este último un derecho de uso y disfrute sobre un inmueble, normalmente vacacional.

La mayor parte de las variantes suelen reflejarse en un contrato, fruto de una combinación de distintos elementos de contratos conocidos, en los que domina el uso y disfrute de alojamiento e instalaciones de ocio a tiempo compartido. No obstante lo anterior, de acuerdo con lo que hemos venido señalando, suele unirse a este acuerdo principal otros distintos, como los relativos a la prestación de servicios complementarios, entre los que podrían citarse los derivados de tareas de gestión y mantenimiento o los servicios de intercambio, propios y específicos de esta industria.

La disociación propiedad-uso que caracteriza a las modalidades de tiempo compartido incluidas dentro de esta categoría, exige un claro posicionamiento de la Contabilidad frente a la institución de la propiedad, puesto que no debemos olvidar, en línea con lo que señalábamos en el capítulo precedente, que la facultad de uso y disfrute es una de las integrantes del derecho de propiedad. Así pues, el enfoque de propiedad adoptado por la Contabilidad determinará la cantidad y calidad de la información que, con relación a tales cesiones de uso, va a ser incluida en los estados financieros.

Así pues, la problemática ofrece un adecuado marco para la reflexión sobre las interrelaciones entre la institución de la propiedad y la Contabilidad, habida cuenta que la unidad económica que retiene la propiedad jurídica sobre el recurso (inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido) no detenta todos los “usos” posibles sobre el mismo, puesto que uno de ellos ha sido objeto de cesión a terceros.

3.5.1 Análisis general de los enfoques conceptuales para el reconocimiento de las cesiones de uso

A diferencia de lo señalado en el caso de modalidades traslativas de la propiedad, en las que la adopción por parte de la Contabilidad de un enfoque que podríamos denominar de “propiedad jurídica” frente a otro de “propiedad económica” nos conduce a conclusiones idénticas, en el caso que ahora nos ocupa podrían evidenciarse diferencias significativas, dependiendo del enfoque finalmente adoptado.

Al objeto de enmarcar nuestro análisis, tomamos como punto de partida algunos de los pronunciamientos contables más destacados, tanto de ámbito nacional como internacional, que han proporcionado respuesta a las operaciones que implican cesión a terceros de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad, más concretamente, la de uso y disfrute, tratando de aproximarnos, partiendo de este análisis, al enfoque conceptual que debería ser adoptado por parte de la Contabilidad en la resolución de los pormenores suscitados por este tipo de operaciones.

Sin lugar a dudas, un papel destacado debe atribuirse en este marco a la figura de los arrendamientos, no sólo por haber sido ésta una de las fórmulas de cesión de uso a terceros más ampliamente examinada por parte de los organismos contables, tanto de ámbito nacional como internacional, sino también por el hecho de que, tal como hemos venido considerando en apartados precedentes, suele constituirse en un referente obligado de las modalidades no traslativas de la propiedad que pueden ser identificadas en el negocio del tiempo compartido.

Indudablemente, no podemos desconocer que la cesión de este tipo de intereses guarda cierta semejanza con el arrendamiento de bienes a terceros llevado a cabo por las empresas inmobiliarias, aunque con algunas peculiaridades propias derivadas del hecho de que la cesión de uso no se produce, en este caso, de una sola vez, sino en sucesivos períodos, esto es, a medida que se van enajenando los diferentes turnos de aprovechamiento.

La similitud de ambas actividades, cesión de unidades espacio-temporales de aprovechamiento en régimen de tiempo compartido en modalidades no traslativas de la propiedad y arrendamiento de inmuebles, es también evidenciada en algunas otras referencias al sector. De este modo, tal como hemos indicado, la propia LAT recoge una configuración arrendaticia para los negocios del tiempo compartido, mientras que el FASB (2003a) propone para aquellos supuestos de cesiones de uso en modalidades no traslativas un tratamiento contable análogo al establecido para el caso de los arrendamientos operativos.

En línea con lo señalado por Cordobés y Molina (2000), el tratamiento contable en España de los derechos de uso aparece referido de manera dispersa en varias normas y sólo ha sido objeto de varias consultas, a diferencia del esfuerzo específico realizado en otros países en los que las normas sobre arrendamientos son un sólido punto de partida para otras figuras análogas; limitándose básicamente a unas breves menciones a la figura de los arrendamientos en el Plan General de Contabilidad de 1990 (PGC90) y las normas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) que lo desarrollan, así como a algunas consideraciones en algunas adaptaciones del PGC90 a determinados sectores, tales como las

Sociedades Anónimas Deportivas, las Federaciones Deportivas o las Empresas de Saneamiento y Depuración de Aguas. Tampoco pueden desconocerse, a este respecto, algunas consultas efectuadas al ICAC sobre la forma de contabilizar determinadas cesiones de uso, entre otras, las relativas al derecho de superficie o a la contabilización del *renting* (ICAC; 1999a y 1999b).

Aceptar que en la contabilidad prima única y exclusivamente un criterio de “propiedad jurídica” sería equivalente a afirmar que en aquellos supuestos en los que se cedan a terceros determinadas facultades de las que integran el contenido típico de este derecho, tal como ocurre en las operaciones que centran nuestra atención, el elemento cuyo uso ha sido cedido debería seguir reflejándose en el activo de la empresa cedente, habida cuenta que es ésta quien, en última instancia, retiene la propiedad jurídica sobre el mismo. En este sentido, de acuerdo con lo que señalamos en el capítulo precedente, no podemos olvidar que los países de ley civil conciben la institución de la propiedad como un conjunto de facultades, con relación a un objeto, que generalmente no pueden dividirse y pertenecen íntegramente a un mismo sujeto, su propietario.

Bajo este enfoque, denominado de “propiedad jurídica”, la única alternativa para que el elemento figure en el activo de aquella empresa que en realidad lo utiliza sería que la cesión de la referida facultad de uso y disfrute viniera, a su vez, acompañada por el traslado del resto de facultades integrantes de la “propiedad jurídica¹³⁹”. En caso contrario, el elemento cuyo uso se ha cedido continuaría reconociéndose como activo en el patrimonio de la unidad económica cedente.

No obstante lo anterior, ya hemos tenido oportunidad de apuntar que la Contabilidad tiene criterios autónomos para interpretar los hechos económicos, sin que deba necesariamente acudir a razonamientos estrictamente jurídicos. Así, un enfoque basado en derechos y obligaciones legales no siempre resulta adecuado. La contabilidad debe ir más allá,

139 De acuerdo con la acepción de ésta en los países de ley civil.

tratando de analizar las consecuencias económicas de tales derechos y obligaciones legales.

Es evidente que el criterio de propiedad jurídica ha tenido una influencia importante en nuestra tradición contable. No obstante, en línea con lo establecido en el marco conceptual del IASC (1997a: 102) “[e]l objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, actividad y flujos de fondos de una empresa. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar decisiones económicas”. En este sentido, la necesidad de procurar una información financiera relevante para la toma de decisiones de los diferentes usuarios, ha supuesto la aparición, en nuestro contexto de referencia, de algunas excepciones al referido principio de “propiedad jurídica”, las cuales han posibilitado que una unidad económica contabilice, bajo ciertas circunstancias, en el activo de su balance, determinados bienes sobre los que no detenta la propiedad en sentido jurídico. El tratamiento contable del arrendamiento financiero¹⁴⁰ constituye un ejemplo evidente de lo antedicho.

El contrato de arrendamiento podría definirse como aquél en virtud del cual un sujeto, denominado arrendador, proporciona a otro, el arrendatario, el derecho a poseer y usar un bien durante un período de tiempo especificado, a cambio de una serie de pagos que han de ser efectuados por éste último.

A pesar de que cualquier arrendamiento de bienes implica la cesión a terceros de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad, esto es, la de uso y disfrute, los organismos contables de ámbito internacional y nacional vienen apuntando dos tratamientos contables diferenciados para el reconocimiento contable de tales cesiones, sobre la base de una clasificación previa de éstos en dos grandes categorías, arrendamientos operativos y arrendamientos financieros.

140 Los contratos de arrendamiento financiero son aquellos en los que se transfieren al arrendatario todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad de los activos. Los contratos de *leasing* son un tipo especial de arrendamiento financiero que en nuestro país gozan de determinadas ventajas fiscales.

Más concretamente, la diferenciación entre ambas tipologías exige la identificación, con carácter previo, del sujeto que retiene los riesgos y recompensas¹⁴¹ derivados de la propiedad del activo arrendado, de modo tal que aquellos arrendamientos en los que éstos sean retenidos por parte del arrendador se calificarán como operativos, mientras que aquellos otros en los que tales riesgos y recompensas sean transferidos al arrendatario¹⁴², se catalogarán como financieros.

Evidentemente, las diferencias de calificación determinarán el modo en el que se procederá a la contabilización de la citada cesión de uso. Así, la NIC 17 revisada (1997b: párr. 28) establece que “los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamientos financieros dentro

141 Así, establece la NIC 17 *Arrendamientos* (revisada) (IASB; 1997b: 406-407) que, entre los primeros se incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa u la obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en la rentabilidad debidas a cambios en las condiciones económicas. Las ventajas pueden estar representadas por la expectativa de una explotación rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como en una ganancia por revalorización o realización del valor residual.

142 Como ejemplos de supuestos en los que un arrendamiento debe catalogarse como financiero, la NIC 17 (revisada) (IASB; 1997: 407-408) cita:

- La transferencia de la propiedad del activo al arrendatario al final del arrendamiento.
- La existencia de una opción de compra que puede ser ejercitada por el arrendador a un precio menor al valor razonable, siempre que se prevea al inicio del arrendamiento con razonable certeza que la opción será ejercida
- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo, incluso aunque la propiedad no sea transferida al final de la operación.
- El valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento es equivalente al menos al valor razonable de la operación.
- Naturaleza especializada de los activos arrendados de modo tal que sólo el arrendatario tiene posibilidad de usarlos sin realizar modificaciones importantes

La citada norma internacional continúa señalando que otros indicadores de diferentes situaciones que llevarían, solas o combinadas, a la clasificación de un arrendamiento como de carácter financiero, son las siguientes:

- El arrendatario tiene la posibilidad de resolver el contrato de arrendamiento, y las pérdidas sufridas por tal cancelación serían asumidas por el propio arrendatario
- Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el importe del valor residual razonable recaen sobre el arrendatario
- El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con unos pagos de arrendamiento que son sustancialmente menores que los habituales de mercado.

del balance de situación general, y presentarlos como una partida por cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento¹⁴³”

Por su parte, la contabilización del arrendamiento financiero en la contabilidad del arrendatario se efectuará del siguiente modo: “al inicio del arrendamiento financiero, éste debe reconocerse, en el balance de situación del arrendatario, registrando un activo y un pasivo del mismo importe, igual al valor razonable del bien alquilado, o bien el valor presente de los pagos mínimos¹⁴⁴ del arrendamiento, si éste fuera menor” (IASC; 1997b: párr. 12).

Si bien en el citado párrafo no se explicita la naturaleza del activo, coincidimos con García-Olmedo (2000: 24) cuando señala que en el caso que nos ocupa “el elemento arrendado se reconoce como inmovilizado de acuerdo con su naturaleza (normalmente inmovilizado material)”. Corroboramos lo antedicho la propia mención que se efectúa en el párrafo 24 de la NIC 17 (revisada) cuando establece que “serán aplicables en este caso las exigencias de información fijadas en la NIC 16 *Inmovilizado Material*, que versen sobre los importes de los activos arrendados que se tratan contablemente por parte del arrendatario como adquisición de activos”.

Por el contrario, cuando se trata de un arrendamiento operativo, “los arrendadores deben presentar, en el balance de situación, los activos dedicados a arrendamientos operativos de acuerdo con la naturaleza de tales bienes” (IASC, 1997b: párr. 42), mientras que los arrendatarios

143 De acuerdo con lo establecido en la propia NIC 17 (revisada), se entiende por inversión neta en el arrendamiento a “la inversión bruta del alquiler menos el saldo de los ingresos no acumulados (o no devengados) derivados del mismo”.

144 Se entiende por pagos mínimos los pagos que, durante el plazo del arrendamiento, hace o de hecho puede ser requerido para que haga el arrendatario, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente, como los costos de los servicios y los impuestos pagaderos por el arrendador que puede repercutir al arrendatario, junto con:

- (a) en el caso del arrendatario, cualesquiera importes garantizados por él mismo o por alguien relacionado con él, o
- (b) en el caso del arrendador, cualquier valor residual que se le garantice, ya sea por:
 - parte del arrendatario,
 - alguien relacionado con éste, o
 - un tercero independiente que sea capaz financieramente.

registrarán las cuotas derivadas de los arrendamientos operativos como “gastos en el estado de resultados de forma lineal, en el transcurso del plazo del arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto, por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario” (IASB; 1997b: párr. 25).

Así, bajo esta última categoría, todo el elemento susceptible de arrendamiento se contabiliza como un activo del arrendador, contemplándose, por tanto, la totalidad de la inversión de éste en el arrendamiento como un activo no financiero. El arrendatario, por su parte, no reconoce ningún activo o pasivo derivado de la cesión de uso, salvo que efectúe un prepagó de las cuotas de arrendamiento.

Por su parte, el SFAS 13 (FASB; 1976: párr. 60) establece que “derivado de la visión de que un arrendamiento transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un elemento debería ser contabilizado como la adquisición de un activo y la incurrencia de una obligación por el arrendatario y como una venta o financiación por el arrendador. Todos los otros arrendamientos deberían ser contabilizados como arrendamientos operativos”.

El referido documento indica criterios para determinar cuando se produce la citada transferencia de riesgos y recompensas, lo que ocurrirá si se cumple que (FASB; 1976: párr. 7):

- Al final del período se transfiere al arrendatario el derecho de propiedad.
- El arrendamiento incluye una opción de compra a bajo costo.
- La duración del contrato es el 75% o más de la vida útil estimada del activo arrendado.
- El valor actual de las cuotas mínimas (ajustadas) es igual al 90% o más del valor del activo.

De este modo, si en la formalización del acuerdo el arrendamiento cumple uno o más de los cuatro criterios anteriores, será clasificado como financiero, en caso contrario se calificará como operativo.

Para este último caso, el arrendador debería contabilizar la propiedad como un elemento de Activo Fijo Material susceptible de amortización, reconociendo el ingreso derivado de las cuotas, de forma lineal a lo largo de la duración del contrato, mientras que el arrendatario contabiliza un gasto en su cuenta de resultados.

Igualmente, el SSAP 21 *Accounting for Leases and Hire Purchase Contracts*¹⁴⁵ (ASB: 1984¹⁴⁶) establece un tratamiento contable diferenciado para arrendamientos operativos y financieros, en función de la existencia de una transferencia de riesgos y recompensas inherentes a la propiedad. Así, considerando la sustancia económica de la operación, el arrendamiento financiero es reflejado contablemente como una compra por el arrendatario y una venta por parte del arrendador, reconociendo el arrendatario un activo equivalente al valor actual de los pagos mínimos requeridos por el arrendamiento y simultáneamente un pasivo por la misma cantidad. De este modo, el SSAP 21 (ASB; 1984: párr. 15) establece que “se presume que tal transferencia de riesgos y recompensas ocurriría si al principio del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos derivados del arrendamiento, incluyendo cualquier pago inicial, se equipara normalmente el 90% o más del valor razonable del activo arrendado”. En consecuencia, un arrendatario reconoce sus obligaciones sólo cuando el arrendamiento “transfiere sustancialmente todos los riesgos y recompensas de la propiedad del activo al arrendatario”.

145 En el Reino Unido no suelen existir cláusulas que determinen el traspaso del título legal del bien arrendado del arrendador al arrendatario (opciones de compra). Un contrato de arrendamiento denominado en la literatura anglosajona “*hire purchase contract*” (contrato de arrendamiento con opción de compra) tiene características similares a un arrendamiento, excepto que bajo este tipo de contratos el arrendatario puede adquirir el título de propiedad mediante el ejercicio de una opción de compra en el momento de la terminación del acuerdo, normalmente mediante el pago de un número de plazos determinados.

146 Este documento ha sido enmendado en 1997 y 1998; además, en el momento actual se están llevando a cabo trabajos y proyectos de discusión que se espera culminen con la aprobación de un nuevo estándar.

Para la adscripción del elemento al balance de la unidad económica arrendataria, señala el SSAP 21 (ASB; 1984: párr. 10) que un arrendamiento financiero debería ser contabilizado como la compra de derechos al uso y disfrute del activo, reconociéndose simultáneamente la obligación de efectuar pagos futuros, enfatizando en su párrafo 12 que “conceptualmente, lo que se capitaliza en la contabilidad del arrendatario no es el activo, sino su derecho sobre el activo”.

Por el contrario, en un arrendamiento operativo, el elemento figura en el activo del arrendador de acuerdo con su naturaleza y el arrendatario sólo reconoce los gastos por arrendamiento en su cuenta de resultados, proporcionándose información adicional en la memoria o anexo con relación a los pagos futuros pendientes derivados del arrendamiento.

Sobre la base de lo antedicho, podemos concluir que la identificación de la operación de arrendamiento financiero con una compra con pago aplazado se recoge tanto en la NIC 17 (revisada), como en el SFAS 13 o el SSAP 21 (ASB; 1984). No obstante lo anterior, a juicio de Lull Gilet (1995: 524), mientras el SFAS 13 y la NIC 17 (revisada) propugnan la inclusión del bien en el Activo Fijo Material del arrendatario, el SSAP 21 establece su inclusión como derecho de uso y disfrute, precisamente para salvaguardar el derecho de propiedad de la empresa arrendadora.

Por su parte, en el ámbito de la normalización contable española, la AECA (1992a) establece, en el Documento nº 2 *Inmovilizado Material*, una diferenciación entre arrendamiento financiero, *leasing*¹⁴⁷ o arrendamiento tipo venta, y arrendamiento puro, indicando que un contrato tendrá la consideración de arrendamiento financiero o arrendamiento tipo venta cuando se presuma la intencionalidad de continuar con el uso del bien hasta el final del mismo y no existan dudas razonables de que el arrendatario pueda no ejercitar la opción de compra, entendiéndose que existe tal intencionalidad si se cumplen al menos uno de los tres requisitos siguientes:

147 En línea con lo señalado por García-Olmedo (2000: 17), AECA (1992) no distingue entre arrendamiento financiero y *leasing* y su descripción deja fuera a otras fórmulas de arrendamientos especiales que se contratan en nuestro país.

- Que el contrato contenga una opción de compra a bajo precio.
- Que el plazo del contrato sea equivalente a la vida económica del equipo arrendado.
- Que el valor actualizado de las rentas sea similar al precio de venta del equipo.

Cuando se presenten las circunstancias mencionadas, en línea con lo señalado por este organismo, el bien arrendado se contabilizará como un Activo Fijo Material. Concretamente, el “importe incorporado al activo debe ser igual a la diferencia entre el valor nominal de las rentas menos los intereses incorporados a las mismas (si se conocen); o el valor actualizado de sus rentas en caso de que se desconozcan los intereses. Si el valor de mercado fuese menor, deberá registrarse este último. El bien así incluido en el activo debe ser amortizado y presentado en el balance del arrendatario del mismo modo que si se tratase de cualquier activo de su propiedad, aunque debe mencionarse en el balance o la memoria su situación de afecto al régimen de arrendamiento financiero” (AECA; 1992a: 37).

De todo lo anteriormente señalado se desprende que los organismos normalizadores han venido adoptando un enfoque económico de la propiedad para el caso de las operaciones de arrendamiento financiero, al optar por la inclusión del activo arrendado en el balance de una entidad distinta a aquélla que detenta la propiedad jurídica sobre el elemento cuyo uso ha sido cedido. Así, en la mayoría de los casos ésta última aparece relegada a la memoria, primándose así el fondo o sustancia económica de la operación frente a su forma jurídica.

Más concretamente, el PGC90 contiene una regulación específica para la contabilización de las operaciones de arrendamiento financiero. La citada norma establece que:

“[c]uando 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 del modo siguiente: Los

derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero se contabilizarán como activos inmateriales por el valor de contado del bien, debiéndose reflejar en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra. La diferencia entre ambos importes, constituida por los gastos financieros de la operación, se contabilizará como gastos a distribuir en varios ejercicios”.

Por su parte, el ICAC, en su Resolución sobre el Inmovilizado Inmaterial¹⁴⁸ (1992), señala en la norma 8.2 que “[c]uando 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”. No obstante lo anterior, para aquellos casos en los que por las condiciones económicas del arrendamiento financiero no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra¹⁴⁹, la citada Resolución prevé un tratamiento similar al recogido en el PGC90.

De las consideraciones que efectúa la citada resolución pueden, extraerse, a priori, las siguientes conclusiones:

1. En aquellos casos en los que exista previamente un compromiso formal para el ejercicio de la opción de compra, la operación deberá contabilizarse como una compraventa con pago aplazado, lo que implicaría dar de baja al activo del balance de la empresa

148 En ella, se define el arrendamiento financiero 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”.

149 Además, en línea con lo indicado por dicha resolución (norma 4), se entenderá 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 casos siguientes:

- “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 en la que se ejercite la opción de compra.
- 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”.

arrendadora, procediendo al reconocimiento de éste en el activo fijo material de la unidad económica arrendataria.

2. En aquellas situaciones en las que sin existir compromiso formal para el ejercicio de la opción de compra, se presume que ésta se llevará a cabo, el arrendatario debería contabilizar el bien, en línea con lo preceptuado en el propio PGC90, como un Inmovilizado Inmaterial.
3. Finalmente, para aquellos supuestos en los que no se presume el ejercicio de la opción de compra por el arrendatario, éste último deberá proceder a registrar la operación como un gasto, permaneciendo el bien arrendado en el balance de la empresa arrendadora como un Inmovilizado Material.

No obstante, las conclusiones anteriores deben ser convenientemente matizadas, habida cuenta el proceso seguido por la regulación anterior. Con relación a ello, debemos indicar que las empresas dedicadas a la actividad del *leasing* impugnaron el contenido de la resolución anteriormente comentada, lo que supuso la anulación inicial de la misma. Posteriormente dicha sentencia fue recurrida ante el Tribunal Supremo, pronunciándose éste mediante Sentencia de 27 de octubre de 1997, en la que se establece la eliminación de la primera de las conclusiones anteriormente expuestas, que establecía la necesidad de asimilar la operación del arrendamiento financiero a una operación de compra-venta con pago aplazado, señalando, la citada sentencia que “en nuestro Derecho el concepto de propiedad es unívoco y no cabe hablar de dos tipos de ella, uno legal y otro económico contable, deducido éste último de un elemento tan impreciso como es el de las condiciones económicas del arrendamiento”.

En virtud de todo lo antedicho, podemos concluir que la normativa internacional sigue un enfoque de “riesgos y recompensas” para determinar si el arrendamiento es operativo o financiero. Por su parte, la normativa nacional permite registrar en el activo del arrendatario aquellos elementos de los que es posible adquirir el título jurídico de propiedad, siendo, por

tanto, la intencionalidad de compra la que determina la calificación última de la cesión como arrendamiento financiero.

De este modo, el citado enfoque subrayado en los estándares contables internacionales sobre arrendamientos parece constituir una alternativa para dotar de racionalidad económica a la contabilidad de la cesión de uso en el caso que nos ocupa, por cuanto posibilita que, frente a la forma jurídica en la que ésta se estructura, prime un aspecto económico, como es la localización de riesgos y ventajas significativas de la propiedad. Dicha forma de proceder acude a una analogía con la operación de venta, por cuanto considera que, en el caso analizado, la esencia de la operación es la financiación y, por tanto, los efectos económicos de ambas transacciones deben ser equivalentes.

En este contexto, señala Porras (2001: 11) que “[b]ajo un punto de vista contable, el hecho jurídico de que la propiedad del bien sea del arrendador hasta el uso de la opción de compra por parte del arrendatario, pasa a un segundo plano ante el hecho económico de que es éste el que debe afectar el bien a sus explotaciones, y por tanto, usarlo. El contrato transfiere de hecho - aunque no lo haga el derecho- los beneficios del bien al usuario”.

En línea con esta idea, la introducción al PGC90 en su apartado tercero señala que la doctrina se encuentra dividida con relación a la contabilización de cesiones de uso derivadas de acuerdos de arrendamiento financiero. Así, frente a quienes estiman que los derechos sobre el activo deben figurar en el balance de la empresa arrendataria, debido a que la información contable es, de este modo, más realista, por expresar la capacidad que tiene la unidad económica para producir bienes o servicios; se sitúan quienes en lugar de utilizar este enfoque puramente económico señalan que hasta que no se ejercite la opción de compra por el arrendatario no existe transmisión de dominio, sino únicamente transmisión del uso de los bienes objeto del contrato, debiendo por tanto, la propiedad sobre tales bienes, figurar en el balance de la arrendadora.

Más bien, el enfoque propuesto trata de determinar, sobre la base de una determinada evidencia -intencionalidad de compra o transmisión de riesgos

y recompensas-, la unidad económica que deberá reconocer en su activo la totalidad de las fuentes de control que pueden atribuirse a un elemento.

Bajo el enfoque de “riesgos y recompensas”, las opciones de adscripción del elemento cedido en uso giran en torno a su consideración:

- como activo fijo material, o
- como activo fijo inmaterial.

Así, de acuerdo con las definiciones de tales conceptos a las que ya nos hemos referido en epígrafes precedentes, cabría preguntarse cuál es la naturaleza del bien adscrito en régimen de arrendamiento financiero al activo de la unidad económica arrendataria. A nuestro juicio, diferentes alternativas podrían ser consideradas.

Bajo la hipótesis de que el elemento que está siendo utilizado en las distintas actividades productivas desarrolladas por la empresa arrendataria es un bien tangible, podría defenderse la inclusión del bien en la categoría de activo fijo material, tal como ha sido indicado por el SFAS 13 y la NIC 17. En este contexto, señalan Cordobés y Molina (2000) que “el recurso económico no es el título jurídico por el que se controla el elemento, pues igualmente intangible es un derecho de propiedad. La naturaleza económica viene referida al elemento en cuestión. Si el recurso cedido es un bien intangible, por ejemplo, un derecho de explotación en exclusiva o un “saber hacer”, la clasificación debe situarse, en el Inmovilizado Inmaterial. No obstante, cuando el derecho se refiere a un elemento tangible, el recurso debe registrarse en el Inmovilizado Material”.

No nos parece desacertada la propuesta de AECA, ya que si bien es cierto que podría defenderse la inclusión de aquel “uso” adquirido sobre el elemento en el balance de la unidad económica cesionaria como un Inmovilizado Inmaterial, entendemos que en las operaciones de arrendamiento financiero el enfoque de “riesgos y recompensas” o el de “intencionalidad de compra” implícitamente consideran que lo transmitido a la unidad económica cesionaria es “algo más” que el citado “uso” parcial inherente al elemento.

En ocasiones, la adscripción de éste último a la partida de Activo Fijo Inmaterial se concibe como una forma de salvaguardar el derecho de propiedad de la empresa cedente, especialmente en aquellos países de ley civil con un tradicional arraigo a la noción de propiedad jurídica. En este sentido, el hecho de que la unidad económica cesionaria no detente la propiedad jurídica sobre el mismo determina su inclusión como una partida de Activo Fijo Inmaterial.

De este modo, bajo la perspectiva de que los diferentes usos sobre el elemento son una fuente de beneficios económicos futuros para quien los detenta, en aquellos supuestos en los que el recurso cuyo uso ha sido cedido sea un bien tangible, si la unidad económica cedente contabiliza únicamente el activo financiero¹⁵⁰ derivado de la transmisión, podríamos preguntarnos dónde se reconocen el resto de facultades o usos integrantes de la propiedad, habida cuenta que también éstos constituyen una fuente de beneficios económicos futuros para la unidad económica que los detenta. En este sentido, entendemos que las alternativas podrían ser, de una parte, que la unidad económica cesionaria contabilice “algo más” que una simple facultad de uso, o bien que, en aquellos casos en los que lo reconocido por ésta sea un mero derecho de uso y disfrute, el resto de los usos sean reconocidos por la unidad económica cedente puesto que ésta es la que, en última instancia, los retiene.

El enfoque de riesgos y recompensas resaltado por parte de la normalización internacional ha venido denominándose enfoque “de todo o nada”, ya que si existe una transmisión de riesgos y recompensas significativos inherentes a la propiedad del elemento cuyo uso ha sido cedido, se contabiliza “todo” el activo en la contabilidad del arrendatario, mientras que no se contabiliza “nada” en aquellos supuestos en los que no

150 En este sentido, de acuerdo con lo señalado en la NIC 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* (IASB; 1998c) un activo financiero se define como:

- Efectivo,
- Un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero de otra empresa,
- Un derecho contractual a intercambiar instrumentos financieros con otra empresa bajo condiciones que son potencialmente favorables; o
- Fondos propios de otra empresa.

se de la citada exigencia, ya que se entiende que, sin transmisión de tales riesgos y recompensas, la adquisición del derecho a usar el activo no proporciona al adquirente “control” sobre el elemento, que permanece, en este caso, con el propietario jurídico del mismo.

Más concretamente, la adquisición de la facultad de uso sobre un elemento determinado únicamente es reconocida por parte de la unidad económica cesionaria si existe una intencionalidad de compra o bien una transferencia de riesgos y ventajas inherentes a la propiedad¹⁵¹, circunstancias ambas que la sitúan en una posición asimilada a la del sujeto que retiene todos los usos posibles sobre el elemento, esto es, a la figura del propietario jurídico tal cual es entendido en los países de ley civil. En este sentido, ninguno de tales pronunciamientos establece la posibilidad de que el cedente pueda reconocer “usos parciales” sobre un elemento determinado.

Al margen de estas consideraciones a la figura de los arrendamientos, las referencias en la normativa contable nacional a las cesiones de uso son, como ya hemos indicado, ciertamente escasas, limitándose, fundamentalmente, a unas breves referencias en las adaptaciones del PGC90 a las Federaciones Deportivas (ICAC; 1994a), a las Empresas de Saneamiento y Depuración de Agua (ICAC; 1998) y a las Sociedades Anónimas Deportivas (ICAC; 2000).

En este contexto, señalan Cordobés y Molina (2000) que, independientemente del PGC90 y de la Resolución del ICAC sobre el Inmovilizado Inmaterial, “[l]a primera norma sectorial que abordó la problemática de los derechos de uso sobre bienes inmovilizados de manera específica [...] fue el Plan General de Contabilidad Pública en el que se regulaba la cesión y adscripción de bienes entre entidades públicas. Ante una cesión de bienes la entidad receptora reconoce en el activo el valor venal de los elementos cedidos. Por el contrario, en la adscripción de bienes, la entidad receptora registra en el activo del balance el valor neto

151 Desde la perspectiva de la unidad económica cedente parece existir una presunción de que ésta no llegará a recibir el elemento devuelto al final del período de arrendamiento, o bien que, durante el período en el que éste permanece vigente, la entidad que detenta el uso sobre el elemento se comporta con relación a éste último como si fuera la titular de todas las fuentes de control que pueden ser atribuidas al elemento.

contable con el que figuraba el elemento en la entidad adscribiente. En ambas situaciones, la contrapartida es una partida diferenciada de fondos propios”. En línea con lo señalado por este autor, ambas situaciones implican la adscripción del elemento al Inmovilizado Inmaterial.

Las referencias a las operaciones de cesión de uso en la normalización contable nacional giran en torno a:

- su consideración como gastos en el balance de la empresa cesionaria, bien del ejercicio o a distribuir en sucesivos períodos;
- su consideración como activos en el balance de la empresa cesionaria, dentro de las cuales caben, a su vez, dos posibles alternativas, esto es, como activo fijo material o bien como activo fijo inmaterial.

Entre las primeras, pueden citarse diferentes consultas publicadas en el Boletín Oficial del ICAC, entre ellas la relativa a la contabilización de determinados gastos de acondicionamiento sobre bienes recibidos en arrendamiento (ICAC; 1993), para las que se prescribe con carácter general su imputación al resultado del ejercicio, o aquella sobre la naturaleza contable y registro de los gastos de renovación, conservación o modernización de los bienes inmuebles utilizados por la empresa que son propiedad de terceros (ICAC; 1993), para los que se establece, con carácter general, su consideración como gastos del ejercicio. No obstante, en ambos casos se prevé la posibilidad de que sean considerados gastos de primer establecimiento, siempre que se hayan devengado antes de su puesta en funcionamiento.

Por su parte, la Adaptación del PGC90 a las Federaciones Deportivas (ICAC; 1994a) propone que las mejoras para bienes recibidos mediante cesión se contabilicen como gastos a distribuir en varios ejercicios, procediendo a su saneamiento en un plazo de cinco años.

Frente a dicha consideración, las referencias en las que las cesiones de uso se contabilizan como activos fijos de carácter inmaterial, en la contabilidad de la unidad económica cesionaria, cabe citar, fundamentalmente:

- La consulta sobre el tratamiento contable de la adscripción de bienes de dominio público a empresas públicas que suponga exclusivamente el derecho de uso sobre tales bienes, sin exigencia de contraprestación (ICAC; 1992), en la que se establece que la citada adscripción, así como las mejoras efectuadas sobre los bienes adscritos se computarán como mayor valor del activo, siempre que éstas últimas supongan un alargamiento de la vida útil, un incremento de la productividad o un aumento de su capacidad productiva.
- La Adaptación del PGC90 a las Empresas de Saneamiento y Depuración de Aguas (ICAC; 1998), en el caso de adscripción de bienes cedidos en uso.
- La consulta 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 (ICAC; 1999a), en la que se establece que en aquellos casos en los que la propiedad de la construcción recaiga sobre el propietario del suelo, el superficiario contabilizará el importe destinado a la construcción como un Inmovilizado Inmaterial.
- Las mejoras sobre terrenos recibidos en régimen de cesión para la realización de actividades deportivas contenidas en la Adaptación del PGC90 a las Sociedades Anónimas Deportivas (ICAC; 2000). En ella se incluyen, dentro del Inmovilizado Inmaterial, partidas tales como los derechos a participar en determinadas competiciones o los gastos en los que puede incurrir la entidad para la obtención del derecho a organizar determinados eventos deportivos.

Por su parte, dentro de la consideración como Inmovilizado Material, destacamos:

- El tratamiento del derecho de superficie en aquellos supuestos en los que la propiedad de la construcción pertenezca al usufructuario (ICAC; 1999a)

Finalmente, la consulta sobre la forma de contabilizar las operaciones de *renting* (ICAC; 1999b), que prescribe un tratamiento contable análogo al del arrendamiento financiero en aquellos casos en los que se compruebe que la sustancia de la operación es equiparable a éste, especificando los supuestos bajo los cuales se origina dicha circunstancia.

De lo antedicho se desprende el establecimiento de dos tratamientos contables diferenciados para las cesiones de uso en la unidad económica cesionaria, como inmovilizado o como gasto, pudiendo, incluso, en el caso de mejoras para bienes recibidos mediante cesión, proponerse su inclusión dentro del Activo Fijo Ficticio, lo cual evidencia el claro protagonismo que en nuestro entorno de referencia viene adquiriendo el principio de prudencia. De este modo, en aquellos casos en los que se opta por incluir la cesión de uso en el activo de la empresa receptora, la alternativa más frecuente es hacerlo como un Inmovilizado Inmaterial, lo que, tal como hemos apuntado en líneas precedentes, podría constituir un mecanismo de defensa del principio de “propiedad jurídica” que detenta la entidad que cede el uso sobre el elemento.

En virtud de lo señalado, surge una cuestión que entendemos debe ser adecuadamente considerada, esto es, qué ocurre en aquellos casos en los que tal cesión de uso no venga acompañada de una transmisión sustancial de los riesgos y las recompensas inherentes a la propiedad del elemento. De acuerdo con lo que venimos indicando, parece que, a priori, no cabe otra alternativa sino la de considerar tales cesiones de uso como un gasto en la contabilidad de la unidad económica cesionaria, registrando el activo cedido en uso en la unidad económica cedente. No obstante, entendemos que ello debería ser convenientemente matizado.

En este contexto, la concepción y los criterios de reconocimiento de los elementos contables básicos, esto es, activos, pasivos, gastos e ingresos, junto con las diferentes aproximaciones a la institución de la propiedad, abordadas en el capítulo precedente, proporcionan un adecuado marco de referencia para el estudio de las transacciones en las que se concretan las cesiones de uso sobre activos, desde una perspectiva diferente a la que ha venido recogiendo en los estándares contables analizados.

En línea con ello, no podemos desconocer que en épocas recientes se ha venido produciendo un cambio de orientación en la construcción del modelo contable hacia un enfoque de activo-pasivo o perspectiva de balance, en la que se concede prioridad a las definiciones de activos y pasivos, así como a los criterios para su reconocimiento y medida.

Más concretamente, el “enfoque de riesgos y recompensas” subrayado en los estándares contables internacionales considerados ha venido condicionando el reconocimiento contable de los activos y, consecuentemente, pasivos que surgen de las operaciones de cesión de uso, surgiendo, en ocasiones, determinadas dudas sobre la posible compatibilidad de este enfoque con algunas de las definiciones y criterios de reconocimiento de los elementos contables básicos incluidas en los principales marcos conceptuales de la Contabilidad financiera. A pesar de ello, dicha aproximación se ha convertido en un referente obligado y, aún más, en un criterio para el reconocimiento de activos y pasivos derivados de las operaciones de cesión de uso.

A este respecto, señala Weetman (1989: 19) que podría entenderse que el enfoque descrito constituye un medio de interpretar las definiciones de los elementos contables básicos y más concretamente las de activo y pasivo en términos de riesgos y recompensas, pero no puede ser considerado un criterio de reconocimiento, lo que, si bien solventa el problema derivado de la definición, deja aún sin resolver la cuestión derivada del reconocimiento, ya que éste no menciona los riesgos y recompensas.

En este sentido, con relación a este último enfoque que permite diferenciar entre arrendamiento financiero y operativo, establece García Olmedo (2000: 15) que el hecho de que tal diferenciación dependa de la naturaleza y características de la transacción y no de la forma jurídica del contrato, implica que es el juicio del economista el que, en última instancia, decidirá su inclusión en una u otra categoría, en virtud de cuando considere que “sustancialmente” los riesgos y ventajas de la propiedad se han transferido.

De este modo, no puede desconocerse que éste ha sido uno de los principales inconvenientes suscitados por el enfoque de riesgos y

recompensas, ya que la subjetividad a la que alude el autor anterior proporciona un marco adecuado para el oportunismo y la estructuración de transacciones que, en esencia, responden a una misma finalidad, de forma tal que se eviten o propicien determinadas consecuencias deseadas por las partes implicadas en el acuerdo de cesión, lo cual supone a todas luces una dificultad añadida para su adecuada calificación, aspecto éste que resulta clave bajo el enfoque actual. Además, en ocasiones, resulta difícil determinar dónde residen los riesgos y recompensas inherentes a la propiedad del activo, habida cuenta la dificultad de que puedan existir contratos completos, circunstancia ésta que pone de manifiesto algunos de los inconvenientes para la implementación del enfoque propuesto.

Ya hemos considerado que bajo determinadas circunstancias la unidad económica cesionaria reconoce en su activo la totalidad del elemento cedido en uso, justificándose esta forma de proceder por el hecho de que, tal como hemos indicado, ésta ha adquirido “algo más” que un simple derecho de uso, como consecuencia de la intencionalidad de compra que se presupone (esto es, la alternativa muy probable de que la empresa se haga al final de la operación con todas las fuentes de control que pueden ejercerse sobre el elemento o, en sentido similar, que dicha operación vaya acompañada de una transmisión significativa de riesgos y recompensas).

Fuera de los casos que hemos descrito, la unidad económica cesionaria no contabiliza en su balance activo alguno, con independencia de que se haya producido también, en estos supuestos, una cesión de uso. A nuestro juicio, tal forma de proceder es consecuencia del énfasis de la Contabilidad en el principio de propiedad jurídica, y más concretamente de la identificación del propietario con aquel sujeto que retiene la facultad de efectuar actos de disposición sobre el elemento cedido en uso. Sin duda alguna, ello puede resultar especialmente importante en un modelo contable en el que la información financiera se orienta, con carácter general, a la rendición de cuentas, facilitando el descargo de las responsabilidades de los administradores del patrimonio y protegiendo, consecuentemente, los intereses de los acreedores de la unidad económica. No obstante, bajo el prisma utilitarista de la información contable, subrayado en la mayoría de los marcos conceptuales de la Contabilidad financiera, quizás cabe

plantearse, en línea con lo que hemos venido considerando, otra aproximación conceptual a la problemática considerada.

En este sentido, en línea con la definición de activo del marco conceptual del IASC, en la medida en la que un activo no se define como un elemento propiedad de la empresa, sino como un recurso controlado por la unidad económica, del que es probable que fluyan a la misma beneficios económicos futuros, podríamos preguntarnos si, en el caso de las operaciones que venimos considerando, existe control sobre alguna faceta o uso del elemento y, a su vez, si este último podría ser reconocido como activo en el balance de la unidad económica cesionaria, con independencia del sujeto a quien se atribuya la propiedad jurídica sobre el elemento.

A nuestro juicio, existen básicamente tres fuentes de control diferentes que pueden ser ejercidas con relación a los bienes:

- el uso exclusivo para el cumplimiento del objetivo último de la unidad económica,
- la posibilidad de transformar el activo,
- la posibilidad de vender el activo o efectuar actos de disposición sobre el mismo.

A priori, podríamos preguntarnos cuántas de estas fuentes de control deben ser retenidas por una unidad económica para que pueda predicarse la existencia de un activo susceptible de incorporación a su balance. Si bien es cierto que los pronunciamientos contables no contienen manifestaciones expresas sobre este particular, ya hemos indicado que, desde una perspectiva contable, se ha venido enfatizando la importancia de la facultad de efectuar actos de disposición sobre el elemento como requisito fundamental para la contabilización del bien en el activo del balance. La identificación del sujeto que retiene esta facultad ha sido un referente obligado en el reconocimiento contable de las operaciones descritas.

Evidentemente, no puede desconocerse que, en aquellos supuestos en los que no exista intencionalidad de compra o una transmisión de riesgos y

recompensas inherentes a la propiedad de los activos, la unidad económica destinataria de la facultad de uso carece de todas las fuentes de control que pueden ejercitarse sobre un elemento, en la medida en la que generalmente no está autorizada a modificar o cambiar su forma y sustancia sin consentimiento del cedente, o a efectuar actos de disposición sobre el mismo.

No obstante lo anterior, entendemos que, a priori, ello podría no constituir un impedimento para que pueda concluirse que, ciertamente, detenta control sobre uno de tales “usos”, surgiendo la necesidad de determinar si, desde la perspectiva de la unidad económica cesionaria, el control sobre el citado uso podría dar lugar al reconocimiento de un activo en la unidad económica cesionaria.

En sentido similar, cabría preguntarse si la cesión de la referida facultad de uso podría implicar para la unidad económica cesionaria una obligación presente de desprenderse de beneficios económicos futuros, en cuyo caso tal situación podría conducir al reconocimiento de un pasivo. Es decir, a diferencia de lo que se ha venido señalando por parte de los pronunciamientos normalizadores anteriormente considerados, no se trata de proceder a la identificación de aquel sujeto que retiene un número significativo de las diferentes fuentes de control que pueden existir sobre un elemento, sino que se trata de adoptar una aproximación conceptual distinta, en línea con el enfoque derechos de propiedad que hemos venido desarrollando en el capítulo precedente.

De acuerdo con ello, ya hemos indicado que es más útil centrarse en la propiedad de los atributos que en la propiedad de los bienes en sí mismos. La atribución a diferentes sujetos de distintos “usos” sobre un determinado elemento, podría dar lugar a activos diferentes para cada uno de ellos, en la medida en la que pueda probarse que existe control sobre dicha fuente de beneficios económicos futuros y pueda llevarse a cabo una medición fiable.

En este contexto, señala Lull Gilet (1995: 527) que “no resulta posible que los bienes en *leasing* sean registrados al mismo tiempo dentro de las

entidades arrendadora y arrendataria, pues en tal caso el valor del activo quedaría duplicado, lo que conduciría por ejemplo a obtener información errónea a efectos de contabilidad nacional”. No obstante, la aproximación conceptual considerada no pretende enfocar el reconocimiento contable de este tipo de cesiones del modo descrito bajo el enfoque de riesgos y recompensas, en el que es una u otra -unidad económica cedente o cesionaria- la que debe proceder al reconocimiento íntegro del elemento, en función de quién sea la que, en última instancia, retiene los riesgos y ventajas significativos derivados de su propiedad, sino que, por el contrario, se trata de reconocer que los “usos” sobre el elemento que cada uno de estos sujetos retiene son diferentes y, por tanto, deben ser reconocidos por aquellos que lo detentan.

Si bien es cierto que el enfoque de riesgos y recompensas podría también ser calificado un enfoque de “propiedad económica”, dado que no prima la forma jurídica de la operación sino el control sobre el recurso. No obstante, bajo sus presupuestos básicos no se permite reconocer la transferencia a un sujeto de intereses parciales sobre activos, que también podrían ser una fuente de beneficios económicos controlados por la unidad económica cesionaria. En la medida en la que conocer los diferentes usos controlados por la empresa, así como las obligaciones a las que deberá hacer frente, proporcionan, de acuerdo con lo establecido en los marcos conceptuales de la Contabilidad financiera una información relevante para juzgar la posición económico-financiera de una unidad económica, no nos parece inadecuada una aproximación conceptual como la descrita.

Así, si bien es cierto que, tal como hemos indicado, la propiedad puede ser entendida, desde un ámbito económico, como aquella institución que asigna derechos residuales de control, esto es, el control sobre “usos” futuros del elemento que no se hayan especificado y, por tanto, contratado previamente, no podemos desconocer que los derechos específicos de control, tal cual fueron definidos en el capítulo precedente, podrían originar activos, desde una perspectiva contable, en la medida en la que otorgan control sobre determinados “usos”.

En este sentido, sobre la base de los requerimientos anteriores, se trataría de proyectar una perspectiva de derechos de propiedad al reconocimiento contable de las operaciones que implican cesión a terceros de la facultad de uso sobre un elemento¹⁵².

Desde esta nueva perspectiva, podríamos plantearnos cuáles son los derechos y obligaciones que surgen de la formalización de acuerdos para la cesión de uso y disfrute sobre un determinado elemento y, sobre esta base, cuáles son los activos y pasivos a los que tales derechos y obligaciones podrían dar lugar.

Este planteamiento parece coherente con las definiciones de activo subrayadas en el capítulo segundo de este trabajo. Desde el momento en que se define éste como una fuente de beneficios económicos futuros, la vinculación de dicha noción a un concepto físico desaparece, no siendo necesaria la existencia del mencionado soporte físico para que pueda concluirse que estamos en presencia de un activo.

En este contexto, consideramos que no puede avanzarse en el análisis de este tipo de cuestiones sin una adecuada distinción previa entre los conceptos de activo y gasto, por cuanto juegan un papel clave en el ámbito del reconocimiento contable de las operaciones analizadas.

En este sentido, los criterios de diferenciación que generalmente vienen utilizándose pueden concretarse en:

- El período de tiempo en el que el elemento se consume.
- La función que cumple el elemento en la empresa.
- El plazo en que el elemento ayuda a generar ingresos.

152 En línea con esta última idea, en 1996, el grupo de trabajo denominado G4+1, integrado por Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, y participando finalmente en él el IASB, publicó un trabajo especial denominado *Accounting for Leases. A new approach-Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts*, denominado informe *Mc Gregor*, en el que se establece la necesidad de que los arrendatarios contabilicen activos y pasivos materiales derivados de la formalización de acuerdos de arrendamiento. El citado trabajo ha tenido proyección en

Así, bajo el primer criterio, será gasto aquel elemento consumido en el período que estamos midiendo, por contraposición al activo, cuyo consumo se verifica en ejercicios posteriores. En línea con lo señalado por Norverto (1994: C792), “la distinción entre gasto y activo tiene un carácter temporal, pues todo activo se va transformando con el tiempo en gasto, a través del proceso contable de la amortización (con la excepción de las inversiones en valores y solares)”.

El segundo de los criterios considerados alude a la función desempeñada por el elemento en el seno de la empresa. Así, un activo es aquel elemento que debe mantenerse en la empresa para que ésta pueda realizar su actividad. Por el contrario, gasto es aquel elemento que se consume para que pueda llevarse a cabo la referida actividad.

Finalmente, el último criterio diferenciado identifica un activo con aquel elemento susceptible de generar ingresos futuros, siendo ésta precisamente la conceptualización mantenida por el marco del IASC (1997), tal como hemos señalado en el capítulo anterior. Así, tal pronunciamiento identifica los activos con recursos controlados por la empresa como resultado de sucesos pasados, de los que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Por el contrario, aquel elemento que contribuye a la generación de ingresos sólo en el presente, será considerado un gasto.

Más concretamente, se reconoce un gasto y no un activo cuando se incurre en un gasto para el que se considera improbable que los beneficios económicos futuros fluyan a la empresa más allá del período contable corriente. Ello no implica que la intención de los gestores al efectuar el gasto era distinta a la generación de beneficios económicos futuros, sino más bien que el grado de certidumbre acerca del flujo de afluencia hacia la unidad económica de dichos beneficios económicos más allá del período corriente es insuficiente para garantizar el reconocimiento del activo.

Sobre la base de la aludida diferenciación, podríamos plantearnos cuáles son los activos y pasivos que los acuerdos de cesión de uso podrían

diferentes organismos normalizadores, que trabajan en la discusión de un nuevo estándar sobre arrendamientos.

generar. De este modo, entendemos que la transmisión a un tercero de la facultad de uso y disfrute de un determinado elemento implica la probabilidad de que este último pueda disfrutar de beneficios económicos derivados del mismo; además, la existencia de una transacción de intercambio constituye una prueba fehaciente de la existencia de control sobre uno de los usos del elemento, a la vez que proporciona la posibilidad de llevar a cabo una medición fiable.

Más concretamente, la formalización de un acuerdo para la cesión de uso implica para la unidad económica cedente:

- El cobro de una cantidad única o periódica, como consecuencia de la cesión de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad sobre el elemento, esto es, la de uso y disfrute.
- Una expectativa de recuperación de la utilidad cedida al finalizar el acuerdo de cesión.

Así pues, la cesión de la facultad de uso supone, para dicha unidad económica, el abandono de uno de los “usos” inherentes al elemento. El poder sobre el mismo y por ende su control será recuperado por ésta trascurrido el período del acuerdo.

De este modo, su principal obligación se concreta, en términos generales, en la puesta a disposición del elemento cuyo uso ha sido cedido, permitiendo que la unidad económica cesionaria lo utilice, de acuerdo con lo establecido en el acuerdo de cesión.

De otra parte, para la unidad económica cesionaria la formalización de la operación, supone la adquisición de uno de los usos del elemento durante un período previamente especificado en el acuerdo, siendo su principal obligación la de hacer frente a la contraprestación estipulada, así como la de devolver el elemento cuyo uso le ha sido cedido en el momento de expiración de la operación.

Ya hemos indicado que parece evidente que la transacción que venimos considerando proporciona al cesionario una fuente de beneficios

económicos futuros -uno de los usos del elemento-; además, la existencia de una transacción de intercambio proporciona un valor sobre cuya base podría llevarse a cabo una medición fiable.

Por su parte, en tanto que el acuerdo implique para la unidad económica cesionaria una salida irrevocable de recursos que llevan implícitos beneficios económicos futuros, ésta deberá proceder al reconocimiento de un pasivo. Ya hemos indicado que la irrevocabilidad, como nota caracterizadora de la definición de pasivo, implica que la empresa tiene poca o ninguna discrecionalidad para evitar la salida de éstos.

Ciertamente, la resolución del contrato en cualquier momento de vigencia del mismo podría hacernos pensar que, a priori, la unidad económica cesionaria únicamente debería contabilizar una obligación por los compromisos en firme que haya adquirido frente a la unidad económica cedente, como consecuencia de que ésta ha ejecutado sus obligaciones bajo el contrato. De este modo, la amenaza de que el cedente pueda no poner a disposición el elemento para que el cesionario lo use, podría llevarnos a la conclusión de que este último no debería reconocer contablemente la obligación de satisfacer la totalidad de las cuotas pactadas en el acuerdo de cesión.

En sentido similar, desde la perspectiva de la unidad económica cedente, podría concluirse, sobre la base de lo antedicho, que sólo en la medida en que vaya cumplimentando sus obligaciones de puesta a disposición del elemento cedido en uso podrá contabilizar un activo financiero, sin que quepa la posibilidad de que este último sea contabilizado de una sola vez, al comienzo del acuerdo de cesión de uso y por el importe total de las cuotas que se espera percibir del cesionario.

A este respecto, debemos indicar que los criterios para el reconocimiento de activos y pasivos implican una probabilidad -no una certeza absoluta- de que aflorarán a la unidad económica beneficios económicos futuros o de que la empresa tendrá que desprenderse de recursos que llevan asociados beneficios económicos futuros. En este contexto, indica Wojdak (1969: 566) que “la contabilidad no puede estar preocupada con la posibilidad de

que los contratos se cancelen o con la posibilidad de que las empresas no sean capaces de cumplir sus compromisos bajo contratos suscritos pero no ejecutados. A no ser que exista evidencia en sentido contrario, debería efectuarse la asunción de que la unidad económica y todas las empresas con las que se relaciona, cumplirán sus compromisos”. De acuerdo con ello, la contabilidad no puede estar basada en lo que ocurriría si todos los acuerdos celebrados se cancelasen, sino más bien en lo que es razonable que suceda sobre la base de evidencia disponible.

Así, desde la perspectiva de la unidad económica cedente, la transmisión de la facultad de uso y disfrute podría suponer la baja de uno de los “usos” atribuidos al elemento, más concretamente, aquél que se traslada a terceros, obteniendo a cambio un activo financiero. No obstante lo anterior, no podemos olvidar que dicho “uso” tiene un claro carácter temporal, ya que tras la extinción del acuerdo de cesión éste será recuperado por la unidad económica cedente, circunstancia que exige considerar, de una parte, el “uso” sobre el elemento que va a ser intercambiado y, de otra, el resto de facultades que se quedan en poder de la unidad económica cedente.

La estimación del valor residual del elemento, al final del acuerdo de cesión, es el valor que la unidad económica cedente podría recuperar de la realización del citado interés residual (Nailor y Lennard; 2000). De este modo, bajo la perspectiva que venimos considerando, la obligación de ésta última se concreta en la puesta a disposición del uso cedido de acuerdo con lo pactado, lo que supone su renuncia a una fuente de beneficios económicos futuros. Bajo este punto de vista, podría considerarse que la puesta a disposición del elemento constituye el momento que desencadena el reconocimiento de los activos y pasivos surgidos de este tipo de acuerdos, en la medida en la que dicha actuación supone un traslado del control sobre un determinado uso de la unidad económica cedente a la cesionaria.

No obstante lo anterior, baste referirnos a los supuestos considerados en el presente epígrafe sobre la contabilidad de los arrendamientos operativos para percatarnos de que no ha sido éste el enfoque propuesto por parte de

la normalización contable de ámbito nacional e internacional. Implícitamente, dichos pronunciamientos conceptuales han considerado que la ejecución de la unidad económica cedente es continuada en el tiempo y, por tanto, la firma de este tipo de acuerdos implica para ésta el derecho a recibir los pagos futuros derivados del acuerdo sólo si se garantiza de modo continuo el uso del elemento.

De este modo, sólo en el caso de que el cedente lleve a cabo su actuación, a medida que transcurre el tiempo, se estará generando un activo-corriente de liquidez o un derecho de cobro-, ya que implícitamente se considera que los beneficios económicos afloran para éste con la puesta a disposición periódica del elemento, y no de una sola vez en el momento de la formalización en firme del acuerdo. De forma paralela, la unidad económica cesionaria únicamente incurrirá en una obligación presente de desprenderse de recursos económicos futuros con relación a aquellas prestaciones o más bien “disposiciones” que ha venido recibiendo.

Bajo esta perspectiva, la puesta a disposición del elemento sólo garantiza un uso restringido del mismo, de acuerdo con lo que se haya pactado, pero el control sobre ese uso se va trasladando a la unidad económica cesionaria, a medida que se pone a su disposición para que ésta lo consuma.

Junto a lo anterior, evidentemente los diferentes enfoques adoptados repercutirán, a su vez, en el reconocimiento contable de los ingresos, ya que mientras en aquellos casos en los que se entienda completada la actuación del cedente con la puesta a disposición del “uso” trasladado a terceros podría plantearse un reconocimiento inmediato de éstos, en aquellos otros casos en los que se considere que la ejecución se produce de forma continuada en el tiempo, cabría entender que el ingreso se devenga a medida que transcurre el período de duración del acuerdo.

Lo mencionado evidencia la posible utilización, por parte de la Contabilidad, de un enfoque de propiedad económica, distinto al que se ha venido recogiendo en las principales normas analizadas o “enfoque de riesgos y recompensas”, en la medida en la que se prima el control, no

sobre “usos significativos del elemento”, sino sobre alguno de los distintos usos inherentes al mismo, esto es, los diferentes derechos de propiedad a los que puede dar lugar un mismo elemento.

No cabe, a nuestro juicio, considerar que, desde una perspectiva de derechos de propiedad, el activo cuyo uso ha sido cedido es el activo total que debería, por tanto, mostrarse en el balance de aquella unidad económica que lo utiliza, ya que existen determinados “usos” que han sido retenidos por parte del cedente. A este respecto, no debemos olvidar que el acuerdo de cesión tiene una duración temporal.

En este sentido, el enfoque propuesto pretende que cada unidad económica -cedente y cesionaria- contabilice aquellos usos sobre el recurso que controla. Evidentemente, si la unidad económica cesionaria reconoce en su activo la facultad de uso, el resto de facultades integrantes de la propiedad deben registrarse en el balance de la unidad económica cedente. Ese “resto de facultades” vienen representadas por el valor residual de la propiedad que debe permanecer en el activo de esta última.

Dicha alternativa puede entenderse un fiel reflejo de la realidad económica de la operación, ya que tras la suscripción del contrato de cesión, uno de los “usos” sobre el elemento ha sido cedido a otra entidad y, por tanto, no está bajo la esfera de control de la unidad económica que lo ha transmitido. Evidentemente, tales propuestas se insertan de lleno en el paradigma de la utilidad, habida cuenta que su filosofía viene impregnando la elaboración de los marcos conceptuales y más concretamente la definición de los elementos contables básicos contenidos en ellos.

3.5.2 Problemática contable de las cesiones de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido

La discusión de los aspectos relativos al reconocimiento contable de las cesiones de derechos de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido en modalidades no traslativas de la propiedad nos obliga a considerar algunas peculiaridades importantes que deben ser tenidas en cuenta, al objeto de obtener una adecuada proyección a la realidad

económica de este tipo de negocios de algunos de los enfoques conceptuales a los que nos hemos referido.

De este modo, a diferencia de lo que ocurre en otras situaciones en las que el derecho de uso tiene un carácter continuo, en el caso de modalidades no traslativas de la propiedad, éste es en esencia discontinuo, puesto que viene referido a determinados períodos de tiempo al año o turnos. Además, el referido derecho de uso y disfrute suele acompañarse por otro conjunto de prestaciones de naturaleza variada, algunas ineludibles como las relativas a la prestación de los servicios de gestión y mantenimiento de los complejos, y otras que resultan frecuentes, pero no absolutamente esenciales, tales como las derivadas de servicios de intercambio.

Si bien es cierto que estas prestaciones vienen ofertándose habitualmente por el promotor, al ser él quien, en última instancia, entra en contacto con el adquirente de tiempo compartido, la contraprestación satisfecha por éste es perfectamente separable, pudiendo diferenciarse: la cantidad correspondiente a la cesión del derecho de uso y disfrute, generalmente abonada de una sola vez al comienzo del acuerdo; las cuotas de mantenimiento que cubren los costes derivados de la prestación de servicios de gestión y mantenimiento del complejo; y, finalmente, las cuotas de intercambio, contraprestación por los servicios de esta naturaleza en aquellos casos en los que se pongan a disposición del consumidor. Las dos últimas son satisfechas de forma periódica a medida que se prestan los servicios.

Además, al contrario de lo que ocurre en determinados acuerdos de cesión de uso, el promotor de tiempo compartido no cede esta última facultad integrante del derecho de propiedad de una sola vez, sino en sucesivos instantes de tiempo, a medida que transmite las diferentes unidades espacio-temporales de aprovechamiento o turnos.

En virtud de lo señalado, el hecho de que, normalmente, el adquirente pague la cesión del derecho de uso de una sola vez, al comienzo del

acuerdo, implica que nos encontramos ante una operación con una naturaleza claramente comercial y no estrictamente financiera¹⁵³.

Sobre la base de lo anterior, podemos indicar que salvo un número pequeño de transacciones específicamente estructuradas, tales como las operaciones de venta y arrendamiento posterior (*lease-back*), enumeradas en el primer capítulo de este trabajo, la mayor parte de las cesiones de uso y disfrute sobre unidades de aprovechamiento espacio-temporales en las modalidades no traslativas de la propiedad vienen asimilándose, desde una perspectiva contable, a la figura de los arrendamientos operativos, ya que, en líneas generales, no implican para el promotor la transmisión de los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los inmuebles.

Una vez efectuadas estas precisiones, cabría plantearse, en primer término, cuáles podrían ser las diferentes alternativas para el reconocimiento contable de las operaciones que implican cesión de derechos de uso y disfrute de inmuebles en régimen de tiempo compartido en modalidades no traslativas, de acuerdo con lo que hemos considerado en apartados precedentes, esto es, en función de cuál sea el enfoque de propiedad adoptado por la Contabilidad.

Así, el enfoque de propiedad económica, basado en la identificación de aquella entidad que ejerce un control “significativo” sobre los diferentes “usos” que pueden ser atribuidos a un elemento, en nuestro caso, el inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido, implica el reconocimiento del referido soporte inmobiliario en el activo de la unidad económica promotora, habida cuenta que la cesión de derechos de uso y disfrute sobre el mismo no proporciona a los adquirentes un control “significativo” sobre todos los posibles usos de éste.

Bajo esta perspectiva, el promotor retiene el inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido en el activo de su balance. Además, dado que es frecuente que éste perciba en el momento inicial de la operación la cantidad correspondiente al importe total de aquella parte del

153 Ello no impide que en determinadas ocasiones puedan celebrarse simultáneamente acuerdos para la provisión de financiación al adquirente de tiempo compartido.

acuerdo referido a la cesión de uso, cabría plantearse cómo debería procederse al reconocimiento contable de dicha situación.

En este sentido, atendiendo a la definición de ingreso que hemos considerado en el capítulo precedente, la adecuada interpretación de la transacción exige considerar:

- si se ha producido un incremento neto de los activos de la entidad,
- si dicho incremento puede ser medido de forma fiable.

Así, señala AECA (1999: párr. 283) que en el supuesto de que la corriente financiera se produzca antes que la real, por ejemplo, cuando la entidad cobra por anticipado un servicio, la operación da lugar a un pasivo exigible (el anticipo recibido) que, cuando se perfeccione el hecho que determina la corriente real, en este caso a medida que se presta el servicio, se reconocerá como ingreso”.

En virtud de lo anterior, no cabe ninguna duda de que, en el caso que nos ocupa, el ingreso se ha producido, siendo además susceptible de medición fiable, puesto que la unidad económica promotora ya ha recibido la corriente financiera derivada de la operación. No obstante, quedaría por resolver una cuestión adicional, esta es, el momento en el que debe procederse a su imputación al resultado del ejercicio.

Normalmente el reconocimiento del ingreso derivado de una determinada operación ha venido asociado a la ejecución de las diferentes prestaciones pactadas por el vendedor, en nuestro caso, promotor de tiempo compartido. Tal circunstancia puede apreciarse claramente en la NIC 18, en la que “domina un enfoque en el que el reconocimiento del ingreso se hace depender de exigencias tales como la ejecución, sujeta a la expectativa de cobro final, cuestión que suscita la duda del papel que viene jugando ésta en el proceso de reconocimiento del ingreso (Nokes *et al.* 1992: 13).

Además, en la medida en la que el marco conceptual del IASC viene construyéndose sobre un enfoque de activo/pasivo, en el que el ingreso es definido con relación a los cambios en dichas magnitudes, se plantean

Nokes *et al.* (1992: 13) cómo este tipo de marcos podrían acomodar la exigencia de ejecución.

En este sentido, existen quienes consideran que el enfoque de balance no es adecuado para la construcción de un marco conceptual, por cuanto, en definitiva, es la cuenta de resultados la que dirige las prácticas contables (Paterson; 1988). No obstante, el hecho de que los marcos conceptuales actuales, basados en el referido enfoque, no aborden exigencias tales como la ejecución en el proceso de reconocimiento del ingreso, no es problema insalvable en la medida en la que la condición relativa a la ejecución pueda ser acomodada como un criterio adicional del reconocimiento del ingreso, lo cual no implicaría abandonar los criterios que tales marcos conceptuales prevén sino que se trata de añadir un nuevo criterio adicional (Nokes *et al.*; 1992: 13).

Así, la inclusión de partidas de ingresos diferidos en el balance de situación, esto es, partidas que cumplen con la definición de ingreso, pero no con los criterios para su reconocimiento en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, podría justificarse sobre la base de lo antedicho.

De este modo, en aquellas situaciones en las que se recibe un cobro total por una prestación que forma parte de las operaciones principales u operativas del negocio, extendiéndose ésta a más de un ejercicio, podríamos considerar que cualquiera de las definiciones de ingreso se satisface por la mera realización de la operación, al haberse producido un incremento de los activos que puede ser objeto de medición fiable.

Así, tomando aisladamente esta circunstancia, podría justificarse el reconocimiento de la totalidad del ingreso en el momento de recibir la contraprestación, en la medida en que no existe elemento de incertidumbre sobre la probabilidad de que los beneficios económicos futuros afloren a la empresa, ya que el efectivo ya ha sido recibido.

No obstante, resulta evidente que todo ello debe ser completado con ciertos principios o criterios de reconocimiento que especifiquen el período de tiempo concreto en el que debe procederse a incorporar el ingreso al resultado del ejercicio. Así, tal como hemos considerado en el capítulo

precedente, los principios de devengo, prudencia, así como el de correlación de ingresos y gastos han ejercido una clara influencia en la adecuada determinación del resultado.

En cualquier caso, señalan Nokes *et al.* (1992: 17) que “la decisión de la distribución en el tiempo del ingreso no es compatible con un enfoque de balance puro porque, si sólo importa el balance, el incremento de efectivo podría ser reconocido como ingreso en su totalidad cuando se recibe”. Así, a juicio de estos autores, la única condición que podría prevenir del reconocimiento inmediato del ingreso es el hecho de que la ejecución por parte del vendedor todavía no se ha realizado. En este contexto, la exigencia de probabilidad de beneficios futuros y de medición fiable son criterios necesarios para establecer certidumbre adecuada para el reconocimiento del ingreso, pero no especifican el período de tiempo en el que debe procederse a su incorporación al resultado.

De esta manera, la exigencia de ejecución viene determinada por el principio del devengo, que establece que los ingresos y los gastos deben contabilizarse atendiendo a la corriente real y no a la corriente monetaria o financiera derivada de ellos. En este sentido, podría entenderse que el criterio de la ejecución o del devengo no contradice el criterio basado en los cambios en activos y pasivos, sino que lo completa en la medida en la que podría ocurrir que determinados de estos cambios no se hayan completado al final del ejercicio contable considerado y; en consecuencia, no puedan ser incluidos en la cuenta de resultados. De este modo, el criterio de devengo traslada un elemento de sustancia económica al reconocimiento del ingreso: en la medida en la que éste se gana a lo largo de un período de tiempo determinado, su imputación a resultados debería efectuarse durante el referido período.

Por su parte, la aplicación del principio de prudencia determinaría que los cambios en el valor de los activos o pasivos pueden ser, desde la perspectiva analizada, considerados incompletos, ya que al no haberse realizado no se incorporan, en términos generales, al resultado del ejercicio. En este sentido, Nokes *et al.* (1992: 32) puntualizan que el

ingreso que surge durante un período contable debería ser reconocido en el estado de resultados cuando:

- es lo suficientemente probable que el incremento de un activo, o la reducción de un pasivo haya ocurrido,
- el incremento del activo, o reducción del pasivo, pueda ser medido con fiabilidad; y
- refleja la ejecución de las actividades operativas de la empresa durante el período.

Así, a pesar de los dos criterios iniciales de reconocimiento que se recogen en el marco conceptual del IASC, ninguno de ellos hace referencia al momento en que debe procederse a su imputación al resultado del período. Evidentemente, no podemos obviar que la lógica que subyace tras esta concepción es precisamente un enfoque de balance, en el que la cuenta de resultados adquiere un claro carácter residual.

De este modo, mientras la NIC 18 *Ingresos* (IASB; 1997a) desarrolla algunos de estos criterios basados en la ejecución, el Documento nº 13 *Ingresos* de AECA (1992b) *Ingresos* propone que “[e]l reconocimiento de los ingresos puede realizarse en diferentes momentos del tiempo, en función del hecho o acontecimiento que se seleccione como crucial o más significativo a tal efecto. La decisión concreta dependerá de las circunstancias y características de la transacción”.

En este contexto, entendemos que la regla de ejecución que algunos autores añaden a los criterios de reconocimiento del ingreso¹⁵⁴ del marco

154 Un referente para abordar el reconocimiento del ingreso basado en la ejecución lo proporciona el trabajo de la ASB *Revenue Recognition* (2001), que propone un enfoque sobre la base de los cambios en los activos y pasivos que deben ser reconocidos cuando existen y pueden ser medidos con fiabilidad. De acuerdo con ello, el centro de atención de ese trabajo es precisamente el proceso que determina el nacimiento del ingreso más que su realización. Habida cuenta que el reconocimiento del ingreso ha venido unido a la existencia de una transacción de intercambio, “en el contexto del ciclo operativo de negocio, el ingreso surge como resultado de una transferencia de beneficios a un cliente a través de la ejecución del vendedor bajo el contrato” (ASB; 2001).

Se consideran, así, las distintas fases por las que atraviesan los contratos -etapa precontractual, formalización, ejecución y terminación-, procediéndose a un análisis

conceptual del IASC, no se hace explícita en el citado pronunciamiento conceptual, lo cual no impide que, de otra parte, la hipótesis básica de devengo como principio inspirador subyacente en la construcción del modelo contable propuesto, establezca implícitamente el enfoque que debe ser adoptado.

En el ámbito del reconocimiento del ingreso existen tres principios básicos que vienen condicionando de modo importante su incorporación al resultado del ejercicio, esto es, el principio del devengo, el de correlación de ingresos y gastos y el principio de prudencia. En este sentido, bajo el enfoque de propiedad económica basado en “riesgos y recompensas” que venimos considerando y dado que, en el caso de las cesiones de derechos de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido el cobro total correspondiente a la cesión ya se ha efectuado, el ingreso debería diferirse a efectos de su reconocimiento en la cuenta de resultados.

Así, de no diferirse, aún habiéndose producido un incremento del activo y pudiéndose llevar a cabo una medición fiable, podríamos entender que se incumplen los siguientes principios contables:

- el principio del devengo, ya que bajo este enfoque, en el que el promotor reconoce íntegramente la propiedad sobre el inmueble en su activo, se considera que la ejecución de sus obligaciones se produce de forma continuada en el tiempo, esto es, con la puesta a disposición del inmueble objeto de explotación en tiempo compartido.
- el principio de correlación de ingresos y gastos. En la medida en la que el precio de los servicios de gestión y mantenimiento de los complejos es satisfecho de modo independiente por el adquirente, el coste fundamental que soporta el promotor con relación a la referida cesión de uso es el derivado de la amortización de la edificación¹⁵⁵. De este modo, habida cuenta que el coste de amortización se imputa

detallado de cómo los derechos y obligaciones de vendedor y comprador cambian a medida que el contrato progresa.

155 Los costes derivados de las facetas de “servicios” se satisfacen de forma separada por el adquirente, a través de las cuotas de mantenimiento o de intercambio.

a lo largo de sucesivos períodos de tiempo como un gasto a la cuenta de resultados del promotor, la adecuada correlación de dichos gastos con los ingresos derivados de tales cesiones de uso exigiría posponer el reconocimiento de los mismos.

Por todo ello, bajo esta perspectiva parece adecuado diferir el reconocimiento del ingreso a lo largo de la duración de la operación hasta que los principios anteriormente mencionados se cumplan. Si la corriente real abarca temporalmente en su ejecución períodos superiores al ejercicio económico, “cada uno de los períodos debe reconocer el ingreso correspondiente, calculado con criterios razonables” (AECA, 1999: 86.) Del mismo modo, señala Carmona (1983: 227) que no es adecuado reconocer un ingreso derivado de una operación en la que no se han realizado las tareas conducentes a su obtención, salvo la de recibir el dinero.

Así, hasta que proceda su imputación al resultado del ejercicio, las cantidades percibidas de los adquirentes de tiempo compartido se contabilizarán en una cuenta de ingresos diferidos. En este contexto, señala Martínez Conesa (1997: 43) que los ingresos diferidos¹⁵⁶ “serían aquéllos que respondiendo a las condiciones básicas para el reconocimiento de un hecho contable: responden al concepto de ingreso y pueden ser medidos con fiabilidad, no se reconocen en la cuenta de resultados por no cumplir algunos de los principios siguientes: devengo, correlación o prudencia”.

156 AECA señala en su Documento nº 12 *Ingresos Diferidos* (1991b: 17) que tales conceptos “en ningún caso podrán presentarse formando parte del neto patrimonial, pues no tienen la consideración de recursos propios”. Se trataría de cuentas correctoras de activos, por tanto no constituyen recurso financiero independiente, siendo irrelevante su presentación compensando a las partidas de activo o en el pasivo. Estas partidas presentan las siguientes características:

- No representan obligaciones frente a terceros.
- Su reconocimiento exige que se haya producido una transacción económica que origine un incremento de los activos netos, ya sea por aumento de la tesorería o de otros bienes o derechos, ya sea por disminución de pasivos exigibles previamente reconocidos.
- Su proyección económica futura es siempre superior al año.
- Periódicamente deberán ser imputados a los ingresos del ejercicio de acuerdo con un criterio sistemático, adecuado a la naturaleza de la operación que los genera”.

Con relación a este tipo de supuestos, la autora anterior señala que es necesario “acercarnos a cada caso concreto e identificar qué condición no se cumple que justifique el reconocimiento del ingreso en el estado patrimonial como ingresos a distribuir en varios ejercicios” (Martínez Conesa; 1997: 46).

No obstante, ya hemos indicado que, generalmente, el acuerdo de cesión de uso viene acompañado por otro conjunto de prestaciones adicionales, proporcionadas por el promotor de tiempo compartido, tales como las derivadas de servicios de gestión y mantenimiento o las propias de la faceta de intercambio. Con relación a ellas, considerando que se trata de acuerdos para la provisión de servicios, su reconocimiento contable no plantea, a priori, mayores dificultades. En este sentido, señala la NIC 18 (IASB; 1997: 434) que “cuando el desenlace de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimada con fiabilidad, los ingresos asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación a la fecha del balance de situación. El desenlace de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- el importe de los ingresos puede valorarse con fiabilidad;
- es probable que la empresa reciba los beneficios económicos derivados de la transacción;
- el grado de terminación de la transacción, en la fecha del balance de situación, puede ser medido con fiabilidad; y
- los costes ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, pueden ser valorados con fiabilidad”.

De acuerdo con ello, el promotor de tiempo compartido contabiliza un ingreso derivado de cualquier prestación de servicios que directamente asuma, a medida que ésta se produce.

En todo caso, debemos efectuar algunas precisiones con relación a las cuotas derivadas de la prestación de los servicios de intercambio. En

aquellos casos frecuentes en los que los citados servicios sean prestados por una sociedad independiente, la actuación del promotor, en nombre y por cuenta de un tercero, determinará el reconocimiento contable del movimiento de cuentas financieras¹⁵⁷, del mismo modo que un intermediario de viajes o agencia.

Evidentemente, lo antedicho no se aplicará a aquellos supuestos en los que el promotor asuma de forma directa la prestación de los citados servicios, supuesto éste en el que su actuación, en nombre y por cuenta propia supondrá el reconocimiento de esta transacción de forma análoga a la establecida para el caso de las prestaciones de servicios de gestión y mantenimiento.

Tras la aproximación que hemos efectuado al tratamiento contable de las cesiones de uso y disfrute sobre inmuebles en el caso de modalidades no traslativas de la propiedad, debemos recordar que tales cuestiones no han recibido amplia cobertura por parte de la normalización contable nacional. De este modo, las únicas referencias que podrían resultar de aplicación a este tipo de operaciones se recogen, a modo de simple recomendación, en la Adaptación del PGC90 a las Empresas Inmobiliarias (ICAC; 1994b). Dicha norma establece que además “se consideró la posibilidad de incluir los criterios relativos a la contabilización de lo que podrían llamarse comunidades temporales de aprovechamiento por turnos, con o sin carácter real. A través de estas operaciones la propiedad de un edificio se grava con derechos de aprovechamiento sobre apartamentos o viviendas por un tiempo determinado. Los inmuebles afectados deberían contabilizarse en el inmovilizado y los ingresos obtenidos por la transmisión de estos derechos podrían considerarse como Ingresos a distribuir en varios ejercicios, que se imputarían a resultados a lo largo del plazo de vida de la correspondiente comunidad. Dichos criterios no se han incluido finalmente en las presentes normas de adaptación por referirse a un tipo de operaciones que carecen de regulación específica en el momento actual”.

157 Ver Consulta nº 1 del BOICAC número 19/Diciembre de 1994 sobre la forma de contabilizar determinadas operaciones realizadas por cuenta de terceros ajenos a la empresa.

Desde una perspectiva de propiedad, la recomendación anterior¹⁵⁸ propugna para este tipo de operaciones un tratamiento contable asimilado al establecido para los arrendamientos operativos. El inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido se retiene en la unidad económica promotora, generando el pago anticipado por parte del adquirente un ingreso que se imputará al resultado del ejercicio a medida que el promotor satisface sus obligaciones derivadas del acuerdo, esto es, la puesta a disposición del elemento para que el adquirente lo use.

El enfoque de riesgos y recompensas que hemos venido considerando implica que en aquellos casos de modalidades no traslativas en las que tales riesgos y recompensas sustanciales sean retenidos por el propietario jurídico del inmueble, el enfoque de propiedad adoptado por la Contabilidad, esto es, jurídico o económico proporciona idénticas propuestas de reconocimiento.

No obstante en el ámbito de este tipo de modalidades cabría plantearse la posibilidad de que existan situaciones en las que la forma que reviste la operación difiere de su verdadera sustancia económica. A este respecto, si bien es cierto que en este tipo de configuraciones no es frecuente el establecimiento de opciones de compra que permitan al adquirente hacerse al final del contrato con la propiedad jurídica del intervalo o turno adquirido, sí podrían plantearse determinados supuestos, generalmente en el marco de modalidades no traslativas preexistentes, esto es, anteriores a las previstas por la regulación actual de tiempo compartido (LAT), en las que el acuerdo de cesión puede tener una duración cercana a los 100 años, tal como señalan Álvarez y Allendesalazar (1989: 25). En este contexto, Sánchez y García (2000: 35) identifican dos supuestos bajo los cuales la cesión de intereses de tiempo compartido podría asimilarse a una operación de venta. Dichas situaciones aparecen recogidas en la normativa anglosajona que regula los arrendamientos (más concretamente en el SFAS 13):

158 A este respecto, no podemos desconocer que dicha recomendación es anterior a la existencia de una auténtica regulación en nuestro país para la institución del tiempo compartido.

- aquellos supuestos en los que la duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado o,
- cuando el valor actual al comienzo de la duración del arrendamiento de los pagos mínimos por arrendamiento es igual al 90% o más del valor del activo¹⁵⁹.

Así, bajo este tipo de modalidades y sobre la base del enfoque de propiedad económica basado en los riesgos y recompensas al que hemos aludido en párrafos precedentes, la estructuración de un acuerdo de cesión de uso sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido, de tal modo que su duración se extienda a la mayor parte de la vida útil del activo, aunque no implique finalmente la transferencia del título jurídico de propiedad al adquirente, podría suponer el reconocimiento contable de tales situaciones del mismo modo considerado para el caso de modalidades traslativas de la propiedad. Desde esta perspectiva, en línea con lo que se ha venido señalando, se equipara la operación de cesión de uso a una operación de venta, habida cuenta que los efectos económicos de ambas son similares. No obstante lo anterior, entendemos que tales consideraciones no serían trasladables a aquellos supuestos previstos en la LAT en los que la duración del régimen de tiempo compartido tiene una duración máxima de 50 años, por cuanto dicha cesión no abarca la mayor parte de la vida útil del activo.

Finalmente, cabría preguntarse cómo puede ser acomodado el enfoque de derechos de propiedad identificado en líneas precedentes al reconocimiento contable de este tipo de cesiones de uso. La firma de este tipo de acuerdos supone para el promotor, de una parte, la transmisión de una de las facultades integrantes de la propiedad sobre el inmueble, esto es, uno de los usos inherentes al mismo, no de una sola vez, sino en sucesivos instantes de tiempo, a medida que se transmiten los distintos

159 Los autores anteriores continúan señalando que en ambos casos debe cumplirse, asimismo, los siguientes requisitos:

- “La cobrabilidad de los pagos a que se obliga el arrendatario se puede predecir razonablemente.
- No hay incertidumbres importantes respecto al importe de los costes no reembolsables en que todavía incurrirá el arrendador debido al arrendamiento” (Sánchez y García; 2000: 35).

turnos de aprovechamiento. En el caso que nos ocupa, la facultad de uso está representada, por tanto, por las diferentes unidades espacio-temporales de aprovechamiento o utilidades pertenecientes al elemento que van a ser cedidas a terceros.

No obstante lo anterior, si bien es cierto que, la formalización de este tipo de transmisiones supone para el promotor la cesión de una de las facultades que integran la propiedad sobre los inmuebles, el resto de los usos que puedan ser atribuidos al mismo son retenidos por él. De este modo, podríamos plantearnos que, una vez transmitidos los diferentes turnos de aprovechamiento, la unidad económica promotora no retiene, al menos durante el período de duración del régimen de tiempo compartido, control sobre uno de los “usos” del elemento que ha sido transferido a los diferentes adquirentes de tiempo compartido. Tal circunstancia nos lleva a considerar una cuestión adicional, esta es, ¿debería la unidad económica promotora reconocer contablemente en su balance aquellos usos que no controla?

Evidentemente, la respuesta a esta pregunta debería ser, a la luz de lo señalado, claramente negativa. Así, bajo esta última perspectiva, debe efectuarse un seguimiento detenido a este tipo de acuerdos, tratando de concretar cuáles son los derechos y obligaciones que estos generan para las partes implicadas, analizando, posteriormente, si tales derechos y obligaciones cumplen con la definición y criterios de reconocimiento de activos y pasivos considerados en el capítulo precedente.

En este sentido, con motivo del análisis de una de las dos modalidades de tiempo compartido previstas en la LAT, esto es, el derecho real de aprovechamiento por turno, se plantean Sánchez y García (2000: 35) la posibilidad de contabilizar la operación de transmisión como una entrega de bienes o como una cesión de bienes para su utilización por parte de terceros, de acuerdo con cuál sea la teoría utilizada para explicar las relaciones entre los derechos reales limitados y la propiedad, esto es, la teoría de la carga o del gravamen y la teoría de la desmembración.

Desde nuestra perspectiva, no se trata de asimilar la cesión de intereses de tiempo compartido a una operación de venta, habida cuenta que el promotor retiene determinados “usos” sobre el inmueble, sino que, más bien, consiste en poner de manifiesto que en las modalidades no traslativas de dominio el problema que se plantea es precisamente el de cómo reconocer contablemente la cesión a terceros de uno de los “usos” sobre el elemento, sin que sea necesario acudir a una analogía con la operación de transmisión de bienes, sino que más bien, se trataría de que ambas entidades –cedente y cesionaria- contabilicen únicamente aquellos usos del activo que realmente caen bajo su esfera de control.

Así, en el caso del promotor de tiempo compartido tras la firma del acuerdo, las obligaciones más importantes que éste debe afrontar son las derivadas de la puesta a disposición del inmueble objeto de tiempo compartido durante el período especificado en el contrato, así como la prestación de los servicios complementarios pactados en el momento de la formalización del acuerdo, tales como los derivados de servicios de gestión y mantenimiento o de los propios del intercambio.

De otra parte, sus derechos más importantes hacen referencia al cobro de las cantidades acordadas, tanto por la cesión de uso como por el resto de prestaciones que vayan a ser ofertadas al adquirente de tiempo compartido.

En este sentido, para la unidad económica promotora la formalización de los acuerdos de cesión analizados implican, generalmente, el cobro del importe correspondiente a la facultad de uso (no de una sola vez, sino a medida que se van enajenando las diferentes unidades espacio-temporales de aprovechamiento o turnos), así como el derecho a recibir devuelta la utilidad entregada al finalizar la operación. En este sentido, debemos destacar que en el caso que nos ocupa, el promotor retiene casi siempre un interés significativo en el valor residual del elemento.

De este modo, el promotor que ha puesto el inmueble a disposición del adquirente de tiempo compartido durante el período de tiempo estipulado al comienzo del acuerdo no tiene derecho a negar a éste el acceso a los beneficios económicos derivados del mismo durante la duración del

acuerdo, ni puede permitir a otros hacer uso del inmueble en el período especificado.

No obstante, cierto es que la validez definitiva del acuerdo de cesión de uso se encuentra supeditada al transcurso de un período de rescisión. En este sentido, la existencia del mismo implica que, una vez formalizado éste, el cliente pueda retractarse de la adquisición efectuada, rescindiendo la misma sin ningún tipo de efectos adicionales¹⁶⁰. Así, el derecho de revocación o desistimiento supone una importante derogación al principio de la fuerza obligatoria del contrato, dirigida a permitir que el consumidor realice una decisión más reflexiva, principalmente en relación con determinados métodos comerciales agresivos (Hualde; 1997: 178).

En virtud de lo anterior, podríamos plantear que hasta que no transcurra el citado período de rescisión y el acuerdo adquiriera firmeza, éste no generará activos ni pasivos en la contabilidad del promotor. A este respecto, no debemos olvidar que la LAT impide al comprador efectuar y al vendedor reclamar anticipo alguno sobre las prestaciones acordadas durante el citado período de rescisión.

Sobre la base de lo anterior, podemos concluir que, transcurrido el citado período, el acuerdo pasa a ser firme, pudiendo entenderse que desde ese preciso instante, los beneficios económicos inherentes al citado elemento son trasladados al adquirente de tiempo compartido, proporcionando el contrato la fuente actual de derechos de propiedad.

La modalidad de “cesión de uso” en lugar de “cesión de propiedad” (ésta última en la acepción en los países de ley civil) es concebida como un modo de comercialización alternativo de los turnos, lo cual implicaría para el promotor, bajo la perspectiva considerada, la identificación de:

- Una transmisión de uno de los “usos” inherentes a la propiedad del activo que ha sido cedido a terceros por parte del promotor.

160 De acuerdo con lo señalado por la normativa reguladora del fenómeno en España no puede cobrarse al consumidor cantidad alguna hasta que no haya transcurrido este período de rescisión.

- La provisión de servicios auxiliares, tales como los derivados de las tareas de gestión y mantenimiento de los complejos e incluso de la provisión de financiación a lo largo de la duración del contrato de cesión de uso.
- La retención de determinadas facultades o “usos” inherentes a la propiedad del inmueble -interés residual-, que pueden ser realizados por el promotor mediante su venta o bien mediante la constitución de un nuevo régimen de explotación de tiempo compartido al finalizar la operación.

Las dos últimas categorías son comunes a muchos acuerdos de cesión de uso. No obstante, el matiz adicional que surge de la consideración de estas cesiones como una forma de comercialización de los productos es precisamente la relativa al reconocimiento de un ingreso por la venta del “uso” transferido a terceros, esto es, la facultad de disfrute.

Para ello, un método práctico de reconocer la baja en la unidad económica cedente de aquel “uso” que ha sido transferido a terceros en determinados acuerdos de cesión de derechos de disfrute podría obtenerse partiendo de la utilización de valores de mercado (Nailor y Lennard; 2000). Así, aceptando que no es la discusión de estos pormenores el objetivo último de nuestro trabajo, una posible forma de proceder podría ser la apuntada por tales autores, según los cuales habría de tenerse en cuenta las siguientes fases:

- La determinación de un valor de mercado para el inmueble cuyo uso va a ser cedido a terceros.
- Calcular el porcentaje que sobre dicho valor de mercado representan los pagos mínimos derivados del acuerdo de cesión que van a ser recibidos del cesionario.
- La parte proporcional restante representaría su interés en el valor residual de la propiedad cedida en uso.

Evidentemente, no puede desconocerse que, en términos generales, tales inmuebles podrían figurar en el balance de la cedente bien a valor razonable¹⁶¹ o bien a precio de adquisición o coste de producción. Así, para aquellos supuestos en los que los inmuebles cedidos en uso aparezcan valorados a precio de adquisición o coste de producción los porcentajes anteriormente obtenidos se aplicarán al importe por el que dicho elemento figura en balance, al objeto de establecer la proporción del precio de adquisición del activo que representa el “uso” cedido y a la que por tanto debe procederse a dar de baja, lo cual determinaría de forma simultánea aquella otra que representa el interés residual sobre el elemento retenido por la unidad económica cedente, esto es, el resto de “usos” que son controlados por ella. Evidentemente, esta podría no resultar la única alternativa disponible, si bien la referencia a valores de mercado no nos parece inadecuada en la medida en la que es en el mercado donde en última instancia se valoran los “usos” cedidos y retenidos por la unidad económica.

Sobre la base de lo anterior, podría concluirse, con relación a la parte del acuerdo relativo a la cesión de uso, que el promotor cumplimenta sus obligaciones de modo sustancial con la puesta a disposición del “uso” transmitido. En sentido figurado, para poder ser puesta a disposición de terceros, la referida facultad integrante del derecho de propiedad debe desgajarse del resto de las facultades del citado derecho, lo que de otra parte implica que la unidad económica cedente únicamente pueda contabilizar en su balance aquellos usos que controla y no aquellos que ha cedido a terceros.

En línea con tales planteamientos, podría incluso llegar a plantearse que dado que, bajo esta perspectiva, el promotor se desvincula de los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del “uso” que ha cedido, podría ser éste el instante en el que se debería proceder al reconocimiento del ingreso de

161. La propia NIC 16 (1997: 387) establece que “[n]ormalmente, el valor razonable de los terrenos y edificios es su valor de mercado para el uso actual dado a los mismos, que presupone la utilización continuada del activo para igual o similar actividad. Este valor se determina por medio de la oportuna tasación llevada a cabo por un perito cualificado”.

aquella parte del acuerdo relativo a la cesión de uso. No obstante, ya hemos indicado que esta última suele venir acompañada de un conjunto de prestaciones de índole variada, en las que la ejecución por parte del promotor se produce de forma gradual, esto es, a medida que se prestan los servicios (mantenimiento, intercambio, etc.).

Por su parte, desde la perspectiva de los adquirentes de tiempo compartido, el acuerdo de cesión genera un derecho al disfrute del inmueble durante el período de tiempo especificado en el contrato, siendo su principal obligación el abono de las diferentes contraprestaciones acordadas.

En este contexto, el turno adquirido por éste representa una fuente de beneficios económicos futuros. La existencia de una transacción de intercambio evidencia el control sobre dichos beneficios y determina, a su vez, la posibilidad de llevar a cabo una medición fiable, razones por las que el derecho de uso adquirido por el cesionario cumple con la definición y los criterios de reconocimiento para la inclusión de la partida en el balance como un activo. Además, en la medida en la que su período de permanencia en la empresa supera el ejercicio económico, su adscripción debería efectuarse a la partida de Activo Fijo.

En este sentido, considerando su naturaleza podría plantearse la inclusión de esta partida como un elemento de Activo Fijo Inmaterial. De este modo, la racionalidad económica para la incorporación como activos de los intangibles descansa en su potencial para la generación de beneficios económicos futuros.

Con relación a este tipo de activos, señala Lev (2001) que los intangibles tienen una diversidad de características que hacen difícil que los gastos efectuados en los mismos cumplan los criterios actuales sobre el reconocimiento de activos. Entre ellas pueden citarse:

- **Exclusividad parcial:** Los derechos de propiedad bien definidos de los activos físicos y financieros que excluyen de manera efectiva a otros del disfrute de los beneficios no se hacen extensibles a muchos intangibles. En ocasiones, otras empresas pueden disfrutar algunos de los beneficios de los intangibles, como ejemplo, los beneficios que

obtiene una empresa de adiestrar a sus empleados, podrían ser transferidos a otras empresas si estos abandonan la entidad. El autor argumenta, así, que estos intangibles no cumplen los criterios de reconocimiento del activo, habida cuenta la falta del requisito de control efectivo por parte de la entidad.

- La ausencia de mercado líquidos y organizados en los intangibles
- La dificultad de escribir contratos completos para intangibles -son contratos que especifican contractualmente todos los resultados en todos los posibles estados de la naturaleza-.

Debido a estas razones y algunas otras, la regulación contenida en muchos estándares contables conlleva la consideración de numerosos activos intangibles como gastos en la cuenta de resultados, sin que se reflejen en el activo, no proporcionando los estados financieros una imagen fiel de la posición “no física” de la empresa.

De este modo, obviando esta última alternativa, la definición de activo intangible anteriormente considerada se adecua a los turnos de aprovechamiento adquiridos por el consumidor de tiempo compartido, puesto que los derechos de los adquirentes son una fuente de beneficios económicos futuros para éstos, siendo, además, perfectamente identificables, al venir expresados en una doble dimensión, esto es, espacio y tiempo. Finalmente, la existencia de una transacción de intercambio evidencia el control sobre el recurso y proporciona un atributo de medida sobre cuya base pueda llevarse a cabo una medición fiable.

En este contexto, en línea con lo indicado por Napier y Power (1992; tomado de Cañibano *et al.*; 2000) los activos intangibles pueden presentar separabilidad de entrada y separabilidad de salida. La primera implica que el activo puede ser identificado tanto porque se ha producido internamente o bien porque se ha adquirido del exterior¹⁶², siendo, en este caso los costes de adquisición y/o producción adecuadamente medidos y perfectamente identificables con el activo. Por su parte, la separabilidad de salida implica

162 Este enfoque se adopta implícitamente en la NIC 38

que el activo puede ser intercambiado separadamente del resto de activos de la empresa.

En nuestro caso, el turno de aprovechamiento presenta tanto separabilidad de entrada como de salida, ya que ha sido adquirido a través de una transacción de mercado y, además, considerando que el citado turno es susceptible de enajenación, nos encontramos ante un intangible que presenta también separabilidad de salida. Ciertamente es que, a nuestro juicio, tales activos tienen una vida útil limitada, viniendo determinada por la duración del régimen de tiempo compartido. Así, considerando que dichos activos se van consumiendo o agotando con el transcurso del tiempo, podría establecerse una amortización de los mismos en el período de duración estipulado para la operación.

Aceptado el hecho de que la adquisición de un turno supone para el adquirente el acceso a una fuente de beneficios económicos futuros, cabría plantearse cuál es el momento en el que debe procederse al reconocimiento del referido “uso”. De este modo, ya hemos señalado que el momento en el que el acuerdo de tiempo compartido es formalizado en firme determina el traspaso o “puesta a disposición” de determinados derechos de propiedad sobre el elemento, momento que, de otra parte, suele coincidir con la ejecución íntegra de las obligaciones del adquirente por aquella parte del acuerdo relativa a la cesión de uso, esto es, el pago del importe total correspondiente a la misma.

En este sentido, la formalización del acuerdo supone la atribución o asignación de derechos legales que posibilitan a los adquirentes el acceso a beneficios económicos futuros. De este modo, una vez que se han hecho con estos derechos, están específicamente autorizados para explotar esta fuente de beneficios económicos futuros del modo previsto en el contrato.

No obstante lo anterior, debemos indicar que por la parte del acuerdo que se relaciona con las prestaciones de servicios, el adquirente ejecuta sus obligaciones de forma continuada, esto es, mediante el abono periódico de las diferentes cuotas derivadas de las prestaciones recibidas.

La adopción de un enfoque de derechos de propiedad en el ámbito considerado implica una contabilización desigual para aquella parte del acuerdo relacionada con la cesión del derecho de uso y disfrute sobre el inmueble y para aquella otra relativa a las prestaciones de servicios que suelen acompañar a ésta.

El hecho de que los diferentes elementos asociados al tiempo compartido (cesión de uso y prestación de servicios complementarios) figuren en contratos diferentes, formalizados en un mismo acto y satisfechos por el consumidor de forma diferenciada, no implica que tales elementos no estén, de algún modo, vinculados¹⁶³, tal como evidencia el hecho de que el adquirente pueda instar la resolución del contrato en aquellos supuestos en los que las obligaciones de servicios se cumplan de modo insatisfactorio (Gálvez; 2000: 456), lo cual constituye, a nuestro juicio, una prueba evidente de la inexistencia de una independencia absoluta entre ellos.

En virtud de lo antedicho, si bien una primera posibilidad podría concretarse en la contabilización separada de cada uno de los diferentes componentes integrantes del paquete “tiempo compartido” (de una parte la cesión de uso sobre un inmueble concreto y de otra las prestaciones de servicios tales como las derivadas de la gestión, mantenimiento e intercambio), lo que podría no resultar inadecuado en aquellas modalidades con una clara estructura inmobiliaria en la que ciertamente el primer componente podría tener algún sentido sin el segundo, quizás en otro tipo de configuraciones en la que dicho interés se debilita, como ocurre en aquellos casos en los que no se especifica una unidad inmobiliaria concreta sobre la que se va a ejercer el citado derecho de disfrute, podría resultar más adecuada una consideración conjunta de la operación.

163 El International Financial Reporting Committee (IFRIC; 2003b) está llevando a cabo un proyecto denominado Linkage of Transactions. De este modo, las empresas que celebran una o más transacciones o contratos en los que el tratamiento contable depende de que se proceda a su contabilización global o separada, lo cual puede ser visto como la aplicación del principio “sustancia antes que forma” a determinadas circunstancias especiales.

Así, la importancia que viene atribuyéndose a la faceta de servicios puede hacernos concluir que, en muchas ocasiones, tales prestaciones ejercen una indudable influencia sobre el acuerdo de cesión, cuestión ésta que cobra especial relevancia en aquellos supuestos en que no se especifica una unidad inmobiliaria concreta sobre la que se va a ejercer el citado derecho de disfrute, lo que quizás podría llevarnos a considerar que este tipo de modalidades se sitúan mucho más cercanas a los acuerdos para la prestación de servicios que a los convenios para la provisión de derechos de uso y disfrute sobre determinados elementos de Activo Fijo¹⁶⁴.

Todo ello se relaciona, a nuestro juicio, con el proyecto del IASB, actualmente en fase de discusión, *Linkage of Transactions*, en el que se viene estableciendo que las empresas, en ocasiones, celebran una o más transacciones donde el tratamiento contable podría variar en función de que los contratos se contabilicen de forma conjunta o separada, todo lo cual constituye una aplicación del principio de sustancia sobre forma. Así, en estos casos, se hace necesario determinar:

- Si es necesario analizar el efecto total de los contratos, tomados en su conjunto, al objeto de determinar el tratamiento contable adecuado.
- En el caso de que se haga necesario considerar dicho efecto global, debe determinarse cómo deberían unirse las transacciones.

Se hace, por tanto, necesario contemplar cuidadosamente todos los términos y condiciones de un acuerdo para establecer el tratamiento contable apropiado, ya que la forma en la que se estructure la operación puede diferir de su auténtico fondo y sustancia económica. En este sentido, el hecho de que las prestaciones figuren en contratos separados o bien en el mismo contrato no debería afectar al adecuado tratamiento contable de las mismas. Evidentemente, esta no es una cuestión que resulte baladí, por

164 En este sentido, el International Financial Reporting Committee (IFRIC; 2003a) está llevando a cabo un proyecto de discusión (denominado *Rights of Use of Assets*) en el que se plantean algunas consideraciones acerca de cómo puede diferenciarse entre una transacción de cesión de uso frente a una de servicios. A este respecto, se viene

cuanto determinará el modo en el que, por ejemplo, deberá procederse al reconocimiento del ingreso¹⁶⁵.

Todo lo indicado evidencia la necesidad de que se efectúe una reflexión importante con relación a las cuestiones que suscita, desde una perspectiva contable, el reconocimiento de las cesiones de uso. La determinación del enfoque conceptual que debe ser adoptado no es una tarea que resulte sencilla; de una parte, tal como hemos indicado, porque este tipo de operaciones demanda un claro posicionamiento de la Contabilidad frente a la institución de la propiedad y, de otra, por las dificultades inherentes a la propia calificación de la operación en aquellos casos en los que la referida cesión de uso no sea pactada de forma única, sino que venga acompañada de otro conjunto de prestaciones que dificultan una solución única para este tipo de transacciones.

Las evidentes interrelaciones de las distintas concepciones de la propiedad, la necesidad de primar el fondo frente a la forma de las transacciones, así como algunas dificultades de medición, ponen de manifiesto que queda un largo camino por recorrer antes de que se llegue a un enfoque conceptual riguroso y consistente, que proporcione adecuada solución a las cuestiones que suscita el reconocimiento contable de este tipo de operaciones.

considerando que cuando un derecho de uso constituye una transacción de arrendamiento debería ser contabilizada de acuerdo con la NIC 17 (revisada).

165 Estas cuestiones están íntimamente relacionadas con el reconocimiento del ingreso en aquellas transacciones que incluyen múltiples elementos y que en la actualidad están siendo objeto de discusión por parte del FASB (2003b) bajo el proyecto denominado "Revenue Arrangements with Multiple Deliverables".

Bibliografía del Capítulo

ACCCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (1984): *Accounting for leases and hire purchase contracts*, SSAP 21. ASB, Londres.

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (1996): *Accounting for Leases: A New Approach-Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts*, Special Report on lease accounting (G4+1). ASB, Londres.

ACCCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (2001): *Revenue Recognition*, Discussion Paper. ASB, Londres.

ALVÁREZ ARZA, M. y ALLENDESALAZAR ORMAECHEA, L. (1989): *El timesharing. Su configuración jurídico-tributaria en España*. Escuela de Hacienda Pública (Ministerio de Economía y Hacienda), Madrid.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1965): "Concepts and Standards Research Study Committee", *Accounting Review*, abril, pp. 312-332.

ARRIBAS LEÓN, M. (2000): *Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: aspectos fiscales*. Comares, Granada.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991a): *Existencias*, Documento nº 8, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991b): *Ingresos diferidos*, Documento nº 12, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992a): *Inmovilizado material*, Documento nº 2, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992b): *Ingresos*, Documento nº 13, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1996): *Gastos*, Documento nº 17, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*, Principios Contables. AECA, Madrid.

CAÑIBANO, L., M. GARCÍA-AYUSO y M. P. SÁNCHEZ (2000): *Accounting for Intangibles: A Literature Review* [en línea]. Citado el 5 de abril de 2003. Disponible en World Wide Web <http://www.finansanalytiker.no/innhold/aktiv_presinv/Conf050901/Jal.pdf>.

CAÑIZARES LASO, A. (2000): “Artículo 12”, en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

CAPILLA RONCERO, F de S. (1998): *Introducción al Derecho Patrimonial Privado*. Tirant lo Blanch, Valencia.

CARMONA MORENO, S. (1983): “Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos”, *Tesis Doctoral*. Universidad de Sevilla.

CARRASCOSA PÉREZ, J. (1992): “Problemas jurídicos de la multipropiedad en derecho internacional privado”, *Actualidad Civil*, nº 44, diciembre, pp. 757-779.

CERDEIRA BRAVO DE MANSILLA, G. (1999): “Multipropiedad: Constitución e inscripción registral en el nuevo aprovechamiento por turno”, *Actualidad Civil*, noviembre, pp. 1443-1468.

Código Civil.

CONDOR, V. (1990): “Los criterios de reconocimiento y presentación de ingresos en el nuevo Plan General de Contabilidad”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, septiembre, pp. 687-715,

CORDOBÉS MADUEÑO, M.; MOLINA SÁNCHEZ, H. (2000): “Los derechos de uso y su tratamiento contable”, *X Jornadas Luso- Españolas de Gestao Científica ,Gestao XXI Futuro e Perspectivas*, Vilamoura, Algarve, Portugal, 2, 3 e 4 de Fevereiro de 2000.

DE PABLO CONTRERAS, P. (1993): “La configuración jurídica de la llamada “multipropiedad” a la luz del Anteproyecto de Ley de Conjuntos Inmobiliarios” en *Conjuntos Inmobiliarios y Multipropiedad*. Asociación de Profesores de Derecho Civil, Barcelona.

DIAZ-AMBRONA BAJARDÍ, M.D. (2000): “Apuntes sobre la multipropiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, nº: 658, pp.1429-1448.

DOMÍNGUEZ, J.L., GOXENS, M.A. (1999): “Los ingresos diferidos en el cálculo del patrimonio neto”, *Partida Doble*, septiembre, pp. 22-30.

Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre, sobre protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido.

DOWNES, N. (1998): *Los contratos internacionales de timesharing*. Eurolex, Madrid.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1976): *Accounting for leases*, SFAS nº 13. FASB, Connecticut.

FINANACIAL ACCOUNTING STANDARAD BOARD (FASB) (1982): *Accounting for Sales of Real Estate*, SFAS no. 66. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1984): *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, SFAC nº 5. FAB, Connecticut.

FINANACIAL ACCOUNTING STANDARAD BOARD (FASB) (2001): *Consolidation of Variable Interest Entities*, Interpretation nº 46. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2003a): *Accounting for Real Estate Timesharing Transactions*, Exposure Draft. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB)(2003b): "Revenue Arrangements with Multiple Deliverables", Emerging Issues Task Force. FASB, Connecticut.

GABÁS TRIGO, F. y CÓNDOR LÓPEZ, V, (1991): "Los gastos e ingresos en el nuevo Plan General de contabilidad", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª Época, Volumen 1, nº 2, pp. 257-286.

GÁLVEZ CRIADO, A. (2000): "Artículo 16", en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2000): *El leasing. Contabilización de los Arrendamientos*, Serie: Monografías de Contabilidad Financiera. Universidad de Granada.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2001): *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

GARCÍA SÁNCHEZ, JM (2000): "Los grupos 6 y 7 en las adaptaciones sectoriales", *Partida Doble*, marzo, pp. 56-75.

GONZALEZ POVEDA (1990): "Imputación Temporal de Ingresos y Gastos", *Partida Doble*, nº 6, pp. 18-24.

HERNÁNDEZ ANTOLÍN, J.M. (1998): “El denominado derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: su peculiar problemática en el marco del actual mercado mundial de *timesharing*, *Actualidad Civil*, nº 33.

HUALDE MANSO, T. (1997): “Algunos aspectos del Proyecto de Ley de derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles y de la reciente jurisprudencia de Audiencias Provinciales sobre multipropiedad”. *Aranzadi Civil*, noviembre, pp. 175-194.

INSTITUTO DE AUDITORES CENSORES JURADOS DE CUENTA DE ESPAÑA (IACJCE) (1996): *Auditoria*. IACJCE, Madrid.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1992a): “Sobre el tratamiento contable de la adscripción de bienes de dominio público a empresas públicas que suponga exclusivamente el derecho de uso de tales bienes, sin exigencia de contraprestación”, *Consulta nº 5 del Boletín Oficial del ICAC nº 9*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1992b): *Resolución de 21 de enero por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial*, ICAC, Madrid.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (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 nº 4 del Boletín Oficial del ICAC nº 13*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1994a): *Orden Ministerial de 2 de febrero por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Federaciones Deportivas*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1994b): *Orden Ministerial de 28 de diciembre por la que se aprueban las*

normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1998): *Orden Ministerial de 10 de diciembre por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector de Abastecimiento y Saneamiento de agua.*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1999a): “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 nº 7 del Boletín Oficial del ICAC nº 38.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1999b): “Sobre la contabilización de los contratos denominados por el consultante como renting”, Consulta nº 6 del Boletín Oficial del ICAC nº 38.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2000): *Orden Ministerial de 27 de junio por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2001a): *Orden Ministerial de 11 de mayo por la que se modifican las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias.*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2001b): *Orden Ministerial de 11 de mayo por la que se aprueban las normas de adaptación del plan general de contabilidad a las empresas del sector vitivinícola.*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2002): *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España. ICAC, Madrid.*

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1997a): *Normas internacionales de Contabilidad del IASC*. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1997b): *Leases, IAS 17 revised*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998a): *Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets, IAS 37*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998b): *Intangible assets, IAS 38*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998c): *Financial Instruments: Recognition and Measurement, IAS 39*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (2000): *Investment Property, IAS 40*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING COMMITTEE (IFRIC) (2003a): *Rights of use of assets*, IFRIC Agenda.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING COMMITTEE (IFRIC) (2003b): *Linkage of Transactions*, IFRIC Agenda.

JIMÉNEZ LINARES, M.J. (2000): "Algunos aspectos de la nueva regulación de la llamada multipropiedad", *Actualidad Civil*, nº 11, pp. 363-409.

LEV, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Brookings Institution Press, Washinton D.C.

Ley 37/1992, de 28 de diciembre (BOE de 12 de marzo), del Impuesto sobre el Valor Añadido.

LLULL GILET, A. (1995): "Tratamiento contable de los contratos de leasing: Los enfoques doctrinales en presencia", *Técnica Contable*, pp. 517-542.

LOPEZ DÍAZ, A. y MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (1991): *Contabilidad Financiera*. AC, Madrid.

MARTINEZ CONESA, I. (1997): *Los ingresos a distribuir en varios ejercicios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.

MATAMOROS, R. (1994): “En torno a la propiedad inmobiliaria”, *Anuario jurídico y económico esculiarensis*, nº 27, pp. 179-222.

NAILOR, H. y LENNARD, A. (2000): *Leases: Implementation of a new approach*, Special Report. Financial Accounting Standard Board, Connecticut.

NOKE, C. y WEETMAN, P. (1992): *Revenue recognition*. Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.

NORVERTO LABORDA, M.C. (1994): “El tratamiento del gasto como activo y el principio de prudencia”, *Actualidad Financiera*, nº 41, pp. C789-C798.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1996): *Timeshare: the new force in tourism*. OMT, Madrid.

OMEÑACA GARCÍA, J. (1995): *Contabilidad general adaptada al nuevo Plan*. Deusto, Bilbao.

PATERSON (1988): “Building the right framework”, *Accountancy*, october, pp. 26-27.

PAU PEDRÓN, A. (1999): *Legislación sobre multipropiedad*, Tecnos, Madrid.

Plan General de Contabilidad de 1990.

Plan General de Contabilidad Pública de 1994.

PORRAS GARCÍA, J. (2001): “Arrendamientos financieros cedidos: Tratamiento contable en las entidades de crédito”, *Partida Doble*, nº 122, pp. 10-33.

RODRÍGUEZ ARIZA, L., y ÁLVAREZ LÓPEZ, J.M.C. (1996): “Consideraciones sobre el concepto de ingreso”, Comunicación presentada al VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Barcelona, pp. 70-82.

ROJO JAURÍA, L. (1987): *Leasing Inmobiliario*. Tecnos, Madrid.

RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y GARCÍA ALGUACIL, M.J. (2000): “Artículo 1”, en RUIZ RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

SALMONSON, R.F. (1974): *Teoría básica de la contabilidad financiera*, Herrera Hermanos, Sucesores, México.

SÁNCHEZ PÉREZ, J.A. (2001): *El Reconocimiento del Ingreso por Ventas en la Promoción Inmobiliaria*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

SÁNCHEZ PÉREZ, J.A. y GARCÍA DOMÍNGUEZ, F. (2001): “Aprovechamiento por turno (multipropiedad): régimen jurídico y tratamiento contable”, *Partida Doble*, nº 121, pp. 30-39.

SANCHEZ PÉREZ, J.A. y ROJO RAMÍREZ, A.R. (2000): Ingresos en las ventas de inmueble “llave en mano”, *Partida Doble*, nº 116, pp. 40-51.

SARMIENTO, G. (1990): *Problemática del reconocimiento del resultado en una empresa constructora. Su tratamiento en España y otros países*. Servicio de Publicaciones de la Agrupación Nacional de Constructores de Obras, Madrid.

TORRES PEREA, J.M. y SABORIDO SÁNCHEZ, P. (2000): “Artículo 4”, en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (coord.): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

WEETMAN, P. (1989): *Assets and liabilities: their definition and recognition*. Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.

WOJKAK, J.F. (1969): “A theoretical foundation for leases and other executory contracts”, *The Accounting Review*, nº 44, pp. 562-570.

CONCLUSIONES

Primera

La gran diversidad que ha venido rodeando al fenómeno del tiempo compartido puede ser agrupada en dos grandes categorías, según cual sea la relación del adquirente con el sustrato inmobiliario que sirve de soporte a la operación: modalidades inmobiliarias y turísticas. Aunque ambas implican la utilización turnada de una unidad de alojamiento, unida a un conjunto de servicios complementarios, el modo de alcanzar esta finalidad es diferente. Así, mientras en el primer caso el aprovechamiento del alojamiento se realiza a título de propietario, en el segundo viene soportado por meros derechos de uso y disfrute sobre inmuebles vacacionales.

Tal disparidad viene condicionada por el papel que las diferentes concepciones de la institución de la propiedad han venido desempeñando en la definición del contenido y alcance de este tipo de operaciones, tanto en el entorno continental como en el contexto anglosajón. De este modo, la dicotomía entre derechos reales y derechos personales constituye un

importante punto de partida para la adecuada comprensión de la variedad fenomenológica que ha acompañado al tiempo compartido, por cuanto tal diferenciación se relaciona con las diferentes concepciones predominantes de la propiedad.

Segunda

Desde una perspectiva jurídica, la propiedad suele concebirse como el derecho a un objeto -derecho generalmente no divisible salvo en aquellos casos expresamente contemplados por la ley (derechos reales limitados)- que es retenido, con todas sus facultades, por una única persona. No obstante lo anterior, en los países de ley común se concibe la propiedad como cualquier asignación de privilegios con relación a un objeto.

La teoría de los derechos de propiedad proporciona un adecuado marco de referencia para el análisis de esta institución desde una perspectiva económica. Así, mientras los derechos de propiedad en sentido jurídico vienen condicionados por las disposiciones legales, esto es, por lo que las normas delimitan como propiedad, desde una perspectiva económica los derechos de propiedad se asocian con la posibilidad de disponer de cualquier “uso” sobre un determinado elemento, y más concretamente con la de ejercitar derechos de control. De este modo, en la medida en la que se ejerza mayor control sobre un bien, se tendrán más derechos económicos sobre él.

Tercera

Aún aceptando que el control constituye la noción clave para la adecuada comprensión del concepto de propiedad económica, en la literatura se han establecido dos justificaciones económicas diferentes para la institución de la propiedad. La primera entiende que la importancia económica de ésta se evidencia en un entorno de contratos incompletos, a partir de una diferenciación entre derechos específicos y derechos residuales de control. Sobre la base de lo anterior, se concibe la propiedad como un mecanismo para asignar “usos” futuros de recursos ante contingencias no contratadas.

El segundo enfoque considera que la relevancia de la propiedad puede también evidenciarse en un entorno de contratos completos, debido a que los altos costes de medida pueden implicar que, por razones de eficiencia, determinados atributos se dejen sin especificar por parte de los sujetos que intervienen en las transacciones de mercado, siendo tales atributos susceptibles de apropiación y, por tanto, de control por parte de los individuos, explicándose la institución de la propiedad, en este nuevo contexto, partiendo del concepto de derechos de control susceptibles de apropiación.

Cuarta

Ambas concepciones de la propiedad -jurídica y económica- han ejercido una clara influencia en el ámbito contable, tal como evidencia el análisis de la conceptualización y de los criterios de reconocimiento de los elementos integrantes del patrimonio empresarial en su doble vertiente, estática (activos/pasivos) y dinámica (gastos/ingresos). De esta manera, el especial arraigo a la noción de propiedad jurídica de los países de ley civil, y más concretamente, la importancia otorgada a una de sus facultades -la de efectuar actos de disposición-, ha condicionado las prácticas de reconocimiento contable en un modelo en el que la información financiera se orienta principalmente a la rendición de cuentas y a la protección de los intereses de los acreedores de la unidad económica.

No obstante, el enfoque utilitarista de la información contable contenido en la mayoría de los marcos conceptuales de la Contabilidad financiera ha supuesto la inclinación progresiva del concepto y contenido del patrimonio hacia una concepción más económica de la propiedad.

Quinta

La perspectiva de derechos de propiedad considerada puede ser trasladada a la conceptualización de los elementos contables básicos. A este respecto, dado que los derechos de propiedad aluden a cualquier faceta de un elemento que pueda ser “susceptible de apropiación” y, por tanto, de “control” por parte de una unidad económica, el concepto de derechos de

propiedad puede tomarse como punto de partida para la construcción de la definición de “activos”, siempre y cuando se efectúe una clara diferenciación entre los conceptos de derechos de propiedad y derechos del propietario. Se trata, por tanto, de concretar la noción de “control” que se recoge en las definiciones de activo de los marcos conceptuales en términos de derechos de propiedad, priorizándose, de este modo, un enfoque claramente económico en la conceptualización de este elemento contable básico.

De modo similar, los pasivos podrían ser concebidos, bajo esta misma perspectiva, como aquellas deudas o derechos de propiedad contra la unidad económica y sus recursos. Asimismo, el enfoque de derechos de propiedad puede ser trasladado a la conceptualización de los gastos e ingresos que, bajo un enfoque de activo/pasivo, son definidos como variaciones de éstos últimos.

Sexta

La riqueza fenomenológica que caracteriza al negocio del tiempo compartido, motivada por la dicotomía propiedad/uso, proporciona un adecuado marco de referencia para el análisis del papel que la figura de la propiedad ha venido desempeñando en el ámbito contable.

Teniendo presente que los acuerdos de cesión de derechos de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido pueden ser agrupados en dos grandes categorías, estas son, modalidades traslativas y no traslativas de la propiedad, la discusión sobre la problemática que suscita el reconocimiento de este tipo de operaciones reclama un claro posicionamiento de la Contabilidad frente a la institución de la propiedad, especialmente en el caso de las modalidades no traslativas por cuanto se concretan en la cesión a terceros de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad, esto es, la de uso y disfrute.

Séptima

Como paso previo al adecuado análisis de las cesiones de uso que se producen en el sector del tiempo compartido, debemos considerar cuál

debería ser en la contabilidad del promotor la adscripción del inmueble soporte de la operación, tanto en el caso de las modalidades traslativas de la propiedad como en las no traslativas.

Si bien es cierto que las opciones de adscripción son diversas, podemos concluir que, en los casos más frecuentes, ésta se efectuará a la partida de existencias -en aquellos supuestos de modalidades traslativas del dominio- o bien a la de activo fijo -en el caso de modalidades no traslativas de la propiedad-. No obstante, en este último caso las opciones de ubicación son variadas, en función de la finalidad perseguida por la empresa promotora, siendo la incorporación de la edificación al activo fijo material la alternativa más frecuente.

Octava

La constitución de un régimen de aprovechamiento por turno autoriza al promotor la comercialización de intervalos de tiempo compartido, a la vez que implica para éste la necesidad de determinar el modo en el que procederá a la incorporación en su contabilidad de los costes derivados de su formalización, siendo varias las alternativas existentes a este respecto: su consideración como gastos -en cuyo caso podría optarse por incorporarlos al ejercicio o contabilizarlos como gastos a distribuir en varios ejercicios- o su incorporación como mayor valor del activo.

En este sentido, considerando la importancia que implica la constitución de un régimen como el descrito, por las restricciones y obligaciones que impone al propietario del inmueble, podría pensarse en el suministro de información adicional relativa a su constitución en la memoria o anexo.

Novena

El enfoque de propiedad adoptado -jurídico o económico- en el caso de modalidades traslativas proporciona idéntica solución de reconocimiento contable, dado que en este tipo de manifestaciones la sustancia o fondo de la operación coincide con su forma jurídica.

Así, al producirse una transmisión de la propiedad, la unidad económica promotora contabiliza la baja del inmueble de forma paulatina, a medida que se enajenan las sucesivas unidades espacio-temporales de aprovechamiento.

El reconocimiento del resultado en este tipo de situaciones presenta peculiaridades derivadas del cálculo del coste del turno vendido, así como del reconocimiento del ingreso en aquellas situaciones en las que la transmisión de la propiedad sobre las unidades de aprovechamiento espacio-temporales se produce con anterioridad a la finalización de la construcción del proyecto de tiempo compartido, aunque siempre después de la constitución del régimen.

Finalmente, la posibilidad de desarrollar programas de éxito o mini-vacaciones suponen un cambio de funcionalidad temporal o transitoria para las partidas de existencias consideradas; no obstante, aceptando que dicho cambio no es definitivo, juzgamos innecesario su traspaso a partidas del Inmovilizado Material.

Décima

La cesión de derechos de uso y disfrute de inmuebles en el caso de modalidades no traslativas de la propiedad ofrece un adecuado marco para la reflexión sobre las interrelaciones entre la institución de la propiedad y la Contabilidad, habida cuenta que en ellas la unidad económica que retiene la propiedad jurídica sobre el inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido no detenta todos los “usos” posibles sobre el mismo, puesto que uno de ellos ha sido objeto de cesión a terceros.

Bajo un enfoque de “propiedad jurídica” la única alternativa para que el elemento figure en el activo de aquella empresa que en realidad lo utiliza sería que la cesión de la facultad de uso y disfrute viniese, a su vez, acompañada por la transmisión del resto de facultades que integran la “propiedad jurídica”, tal cual es concebida en los países de ley civil. De no ser así, el elemento cuyo uso se ha cedido continuaría reconociéndose como activo únicamente en el patrimonio de la unidad económica cedente.

La necesidad de procurar una información financiera relevante para la toma de decisiones de los diferentes usuarios ha supuesto la aparición, en nuestro contexto de referencia, de algunas excepciones al referido principio de “propiedad jurídica”, que han posibilitado que una unidad económica contabilice en el activo del balance, bajo ciertas circunstancias, determinados bienes o derechos sobre los que no detenta la propiedad en sentido jurídico.

Undécima

El enfoque de riesgos y recompensas adoptado por la normalización contable internacional para el reconocimiento de determinadas cesiones de uso parece establecer una alternativa para dotar de racionalidad económica a la contabilidad de tales transmisiones, por cuanto posibilita que, frente a la forma jurídica en la que se estructura la operación, prime un aspecto económico, como es la localización de riesgos y ventajas significativas de la propiedad.

No obstante lo anterior, tal como se desprende de los principales pronunciamientos contables analizados, la adquisición de la facultad de uso sobre un elemento determinado únicamente es reconocida en el balance de la unidad económica cesionaria si existe una intencionalidad de compra o bien una transferencia de riesgos y ventajas significativos inherentes a la propiedad del elemento, circunstancias ambas que sitúan al cesionario en una posición asimilada a la de aquél que retiene todos los usos posibles sobre el elemento, es decir, a la figura del propietario jurídico tal cual es entendido en los países de ley civil.

Duodécima

Sobre la base de lo establecido en la normativa contable analizada, en aquellos casos en los que la cesión de uso no venga acompañada de una transmisión sustancial de riesgos y recompensas o de una intencionalidad de compra parece que, a priori, no cabe otra alternativa sino la de considerar tales cesiones de uso como un gasto en la contabilidad de la

unidad económica cesionaria, registrándose el activo en el balance de la cedente.

Si bien es cierto que en tales situaciones la unidad económica destinataria de la facultad de uso carece de todas las fuentes de control sobre el elemento, en la medida en la que generalmente no está autorizada a modificar o cambiar su forma y sustancia sin el consentimiento del cedente, o a efectuar actos de disposición sobre el mismo, entendemos que, en principio, ello no debería constituir un impedimento para que pueda concluirse que, ciertamente, detenta control sobre, al menos, uno de tales “usos”, surgiendo la necesidad de determinar si el citado control podría dar lugar al reconocimiento de un activo en la unidad económica cesionaria.

En sentido similar, cabría preguntarse si la cesión de la referida facultad de uso podría implicar para ésta una obligación presente de desprenderse de beneficios económicos futuros, en cuyo caso la situación señalada podría conducir al reconocimiento de un pasivo.

Se trata, por tanto, de adoptar un enfoque conceptual diferente al previsto en los principales pronunciamientos normalizadores estudiados, que conecte el reconocimiento contable de las operaciones que implican cesión de uso a terceros con las definiciones de elementos contables básicos recogidas en los marcos conceptuales de la Contabilidad financiera.

Decimotercera

El nuevo enfoque no pretende determinar, sobre la base de una determinada evidencia -intencionalidad de compra o transmisión de riesgos y recompensas-, la unidad económica que deberá reconocer en su activo la totalidad de las fuentes de control que pueden ser atribuidas a un elemento, sino que se trata de considerar la posibilidad de reconocer contablemente “usos parciales” sobre el mismo. En la medida en la que, de acuerdo con lo señalado por los principales marcos conceptuales de la Contabilidad financiera, conocer los diferentes recursos controlados por la unidad económica y las obligaciones a las que ésta deberá hacer frente, proporcionan una información relevante para la toma de decisiones de los

diferentes usuarios, la conveniencia de adoptar este tipo de planteamientos conceptuales en el ámbito del reconocimiento contable de las cesiones de uso queda fuera de toda duda.

Decimocuarta

En el contexto de las operaciones que implican la cesión a terceros de derechos de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido, la adopción de una aproximación conceptual basada en un enfoque de propiedad económica, centrada en la identificación de los riesgos y recompensas, implica la contabilización del inmueble objeto de explotación en régimen de tiempo compartido en el balance de la unidad económica promotora, por ser ésta la que, en términos generales, retiene tales riesgos y recompensas sustanciales. No obstante, el hecho de que el adquirente sea frecuentemente requerido a efectuar un prepago, equivalente a la contraprestación global derivada de la referida cesión, implica para el promotor el reconocimiento simultáneo de un activo financiero y una partida de ingresos diferidos que será imputada a resultados a lo largo del período de duración del acuerdo.

En aquellos supuestos en los que la operación se estructure de tal modo que la forma difiera de su auténtico fondo o sustancia económica, podría plantearse, en línea con lo que se desprende del referido enfoque de riesgos y recompensas, un reconocimiento contable similar al considerado en el caso de modalidades traslativas de la propiedad.

Decimoquinta

Frente al enfoque de riesgos y recompensas, la proyección del enfoque de derechos de propiedad al reconocimiento contable de las cesiones de derechos de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido en el caso de modalidades no traslativas, exige una consideración pormenorizada de los derechos y obligaciones que surgen para las partes implicadas en los acuerdos. La formalización en firme, es decir, transcurrido el período de rescisión, de este tipo de operaciones, supone para el promotor la obligación de ceder una de las facultades o usos

integrantes de la propiedad sobre los inmuebles, siendo uno de sus principales derechos el cobro de las cantidades acordadas. A su vez, no podemos desconocer que en el caso que nos ocupa el promotor retiene casi siempre un interés significativo en el valor residual del elemento.

El adquirente, por su parte, tiene derecho al disfrute del inmueble durante el período de tiempo especificado en el contrato, siendo su principal obligación el abono de la contraprestación acordada. La formalización del acuerdo implica la atribución o asignación de derechos legales que posibilitan a los adquirentes de tiempo compartido el acceso a beneficios económicos futuros. De este modo, una vez que se han asignado tales derechos, los adquirentes están específicamente autorizados para explotar dicha fuente de beneficios económicos futuros del modo previsto en el contrato. El promotor, que ha puesto el inmueble a disposición del adquirente de tiempo compartido durante el período estipulado al comienzo del acuerdo, no tiene derecho a negarle el acceso a los beneficios económicos derivados del mismo durante la duración del acuerdo, ni puede permitir a otros hacer uso del inmueble en el período especificado.

Así pues, el promotor podría contabilizar un activo financiero equivalente a la cantidad a cobrar del adquirente, procediendo a la baja del uso que ha sido transferido a terceros y debiendo hacer constar en su patrimonio el interés retenido en el valor residual del elemento. Por su parte, el adquirente de tiempo compartido reconocerá un activo fijo inmaterial equivalente a la utilidad que le ha sido cedida, el cual debería ser amortizado en el período de duración del acuerdo de tiempo compartido.

Decimosexta

La adopción de un enfoque de derechos de propiedad en el ámbito de las operaciones de cesión de uso y disfrute sobre inmuebles en régimen de tiempo compartido implica una contabilización desigual para aquella parte del acuerdo relacionada con la cesión del derecho de uso y disfrute sobre el inmueble y para aquella otra relativa a las prestaciones de servicios que suelen acompañar al acuerdo de tiempo compartido.

El hecho de que los diferentes elementos asociados al tiempo compartido (cesión de uso y prestación de servicios complementarios) figuren en contratos diferentes, formalizados en un mismo acto y satisfechos por el consumidor de forma diferenciada, no implica que tales elementos sean totalmente independientes unos de otros, ya que pueden encontrarse conectados, de algún modo, tal como evidencia el hecho de que el adquirente de tiempo compartido pueda instar la resolución del contrato en aquellos supuestos en los que las obligaciones de servicios se cumplan de modo insatisfactorio. Así, la importancia que viene atribuyéndose a la faceta de servicios puede hacernos concluir que, en muchas ocasiones, tales prestaciones ejercen una indudable influencia sobre el acuerdo de cesión, cuestión ésta que cobra especial relevancia en aquellos supuestos en los que no se especifica una unidad inmobiliaria concreta sobre la que se va a ejercer el citado derecho de disfrute, lo que quizás podría llevarnos a considerar que el reconocimiento contable de este tipo de modalidades guarda más semejanza con los acuerdos para la prestación de servicios que con los convenios para la provisión de derechos de uso y disfrute sobre determinados elementos de Activo Fijo.

Decimoséptima

La discusión sobre el enfoque conceptual que debe ser adoptado en el reconocimiento contable de las operaciones que implican cesión a terceros de una de las facultades integrantes del derecho de propiedad, esto es, la de uso y disfrute, no es una cuestión que resulte baladí. De una parte, porque tal como hemos indicado, este tipo de operaciones demanda un claro posicionamiento de la Contabilidad frente a la institución de la propiedad, y de otra, por las dificultades inherentes a la propia calificación de la operación, sobre todo en aquellos casos en los que la cesión de uso no sea pactada de forma aislada, sino que venga acompañada de otro conjunto de prestaciones que obstaculizan la adopción de una solución única para este tipo de transacciones.

Las evidentes interrelaciones de las distintas concepciones de la propiedad, la necesidad de primar el fondo frente a la forma de las transacciones, sin olvidar, a su vez, algunas dificultades de medición, son algunos de los

principales asuntos que deben ser convenientemente considerados, si se pretende llegar a un enfoque conceptual riguroso y consistente que proporcione adecuada solución a las cuestiones que suscita el reconocimiento contable de las operaciones de cesión de uso.

BIBLIOGRAFÍA

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (1984): *Accounting for leases and hire purchase contracts*, SSAP 21. ASB, Londres.

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (1996): *Accounting for Leases: A New Approach-Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts*, Special Report on lease accounting (G4+1). ASB, Londres.

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB) (2001): *Revenue Recognition*, Discussion Paper. ASB, Londres.

ACCOUNTING STANDARD BOARD (ASB)(2001): *Revenue Recognition*. Discussion Paper. ASB, Londres.

ALBADALEJO, M. (1993): *Curso de Derecho Civil*, Bosch, Barcelona.

ALCHIAN, A. (1967): *Pricing and Society*. Occasional Paper nº 17. The Institute of Economic Affairs, Westminster.

ALCHIAN, A. (1977): "Some Economics of Property Rights", en *Economic Forces at World: Selected Works*, Liberty Press. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 325-334. Versión original en *Il Político* (1965), 30, nº 4, pp. 816-829

ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62 (5), pp. 772-795.

ALVARADO RIQUELME, M. y MOLINA SÁNCHEZ, H. (2000): "Algunas reflexiones sobre el tratamiento contable de los arrendamientos", *Actualidad Financiera*, nº 5, pp. 29-42.

ALVÁREZ ARZA, M. y ALLENDESALAZAR ORMAECHEA, L. (1989): *El timesharing. Su configuración jurídico-tributaria en España*. Escuela de Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

ÁLVAREZ LÓPEZ, J.M.C. y CARRASCO, D. (2001): *El Cálculo del Beneficio en las Empresas Constructoras. (Métodos Contables: Propuestas y Soluciones)*. Centro de Estudios Financieros, Madrid.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1965a): "Concepts and Standards Research Study Committee", *The Accounting Review*, abril, pp. 312- 332.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1965b): "The Realisation Concept", *The Accounting Review*, Vol. 40, april, pp. 312-322.

ANDERSON, T.L. y HILL, P.J. (1975): "The evolution of property rights: A Study of the American West", *Journal of Law and Economics* 18 (1), pp. 163-179.

ARRIBAS LEÓN, M. (2000): *Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: aspectos fiscales*. Comares, Granada.

ARRIBAS LÓPEZ, M. (2000): *Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: aspectos fiscales*. Comares, Granada.

ARRIVAS, F. (1998): *La multipropiedad*. Tirant lo Blanch, Valencia.

ASOCIACIÓN DE PROFESORES DE DERECHO CIVIL (1993): *Conjuntos inmobiliarios y multipropiedad: Ponencias y proyectos de Ley sobre Conjuntos Inmobiliarios*. Bosch Editor, S.A., Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991a): *Existencias*, Documento nº 8, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991b): *Ingresos diferidos*, Documento nº 12, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991c): *Provisiones, contingencias y acontecimientos posteriores al cierre de los estados financieros*, Documento nº 11, Principios Contables. AECA, Madrid

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992a): *Inmovilizado material*, Documento nº 2, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992b): *Ingresos*, Documento nº 13, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1996): *Gastos*, Documento nº 17, Principios Contables. AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera*, Principios Contables. AECA, Madrid.

AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION (AARF) (1995): *Definition and Recognition of the Elements of Financial Statements*. Statement of Accounting Concepts nº 4, Melbourne, Australia.

BAKER, K. (1999): “La multipropiedad en el Reino Unido”, en *El aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*, pp.169-196, Centro de Estudios Registrales, Madrid.

BARRO, R.J. (1996): *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, [en línea], Working Paper, Department of Economics, Harvard University (citado el 14 de enero de 2003). Disponible en World Wide Web en http://www.iedm.org/nber_w5698.pdf.

BARZEL, Y. (1982): “Measurement Costs and the Organization of Markets”, *Journal of Law and Economics*, nº 25, pp. 27-48.

BARZEL, Y. (1989): *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press, New York.

BARZEL, Y. (1994): “The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights”, *International Review of Law and Economics*, nº 14, pp. 393-409.

BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (1997): *La herramienta de Normalización Contable del Siglo XXI: El Marco Conceptual en España*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Madrid.

BENITO ARENAS, J.A. (1993): “Algunas consideraciones sobre la multipropiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, pp. 463-549.

BORGEOIS, M.J. (1999): “El proyecto de ley francés sobre uso periódico de inmuebles”, en *El aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*, pp. 107-115. Centro de Estudios Registrales, Madrid.

CABILDO DE TENERIFE (2000): *El tiempo compartido en Tenerife*. Área de Desarrollo Económico Industria, Transporte y Comercio, Servicio Técnico de Desarrollo Económico, Tenerife.

CAIRNS, D. (2000): “El Marco Conceptual para la Información Financiera”, (traducción de Túa Pereda), en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. AECA, Madrid.

CALÓ, E., y CORDÁ, M.T. (1985): *La multipropiedad*. Edersa, Madrid.

CÁMARA, M. (1993): “Derechos de propiedad y contabilidad medioambiental”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, nº 75, pp. 245-276.

CAMPMANY (1999): “La Ley 42/1998 de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico y normas tributarias: proceso de elaboración”, *II Jornadas de Derecho Turístico*, Málaga.

CAÑIBANO CALVO, L. (1975): *Teoría Actual de la Contabilidad*. ICE, Madrid.

CAÑIBANO CALVO, L., GONZALO, J.A. (1997): “Los programas de investigación en Contabilidad”, *Revista de Contabilidad*, ASEPUC, pp. 57-95.

CAÑIBANO, L., M. GARCÍA-AYUSO y M. P. SÁNCHEZ (2000) *Accounting for Intangibles: A Literature Review* [en línea]. Citado el 5 de abril de 2003. Disponible en World Wide Web

<http://www.finansanalytiker.no/innhold/aktiv_presinv/Conf050901/Jal.pdf>.

CAÑIZARES LASO, A. (2000): “Artículo 12”, en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

CAPILLA RONCERO, F de S. (1998): *Introducción al Derecho Patrimonial Privado*. Tirant lo Blanch, Valencia.

CARBAJO VASCO, D. (1994): “Configuración tributaria del tiempo compartido: Sistemas. El caso español y conclusiones que se derivan del mismo”, *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, nº 229.

CARMONA MORENO, S. (1983): *Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos*. Tesis doctoral, Universidad de Sevilla, Sevilla.

CARRASCOSA PÉREZ, J. (1992): “Problemas jurídicos de la multipropiedad en derecho internacional privado”, *Actualidad Civil*, nº 44, diciembre, pp. 757-779.

CASANA MERINO, F. y MORIÉS JIMÉNEZ, M.T. (1997): *Aspectos tributarios de la multipropiedad*. Marcial Pons, Madrid.

CEA GARCÍA, J.L. (1993): “El principio del devengo en el Plan General de Contabilidad de 1990. Una lectura progresista en favor de la imagen fiel”. Monografía nº 25, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Madrid.

CEA GARCÍA, J.L. (1994): *El resultado contable. Análisis Crítico de la Medición del Excedente Económico Empresarial*. Monografía nº 22, AECA, Madrid.

CERDEIRA BRAVO DE MANSILLA, G. (1996): “La multipropiedad: su problemática ante el Registro de la Propiedad”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, pp. 279-351.

CERDEIRA BRAVO DE MANSILLA, G. (1999): “Multipropiedad: Constitución e inscripción registral en el nuevo aprovechamiento por turno”, *Actualidad Civil*, noviembre, pp. 1443-1468.

CHULIÁ VICENT, E. y BELTRÁN ALANDETE, T. (1998): *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos III*. J.M. Bosch, Barcelona.

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* (1981), nº 68, pp. 245-261.

Código Civil.

COMISIÓN EUROPEA (2002): *Reglamento (CE) nº 204/2002, de 19 de diciembre de 2001, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 3696/93 del Consejo relativo a la clasificación estadística de productos por actividades (CPA) en la Comunidad Económica Europea*.

CÓNDOR, V. (1990): “Los criterios de reconocimiento y presentación de ingresos en el nuevo Plan General de Contabilidad”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, septiembre, pp. 687-715.

CORDOBÉS MADUEÑO, M.; MOLINA SÁNCHEZ, H.: (2000): “Los derechos de uso y su tratamiento contable”, *X Jornadas Luso- Españolas de Gestao Científica , Gestao XXI Futuro e Perspectivas*, Vilamoura, Algarve, Portugal, 2, 3 e 4 de Fevereiro de 2000.

CRESPO MUÑOZ, J.L. (1996): *El tiempo compartido como producto turístico. El caso de la costa del sol*, Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga.

CUENCA ANTOLÍN, D. (1995): “Multipropiedad y Tiempo Compartido”, *II Jornadas de Derecho y Turismo*, Ávila, pp. 89-96.

DAPENA FERNÁNDEZ, J.P. (2001): “On the property of Real Options and the assets that give rise to them”. Working Paper, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

DAVIS-FRIDAY, P.Y.; FOLAMI, L.B.; LIU, C.S. y MITTELSTAEDT, H.F. (1999): "The value relevance of Financial Statement Recognition versus Disclosure: Evidence from SFAS N° 106", *The Accounting Review*, vol. 74, n° 4, octubre, pp. 403-423.

DE CASTRO GARCÍA, J.; DE CUEVILLAS MATOZZI, I. y VILLAR GARCÍA, R. (1997): *Nociones fundamentales de derecho civil patrimonial*. Mc Graw Hill, Madrid.

DE CASTRO Y BRAVO, F. (1955): *Derecho civil de España, (Introducción al Derecho civil)*. Instituto de Estudios Superiores, Madrid.

DE COSSÍO y CORRAL, A.; DE COSSIO y MARTÍNEZ, M.; LEÓN ALONSO, J. (1988): *Instituciones de Derecho civil*. Civitas, Madrid.

DE PABLO CONTRERAS, P. (1993): "La configuración jurídica de la llamada "multipropiedad" a la luz del Anteproyecto de Ley de Conjuntos Inmobiliarios" en *Conjuntos Inmobiliarios y Multipropiedad*. Asociación de Profesores de Derecho Civil, Barcelona.

De SOTO, H. (2000): *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Book, New York.

Decreto 231/1965, de 14 de enero (BOE de 20 de febrero), por el que se aprueba el Estatuto Ordenador de las Empresas y Actividades Turísticas Privadas.

Decreto 272/1997, de 27 de noviembre (BOC de 15 de diciembre), sobre regulación de los alojamientos en régimen de uso a tiempo compartido.

DEMSETZ, H. (1964) "The Exchange and Enforcement of Property Rights", *Journal of Law and Economics*, vol. 7, pp. 11-26. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), n° 68, pp. 274-285.

DEMSETZ, H. (1967): "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, 57 (2), pp. 347-359. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), n° 68, pp. 286-295.

DEMSETZ, H. (1998) (Review of Hart, O.): "Firms, Contracts and Financial structure", *Journal of Political Economy*, nº 106, pp. 446-452.

DIAZ-AMBRONA BAJARDÍ, M.D. (2000): "Apuntes sobre la multipropiedad", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, marzo-abril, nº: 658, pp.1429-1448.

DÍEZ PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A. (1998): *Sistemas de Derecho civil*. Tecnos, Madrid.

Directiva 94/47/CE, de 26 de octubre, sobre protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido

DOMÍNGUEZ, J.L., GOXENS, M.A. (1999): "Los ingresos diferidos en el cálculo del patrimonio neto", *Partida Doble*, septiembre, pp. 22-30.

DOWNES, N. (1995): "A quest for transparency in the Spanish timeshare market. What will EU Directive 94/47 bring?", *Journal of consumer policy*, december, pp. 433-451.

DOWNES, N. (1998): *Los contratos internacionales de timesharing*. Eurolex, Madrid.

DOWNES, N. (1999): "¿Un mercado común de derechos de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido?", *La ley*, nº 4766.

DUNN, J. (1996): "The impact of Technology on Timeshare Marketing", *Urban Land*, august, pp. 55-57.

ECHEZARRETA FERRER, M.T. (1999): "La protección del adquirente en un supuesto internacional de aprovechamiento por turno", *Actualidad Jurídica*, octubre, pp. 1-11.

EDMONDS, J. (1988): *Timesharing: A buyer's guide*. Kogan Page, Londres.

ELY, K.M. (1995): "Operating Lease Accounting and the Market's assessment of equity risk", *Journal of Accounting Research*, vol. 33, nº 2, pp. 397-415.

FERNÁNDEZ APARICIO, J.M. (1998): “El derecho de uso de bienes inmuebles en el proyecto de ley: Especial referencia a su ámbito objetivo”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, noviembre-diciembre, pp. 1817-1847.

FIGUEROLA PALOMO, M. (1991): *Elementos para el estudio de la economía de la empresa turística*. Síntesis, Madrid.

FIGUEROLA PALOMO, M. (1995): *Economía para la gestión de las Empresas Turísticas*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1976): *Accounting for leases*, SFAS n° 13. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (1978): *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts for Business Enterprises n° 1. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1980): *Elements of Financial Statements of Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts (SFAC) n° 3. FASB, Connecticut.

FINANACIAL ACCOUNTING STANDARAD BOARD (FASB) (1982): *Accounting for Sales of Real Estate*, SFAS no. 66. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (1984): *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, Statements of Financial Accounting Concepts (SFAC) n° 5. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1985): *Elements of Financial Statements*, Statement of Financial Accounting Concept n° 6 (a Replacement of FASB Concepts Statement n° 3 incorporating an amendment of FASB Concepts Statement n° 2), FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2000): *Proposed Amendment to FASB Concepts Statement N° 6*, Exposure Draft. FASB, Connecticut.

FINANACIAL ACCOUNTING STANDARAD BOARD (FASB) (2001): *Consolidation of Variable Interest Entities*, Interpretation nº 46. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2002): *Leases: Implementation of a new approach*, Special Report. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2003a): *Accounting for Real Estate Timesharing Transactions*, Exposure Draft. FASB, Connecticut.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB)(2003b): “Revenue Arrangements with Multiple Deliverables”, Emerging Issues Task Force. FASB, Connecticut.

FORAN, N.J. y FORAN, M.F. (1987): “SFAS Nº 12 and the Conceptual Framework”, *Accounting Horizons*, vol. 1, nº 4, pp. 43-50.

FOSS, K. y FOSS, N. (1999): “Understanding Ownership: Residual Rights of Control and Appropriable Control Rights”, Working Paper. Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Copenague.

FOSS, K. y FOSS, N. (2000): “Assets, Attributes and Ownership”, Working Paper. Copenhagen Business Scholl, Copenague.

FURUBOTH, E.G. y PEJOVICH, S. (1972): “Property Rights an Economic Theory: A Survey of Recent Literature”, *Journal of Economic Literature*, vol. 10, nº 4. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 295-317.

GABÁS TRIGO, F. y BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (2000): “Las necesidades de los usuarios y los objetivos de la información financiera”, en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, AECA, Madrid.

GABÁS TRIGO, F. y CÓNDROR LÓPEZ, V. (1991): “Los gastos e ingresos en el nuevo Plan General de contabilidad”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª Época, Volumen 1, nº 2, pp. 257-286.

GÁLVEZ CRIADO, A. (2000): “Artículo 16”, en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

GARCÍA RODRÍGUEZ, A.M. y RÍO SÁNCHEZ, R. (1996): “La valoración contable de las existencias en las empresas inmobiliarias”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, pp. 177-200.

GARCÍA SÁNCHEZ, JM (2000): “Los grupos 6 y 7 en las adaptaciones sectoriales”, *Partida Doble*, marzo, pp. 56-75.

GARCIA VALDECASAS, G. (1983): *Parte General del Derecho Civil Español*. Civitas, Madrid.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2000): *El leasing. Contabilización de los Arrendamientos*, Serie: Monografías de Contabilidad Financiera. Universidad de Granada.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2001): *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F.J. (1999): “Imperatividad internacional de la Ley Española sobre derechos de aprovechamiento por turno”, *Boletín del Colegio de Registradores de España*, mayo, nº 48, pp. 1193-1201.

GINER, B. y REES, W. (1998): “A valuation based analysis of the Spanish Accounting Reforms, Working Paper. Department of Accounting & Finance, University of Glasgow.

GONZALEZ POVEDA (1990): “Imputación Temporal de Ingresos y Gastos”, *Partida Doble*, nº 6, pp. 18-24.

GONZÁLEZ-MENESES ROBLES, M (1999): “Derecho transitorio en la Ley 24/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles”, *Boletín del Colegio de Registradores de España*, octubre nº 52, pp. 2695-2705.

GONZALO ANGULO; J.A. (1993): “La propuesta MCVR (Dar valor a los informes de las empresas)”, *III Congreso Internacional de Costos*, septiembre, Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. (2000): “Criterios de mantenimiento del capital”, en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. (2002): “Las líneas de la reforma contable”, *Partida Doble*, nº 136, pp. 10-27.

GONZALO, J.A., LARRIBA, A., MALLO, C.; TUA PEREDA, J. (1991): *Plan General de Contabilidad. Comentarios y ejercicios practicos*, Ed. Ciencias Sociales.

GROSSMAN, H. (2000): “The Creation of Effective Property Rights”, Working Paper. National Bureau of Economic Research, Cambridge.

GROSSMAN, S. y HART, O. (1986): “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration”, *Journal of Political Economy*, nº 94, pp. 691-719

GRUBER KURT, P. (1998): “To sell or to lease”, *Urban Land (Timeshare supplement)*, pp. 23-25.

HANSMANN, H. (2001): “Property, Contract, and Verificability: Understanding the Law’s Restrictions on Divided Rights”, Working Paper. University of California, Berkeley.

HART, O. (1995): *Firms, Contracts and Financials Structure*. Clarendom Press, Oxford.

HART, O. (1996): “An Economist’s View of Authority”, *Rationality and Society*, nº 8, pp. 371-386.

HART, O. y MOORE, J. (1990): “Property rigths and the Nature of the firms”, *Journal of Political Economy*, nº 98, pp. 1119-1159.

- HART, O. y MOORE, J. (1998): "Foundations of Incomplete Contracts", Department of Economics, Working Paper, Harvard University.
- HENDRIKSEN, E.S. (1974): *Teoría de la Contabilidad*. Hispano Americana (U.T.E.H.A.), México.
- HERNÁNDEZ ANTOLÍN, J.M. (1998): "El denominado derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Su peculiar problemática en el marco del actual mercado mundial de *timesharing*", *Actualidad Civil*, nº 33.
- HERNÁNDEZ ANTOLÍN, J.M. (1999): "El derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Cuestiones concretas que se plantean con la nueva normativa", *Boletín del Colegio de Registradores de España*, diciembre, nº 54, diciembre, pp. 3093-3123.
- HERRERO GARCÍA, M.J. (1988): *La multipropiedad*. La Ley, Madrid.
- HOLMSTRÖM, B. y MILGROM, P. (1991): "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics, and Organization*, nº 7, pp.24-52.
- HORNGREN, C.T. (1965): "How Should we Interpret the Realization Concept?", *The Accounting Review*, abril, pp. 323-333.
- HUALDE MANSO, T. (1997): "Algunos aspectos del Proyecto de Ley de derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles y de la reciente jurisprudencia de Audiencias Provinciales sobre multipropiedad". *Aranzadi Civil*, noviembre, pp. 175-194.
- IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. (1996): "Imagen Fiel versus Realidad Económica", comunicación presentada al *Congreso de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*, Barcelona, pp. 84-105.
- INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA (ISTAC) (2001): *Encuesta sobre el Gasto Turístico 2001*. ISTAC, Las Palmas de Gran Canaria.

INSTITUTO DE AUDITORES CENSORES JURADOS DE CUENTA DE ESPAÑA (IACJCE) (1996): *Auditoria*. IACJCE, Madrid.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1992a): “Sobre el tratamiento contable de la adscripción de bienes de dominio público a empresas públicas que suponga exclusivamente el derecho de uso de tales bienes, sin exigencia de contraprestación”, *Consulta nº 5 del Boletín Oficial del ICAC nº 9*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1992b): *Resolución de 21 de enero por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial*, ICAC, Madrid.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (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 nº 4 del Boletín Oficial del ICAC nº 13*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1994a): *Orden Ministerial de 2 de febrero por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Federaciones Deportivas*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1994b): *Orden Ministerial de 28 de diciembre por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1998): *Orden Ministerial de 10 de diciembre por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas del Sector de Abastecimiento y Saneamiento de agua*.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1999a): “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 nº 7 del Boletín Oficial del ICAC nº 38.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1999b): “Sobre la contabilización de los contratos denominados por el consultante como renting”, Consulta nº 6 del Boletín Oficial del ICAC nº 38.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2000): *Orden Ministerial de 27 de junio por la que se aprueban las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2001a): *Orden Ministerial de 11 de mayo por la que se modifican las normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias.*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2001b): *Orden Ministerial de 11 de mayo por la que se aprueban las normas de adaptación del plan general de contabilidad a las empresas del sector vitivinícola.*

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2002): *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España. ICAC, Madrid.*

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1997a): *Normas internacionales de Contabilidad del IASC.* Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1997b): *Leases, IAS 17 revised.* IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998a): *Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets, IAS 37.* IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998b): *Intangible Assets, IAS 38.* IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998c): *Financial Instruments: Recognition and Measurement, IAS 39*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (2000): *Investment Property, IAS 40*. IASC, Londres.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING COMMITTEE (IFRIC) (2003a): *Rights of use of assets*, IFRIC Agenda.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING COMMITTEE (IFRIC) (2003b): *Linkage of Transactions*, IFRIC Agenda.

JIMÉNEZ LINARES, M.J. (2000): "Algunos aspectos de la nueva regulación de la llamada multipropiedad", *Actualidad Civil*, nº 11, pp. 363-409.

JINGHONG LIANG, P. (2001): "Recognition: An information Content Perspective", *Accounting Horizons*, september, pp. 223-242.

KNIGHT, F.H. (1923): "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost", *Quarterly Journal of Economics*, febrero-noviembre. Versión en castellano en *Hacienda Pública* (1981), nº 68, pp. 234-244.

LAHELMA, M. (1999): "Legislación sobre multipropiedad en Finlandia", en *Aprovechamiento por turno de bienes inmuebles en Europa*. Centro de Estudios Registrales, Madrid.

LAÍNEZ, J.A. y BELLOSTAS A. (1995): "La utilidad del Marco Conceptual como herramienta de normalización. Análisis de la reciente experiencia del IASC", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, octubre-diciembre, pp. 1117-1146.

LEFEBVRE, F. (2000): *Memento Práctico Contable*. Francis Lefebvre, Madrid.

LEFEBVRE, F. (2001): *Memento Práctico Inmobiliario*. Francis Lefebvre, Madrid.

LENNARD, A. (2002): "Liabilities and how to account for them: An exploratory essay"[en línea]. London (citado el 20 de enero de 2003).

Disponible en World Wide Web en <www.asb.org.uk/public/download.csm>.

LETE ACHIRICA, J. (1997): *El contrato de multipropiedad y la protección de los consumidores*. Cedecs Editorial, Barcelona.

LETE ACHIRICA, J. (1999): “La configuración de la multipropiedad en España: La Ley 42/ 1998 sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias”, *Actualidad Civil*, nº 5, pp. 125-170.

LEV, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Brookings Institution Press, Washinton D.C.

Ley 37/1992, de 28 de diciembre (BOE de 12 de marzo), del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Ley 2/1995, de 23 de marzo (BOE de 2 de abril) de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Ley 7/1995, de 6 de abril (BOC de 19 de abril), de Ordenación del Turismo de Canarias.

Ley 42/1998, de 15 de diciembre (BOE de 16 de diciembre), sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y otras normas tributarias.

Ley 27/1999, de 16 de julio (BOE de 17de julio), de Cooperativas.

LIBECAP, G.D. (1989) “Distributional Issues in Contracting for Property Rights”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, nº 145 (1): 6-24.

LIBECAP, G.D. (1999): “Contracting for Property Rights”, Working Paper. University of Arizona.

LIBECAP, G.D. (2001): “A Transaction Cost Approach to the Analysis of Property Rights”, Working Paper. University of Arizona.

- LLULL GILET, A. (1995): "Tratamiento contable de los contratos de leasing: Los enfoques doctrinales en presencia", *Técnica Contable*, pp. 517-542.
- LOPEZ DÍAZ, A. y MENÉNDEZ MENÉNDEZ, M. (1991): *Contabilidad Financiera*. AC, Madrid.
- LÓPEZ FRÍAS, M.J. (2000): "La venta fuera de establecimiento mercantil y su relación con los supuestos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles: Comentario de la sentencia del Tribunal superior de Justicia de las Comunidades Europeas de 22 de abril de 1999", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, julio-agosto, nº 660, pp. 2233-2256.
- LORA-TAMAYO RODRÍGUEZ (1992): "La multipropiedad en el Anteproyecto de Ley de los conjuntos inmobiliarios", *Revista Jurídica del Notariado*, junio, pp. 86-89.
- MANZANO FERNÁNDEZ, M.M. (1999): *El uso de los inmuebles en el derecho civil moderno*. Centro de Estudios Registrales, Madrid.
- MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. (1993): "El Principio del Registro y el reconocimiento de los hechos económicos en los Estados Financieros", en *Comentarios sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, pp. 191-206.
- MARTINEZ CONESA, I. (1997): *Los ingresos a distribuir en varios ejercicios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.
- MARTÍNEZ CONESA, I. (2000): "El Marco Conceptual y el Plan General de Contabilidad", en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.
- MARTÍNEZ-PIÑEIRO CARAMÉS, E. (1988): *Soluciones notariales al fenómeno de la llamada multipropiedad o propiedad a tiempo compartido*. Junta de los Decanos de los Colegios Notariales de España, Consejo General del Notariado, Madrid.

- MASON, B. (1988): *Timeshare: All you need to Know*. Robert-Hale, Londres.
- MATAMOROS, R. (1994): "En torno a la propiedad inmobiliaria", *Anuario jurídico y económico escurialense*, nº 27, pp. 179-222.
- MERRIL T.W. y SMITH, H. (2001): "What Happened to Property in Law and Economics?" *The Yale Law Journal*, vol. 111, nº 2, noviembre.
- MITCHELL, B.N. (1967): *A comparison of Accounting and Economic Concepts of Business Income*. The New York Certified Public Accountant.
- MUGICA ALCORTA, E. (1999): "Organización registral de la multipropiedad: unidad o pluralidad de folio registral"; *Boletín del Colegio de Registradores de España*, julio, pp. 2074-2090.
- MUNAR BERNAT, P. (1991): *Regímenes jurídicos de multipropiedad en Derecho Comparado*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Justicia, Madrid.
- MUNAR BERNAT, P. (1998): "El derecho real de aprovechamiento por turno, la nueva opción legislativa en materia de multipropiedad", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, julio-agosto, nº 647, pp. 1209-1243.
- MUNAR BERNAT, P. (1999): *La regulación española de la multipropiedad*. Aranzadi, Navarra.
- MUNOZ OÑATE, F. (1997): "La multipropiedad o timesharing", en *Marketing turístico*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.
- NACIONES UNIDAS (1998): *Principios y recomendaciones relativos al censo de población y habitación*. Naciones Unidas, Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1999): *Clasificación Central de Productos*. Naciones Unidas, Nueva York.
- NAILOR, H. y LENNARD, A. (2000): *Leases: Implementation of a new approach*, Special Report. Financial Accounting Standard Board, Connecticut.

- NOBES, C. (2003): "Liabilities and their measurement in UK and International Accounting Standards"[en línea]. Londres (citado el 22 de mayo de 2003). Disponible en World Wide Web en <http://www.accaglobal.com/publications/technical_other/>.
- NOKE, C. y WEETMAN, P. (1992): *Revenue recognition*. Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.
- NORVERTO LABORDA, M.C. (1994): "El tratamiento del gasto como activo y el principio de prudencia", *Actualidad Financiera*, nº 41, pp. C789-C798.
- O'CALLAGHAN MUÑOZ, X. (1988): *Promoción y adquisición de viviendas en régimen de multipropiedad "timesharing"*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.
- OMEÑACA GARCÍA, J. (1995): *Contabilidad general adaptada al nuevo Plan*, Deusto, Bilbao.
- ORGANIZACIÓN DE TIEMPO COMPARTIDO EUROPEA (OTE) (2001): *La industria Europea del Tiempo Compartido en 2001*. OTE, Madrid.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1996): *Timeshare: the new force in tourism*. OMT, Madrid.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1997): *Tiempo compartido: La nueva fuerza en el turismo*. OMT, Madrid.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT) (1999): *Definiciones relativas a las estadísticas del turismo (actualización)*. OMT, Madrid.
- ORTEGA MARTÍNEZ, E. (1991): *La multipropiedad vacacional: El impacto en el sector turístico inmobiliario español*. Esic, Madrid.
- PATERSON (1988): "Building the right framework", *Accountancy*, october, pp. 26-27.
- PATON, W. A. y LITTLETON, A.C. (1985): *An introduction to Corporate Accounting Standards*. Monograph nº 3, reprinted by American Accounting Association, 18th Edition, Sarasota, Florida.

PAU PEDRÓN, A. (1988): "Configuración jurídica de la multipropiedad en España", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 584, pp. 9-29.

PAU PEDRÓN, A. (1999): *Legislación sobre multipropiedad*, Tecnos, Madrid.

PEGUERA POCH, M. (1995): "Consideraciones en torno al régimen jurídico de la multipropiedad societaria tras la Directiva 94/67/CE", *Revista General de Derecho*, nº 609, pp. 6981-7030.

PEREZ CALATAYUD, CEJAS RODRIGUEZ, M., MELWANI, M. y MORINI MARRERO, S. (1997): "Actividad aseguradora y Timesharing en el marco de la Zona Especial Canaria (ZEC)", en *Situación. Serie Estudios Regionales* nº 2, pp. 431-454.

PINA, V., y TORRES, L. (1996): "Reconocimiento de ingresos. Los contratos de larga duración", *Partida Doble*, nº 73, pp. 50-57.

Plan General de Contabilidad de 1990.

Plan General de Contabilidad Pública de 1994.

PLANAS LERA, P. (2001): *Guía práctica del tiempo compartido*. Inversor Ediciones, Madrid.

PORRAS GARCÍA, J. (2001): "Arrendamientos financieros cedidos: Tratamiento contable en las entidades de crédito", *Partida Doble*, nº 122, pp. 10-33.

PRYCE, A. y BRUÉRE, C. (1999): *Timeshare: Coming of Age*. Travel and Tourism Intelligence, Londres.

PUIG BRUTAU, J. (1979): *Fundamentos del Derecho Civil. Tomo III*. Bosch, Barcelona.

RABIN, M. (1993): "Information and the Control of Productive Assets", *Journal of Law, Economics, and Organization*, nº 9, pp. 51-76.

RAGATZ, R.L. y McINNIS, C.A. (1996): "Timesharing keeping Pace with the times", *Urban Land*, agosto, pp. 43-46.

RAJAN, RAGHURAM G. y ZINGALES, L. (1998): "Power in a Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 387-432.

RAMOS RAMOS, ROSARIO (2001): "Tiempo compartido", en GARCÍA FALCÓN, J.M.: *Gran Canaria siglo XXI: Diagnóstico de situación*. Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria.

Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, BOE de 22 de diciembre, por el que se aprueba la clasificación nacional de actividades económicas (CNAE-93).

Real Decreto 330/2003, de 14 de marzo (BOE de 2 de abril), 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-93).

Reglamento 2002/3626, de 6 de junio, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, que obliga a los grupos cotizados europeos a presentar sus cuentas consolidadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, con carácter obligatorio a partir del año 2005.

Reglamento de la Comisión Europea, de 19 de diciembre de 2001, por el que se modifica el Reglamento 3696/93 del Consejo relativo a la clasificación estadística de productos por actividades (CPA) en la Comunidad Económica Europea.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. (1989): *Epistemología de la Contabilidad como teoría científica*, 5ª ed. Universitas Malacitana, Málaga.

RICO-RUIZ RUIZ, J.M. (2000): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno*. Civitas Ediciones, Madrid.

RODRÍGUEZ ARIZA, L., y ÁLVAREZ LÓPEZ, J.M.C. (1996): "Consideraciones sobre el concepto de ingreso", Comunicación presentada al *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Barcelona, pp. 70-82.

RODRIK, D. (2000): "Institutions and High Quality Growth: What they are and how to acquire them", Working Paper, National Bureau of Economic Research.

ROJO JAURÍA, L. (1987): *Leasing Inmobiliario*. Tecnos, Madrid.

RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y GARCÍA ALGUACIL, M.J. (2000): "Artículo 1", en RUIZ RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (directores): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

SALMONSON, R.F. (1974): *Teoría básica de la contabilidad financiera*, Herrera Hermanos, Sucesores, México.

SAMUELSON, A. (1996): "The Concept of Assets in Accounting Theory" *Accounting Horizons*, Vol. 10, nº 3, pp. 147-157)

SÁNCHEZ MARÍN (1975): "La propiedad horizontal concertada a períodos de tiempo", *Boletín Nacional del Colegio de Registradores de España*, nº 106, pp. 817-825.

SÁNCHEZ PÉREZ, J.A. (2001): *El Reconocimiento del Ingreso por Ventas en la Promoción Inmobiliaria*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

SÁNCHEZ PÉREZ, J.A. y GARCÍA DOMÍNGUEZ, F. (2001): "Aprovechamiento por turno (multipropiedad): régimen jurídico y tratamiento contable", *Partida Doble*, nº 121, pp. 30-39.

SANCHEZ PÉREZ, J.A. y ROJO RAMÍREZ, A.R. (2000): Ingresos en las ventas de inmueble "llave en mano", *Partida Doble*, nº 116, pp. 40-51.

SÁNCHEZ, P. (1990): "La multipropiedad inmobiliaria o timesharing", *Revista Española de Financiación de la Vivienda*, invierno, pp.19-26.

SANDERS, T. H.; HARTFIELD, H. T. y MOORE, U. (1993): *A Statement of Accounting Principles*. Reprinted by American Accounting Association, New York.

SANTANA SANTANA, M.C. (1990): “La emergencia de una nueva modalidad inmobiliario-turística”, *Revista de Geografía Canaria de la Universidad de La Laguna*, nº 3, pp. 163-180.

SARMIENTO, G. (1990): *Problemática del reconocimiento del resultado en una empresa constructora. Su tratamiento en España y otros países*. Servicio de Publicaciones de la Agrupación Nacional de Constructores de Obras, Madrid.

SCHÄFER, H.B. y OTT, C. (1991): *Manual de derecho civil*. Tecnos, Madrid.

SCHMITZ, P.W. (2001): “The Coase Theorem, Private Information, and the Benefits of Not Assigning Property Rights”, *European Journal of Law and Economics*, 11 (1), pp. 23-28, enero.

SCHNEIDER, E. (1972): *Contabilidad Industrial*. Aguilar, Madrid.

SCHUTZE, W.P. (2001): “What are assets and liabilities? Where is true North? (Accounting that my sister would understand)”, *Abacus*, vol. 37, nº 1, pp. 1-25.

SCHWARTZ, P. Y CARBAJO, A. (1981): “Teoría económica de los derechos de propiedad”, *Hacienda Pública Española*, nº 68, pp. 221-233.

SEISDEDOS, A. (1990): “Apuntes para la configuración jurídica de la multipropiedad en el derecho español”. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 597, pp. 421-496.

SHIZUKI, S. (2002): “Concepts of Income and Valuation of Assets: Theoretical Ground for Mark-to-market Accounting and Realization Basis”, Faculty of Economics, Working Paper, The University of Tokyo and Accounting Standards Board of Japan.

SIERRA, G. (2003): “¿Necesitamos una teoría general de la Contabilidad?”, Ponencia presentada a las *III Jornadas de Teoría de la Contabilidad*, mayo, Universidad Autónoma de Madrid.

SPAULDING, A. (1998a): "Current Trends in the Vacation Ownership industry", *Seminar on International Hotels Resort and Tourism*, october, *Marbella*.

SPAULDING, A. (1998b): "Structuring for ownership", *Urban Land*, august, pp. 20-22.

SPROUSE, R.T. (1965): "Observations Concerning the Realisation Concept", *The Accounting Review*, Vol. 40, p. 526.

SPROUSE, R.T. y MOONITZ, M (1962): "A tentative set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises", *Accounting Research Study* nº 3. AICPA, New York.

SUCHMAN, D.R. y RAGATZ, R.L. (1999): *Developing Timeshare and Vacation Ownership Properties*. Urban Land Institute, Washington.

THE AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1970): *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*, Statement of the Accounting Principles Board (APB), nº 4, New York.

TODD JOHNSON, L.; REITHER, C.L. y SWIERINGA, R.J. (1995) "Toward reporting comprehensive income", *Accounting Horizons*, vol. 9, nº 4, pp. 128-137.

TORRENS SÁNCHEZ, A.M. (1997): "Extracto sobre la multipropiedad y su anteproyecto", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, noviembre-diciembre, pp. 2101-2138.

TORRES LÓPEZ, J. (1989): "Derechos de apropiación, poder y mercado", *Revista de Economía*, nº 38.

TORRES PEREA, J.M. y SABORIDO SÁNCHEZ, P. (2000): "Artículo 4", en RUIZ-RICO RUIZ, J.M. y CAÑIZARES LASO, A. (coord.): *Multipropiedad y aprovechamiento por turno. Comentarios sistemáticos a la Ley de aprovechamiento por turno*. Civitas, Madrid.

TÚA PEREDA, J. (1983): *Principios y Normas de Contabilidad*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

TÚA PEREDA, J. (1989): “Algunas implicaciones del paradigma de la utilidad en la disciplina contable”, *Técnica Contable*, nº 486, junio, pp. 261-280.

TÚA PEREDA, J. (1991): *La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de la eficiencia del mercado*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

TÚA PEREDA, J. (2000): “Principios Contables versus Hipótesis Básicas”, en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

TÚA PEREDA, J. (2002): “El marco conceptual y la reforma contable”, *Partida Doble*, nº 136, pp. 52-59.

UMBECK, J. (1981): “Might Makes Rights: A theory of the formation and initial distribution of Property Rights”, *Economic Inquiry*, nº 19, pp. 38-59.

UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (U.S. SEC) (2000): *Revenue Recognition in Financial Statements*. Staff Accounting Bulletin, nº 101. U.S. SEC, Washington D.C.

UPTON, W.S. (2001): “Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy”, Special Report. FASB, Connecticut.

VAZQUEZ DE CASTRO, L.M. (1989): *La multipropiedad inmobiliaria*, Reus, S.A., Madrid.

WATES, B.L. (1987): *Timesharing: The practical guide*, David & Charles Publishers, Londres.

WEETMAN, P. (1989): *Assets and liabilities: their definition and recognition*. Research Report. The Chartered Association of Certified Accountants, Londres.

WIGGINS, S.N. (1991): "The Economics of The Firm and contracts: A Selective Survey", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, nº 147, pp. 603-661.

WILLIAMSON, O.E. (1979): "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, nº 22 (2), pp. 233-261.

WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, Nueva York.

WOJKAK, J.F. (1969): "A theoretical foundation for leases and other executory contracts", *The Accounting Review*, nº 44, pp. 562-570.

WOODS, R.H. (2001): "Important Issues for a growing timeshare industry", *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, vol. 42, nº1, pp. 71-81.

YEBRA CEMBORAÍN, R.O. (2000): *Definición y Reconocimiento de los Elementos de los Estados Financieros*, en TÚA PEREDA, J. (coord.): *El marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid.

YONAI, D.K. (2002): *Conception of Property rights and norms*, [en línea]. Virginia, (citado el 12 de enero de 2003). Disponible en World Wide Web en <http://www.gmu.edu/departments/economics/candidates/yonai_paper.pdf>.

ZEFF, S.A. (1999): "La evolución del marco conceptual para las empresas mercantiles en EEUU", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol.XXVIII, nº 100 (extraordinario).

ZIOBROWSKI, A.J. y ZIOBROWSKI, B.J. (1997): "Resort Timeshares as an Investment", *The Appraisal Journal*, october, pp. 571-581.