

R. 52.646

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

---

11  
1602

**ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:  
NUEVAS TENDENCIAS ARMONIZADORAS EN EL  
MARCO DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA**

Directora: D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> del Carmen Norverto Laborda

Doctorando: Juana M<sup>a</sup> del Mar Camacho Miñano

Becada por el Colegio Universitario de Segovia

MADRID 1999

**'A mi marido y a mi futuro bebé,  
agradecida por todo lo que me regalan'**

## AGRADECIMIENTOS

Este trabajo es fruto de la ilusión por la investigación. Se sembró como consecuencia de una inquietud y, lo que es más importante, se ha ido regando por el interés y el trabajo de muchas personas. Al madurar ese “agua” se torna agradecimiento hacia todos aquellos que han hecho posible este trabajo. Especialmente agradecida:

a Mercedes Gallego, directora de la sección de préstamo interbibliotecario de la Facultad de Somosaguas de la Universidad Complutense de Madrid por su amable trato, dedicación y profesionalidad; extensible al resto de sus compañeros que pacientemente han resuelto mis dudas bibliográficas.

a Anne Dart, bibliotecaria de la empresa Arthur Andersen, por el interés en mi estudio y su apoyo bibliográfico.

a Jose Ramón Gonzalez por su información y cortesía.

a la *Caja de Ahorros de Segovia sin cuya financiación este trabajo no se habría terminado hoy.*

al Colegio Universitario de Segovia y en especial a Juan Luis, su jefe de estudios y a José Angel, mi tutor, porque han animado y apoyado mi estudio desde el principio; extensible a todos aquellos compañeros de estudios que me ayudaron inicialmente. Gracias al Patronato y a su director por la beca concedida.

a todos aquellos profesores de la Universidad Complutense que me han animado en el camino de la investigación. Y a Cati por su infatigable amabilidad.

a Chus y su bendita paciencia, a Loli y sus oraciones, a Fer y sus datos, a Mikel y sus cartas, a Pilar y su fe en mí, a Angel y su chip, a Ana por su colaboración y amistad y a Angola por su inspiración.

a Carmen Norverto, cuyo aliento y simpatía, profesionalidad y cariño han guiado mis pasos continuamente, con infinita paciencia y confianza en mí.

y a mi familia: hermanos y hermanas, abuelos, tíos, primos, suegros, cuñados, sobrinos... que con su preocupación y apoyo han colaborado en mi fortaleza anímica. Agradecimiento especial merecen: mi madre porque me enseñó a valorar el entendimiento y mi padre porque me lo lleno de “locuras”.

*“Sin conceptos no se construyen teorías  
y sin teorías no se puede tener una  
práctica eficaz” (Leonardo Da Vinci)*

*“El mundo no es tan simple como quieren  
hacernos creer. Los contornos son imprecisos,  
los matices cuentan. Nada es negro o blanco (...)”  
(Arturo Pérez Reverte, “La tabla de Flandes”)*

---

# **GUIÓN.-**

## INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO I: EL RESULTADO EMPRESARIAL EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA

### CAPÍTULO II: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO INSTRUMENTO TRANSMISOR DEL RESULTADO CONTABLE

### CAPÍTULO III: NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO

### CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE MODELO PARTICULAR

## CONCLUSIONES

## BIBLIOGRAFÍA

---

# SUMARIO

Págs.

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>xv</b>
--------------------------	-----------

<b>CAPÍTULO I: EL RESULTADO EMPRESARIAL EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA.....</b>	<b>1</b>
--	----------

<b>1.- CONCEPTOS DE EMPRESA Y DE RESULTADO.....</b>	<b>3</b>
---	----------

1.1.- Evolución de la empresa y de sus objetivos.....	4
1.1.1.- Concepto contable de empresa.....	6
1.1.2.- El objetivo empresarial del beneficio.....	14
1.2.- Teorías sobre el beneficio.....	17
1.3.- Definiciones y clasificación de resultado contable.....	27
1.4.- El resultado como medida de la eficiencia empresarial. Definición y diferenciación....	49

<b>2.- LAS CARACTERÍSTICAS DEL RESULTADO DENTRO DEL MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA.....</b>	<b>59</b>
---	-----------

2.1.- Las características del resultado contable: relatividad versus utilidad.....	60
2.1.1.- Motivos e imprecisiones para la alteración del resultado.....	71
2.1.2.- Implicaciones subjetivas que afectan al cálculo del resultado.....	85
2.2.- La determinación del resultado en el marco conceptual de la contabilidad.....	98
2.3.- Relación entre el resultado y la contabilidad financiera.....	107

**CAPÍTULO II: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO INSTRUMENTO TRANSMISOR DEL RESULTADO CONTABLE..... 133**

3.- EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO ESTADO CONTABLE.....	135
3.1.- Origen y evolución de la cuenta de resultados.....	136
3.2.- Desarrollo de la presentación de la cuenta de resultados a lo largo de la teoría contable clásica.....	145
3.3.- Evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias en nuestro país.....	169
3.4.- Modelos particulares de cuenta de resultados: comparativa internacional.....	189
3.5.- Presentación actual de la cuenta de pérdidas y ganancias en la contabilidad financiera.....	198
4.- LOS COMPONENTES DE LA CUENTA DE RESULTADOS.....	221
4.1.- Consideraciones previas.....	222
4.2.- Ingresos.....	226
4.2.1.- Evolución del concepto de ingreso en la teoría contable clásica.....	226
4.2.2.- Definiciones y clasificación.....	239
4.2.3.- Problemas de medición y reconocimiento.....	242
4.2.4.- Los principios contables que afectan a los ingresos.....	247
4.2.5.- Presentación de los ingresos en las cuentas anuales.....	254
4.3.- Gastos.....	257
4.3.1.- Evolución del concepto de gasto en la teoría contable clásica.....	257
4.3.2.- Definiciones y clasificación.....	269
4.3.3.- Problemas de medición y reconocimiento.....	272
4.3.4.- Los principios contables que afectan a los gastos.....	277
4.3.5.- Presentación de los gastos en la contabilidad financiera.....	284
5.- UN MODELO PARTICULAR DE REFERENCIA: CUENTA P Y G DEL PGC.....	287
5.1.- Análisis del modelo de cuenta de resultados del PGC.....	288
5.2.- El contenido del Haber.....	294
5.3.- El contenido del Debe.....	321
5.4.- Modificaciones al modelo oficial de cuenta de resultados.....	346

### **CAPÍTULO III: NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE..... 355**

#### **6.- NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO (I)..... 357**

6.1.- Intentos de armonización contable.....	358
6.1.1.- Perspectivas actuales.....	368
6.1.2.- Efectos de la armonización en la cuenta de resultados.....	387
6.2.- La norma pionera en mejorar la información de la cuenta de resultados: el FRS 3.....	392
6.2.1.- Origen y justificación de los cambios.....	395
6.2.2.- Estudio de la norma.....	403
6.2.2.a) Introducción.....	404
6.2.2.b) Contenido.....	408
6.2.2.c) Presentación del resultado según el FRS 3.....	418
6.3.- La adaptación del FRS 3 inglés en Nueva Zelanda: el FRS-2.....	429

#### **7.- NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO (II)..... 437**

7.1.- Los intentos del IASC para mejorar la presentación del resultado contable.....	438
7.1.1.- Antecedentes. Análisis de las diferentes revisiones de la NIC 1.....	442
7.1.2.- Aspectos destacados de la nueva NIC 1.....	446
7.1.2.a) Introducción.....	447
7.1.2.b) Un nuevo elemento de las cuentas anuales: el estado de cambios en el neto.....	453
7.1.2.c) Principales implicaciones en el resultado.....	457
7.2.- EL SFAS 130: una nueva cuenta de resultados.....	462
7.2.1.- Antecedentes.....	465
7.2.2.- Estudio de la norma.....	475
7.2.2.a) Origen del Statement of Financial Accounting Standard 130.....	475
7.2.2.b) Introducción.....	481
7.2.2.c) Contenido de la norma.....	487
7.2.2.d) El resultado global y sus componentes .....	492
7.2.2.e) Presentación del resultado global según el SFAS 130.....	504

#### **8.- COMPARACIÓN DE LOS MODELOS DE CUENTAS DE RESULTADOS... 515**

8.1.- Estudio comparado de los modelos del ASB, FRBSB, IASC y FASB con los modelos tradicionales.....	516
8.2.- La iniciativa del G4+1.....	527
8.2.1.- Estudio especial nº4.....	530
8.2.1a) Introducción.....	530
8.2.1.b) Contenido. ....	534
8.2.1.c) Presentación del resultado. Modelo particular.....	545
8.3.- Adaptaciones del modelo español para adecuarse a las tendencias contables armonizadoras.....	562



<b>CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE UN MODELO</b>	
<b>PARTICULAR.....</b>	<b>573</b>
9.- UN NUEVO ENFOQUE DE LA CUENTA DE RESULTADOS: PRESENTACIÓN DE RIQUEZA Y DE REPARTO.....	575
9.1.- Introducción.....	576
9.2.- La cuenta de resultados como expresión de la generación de riqueza.....	583
9.3.- La cuenta de resultados como expresión de la posibilidad de reparto de beneficios....	590
9.4.- Problemas de presentación de partidas en la cuenta de resultados actual.....	597
9.5.- Un nuevo concepto de cuenta de resultados: principales utilidades.....	610
10.- MODELO PARTICULAR: PRESENTACIÓN DEL RESULTADO GLOBAL Y DEL RESULTADO REPARTIBLE.....	633
10.1.- Modelo genérico de cuenta de pérdidas y ganancias modificada.....	634
10.2.- Modelo particular de cuenta de resultados para el caso español.....	646
10.2.1.- Modelo de cuenta del resultado repartible.....	649
10.2.2.- La conciliación entre el resultado global y el resultado repartible: las partidas intermedias.....	660
10.2.3.- Modelo de cuenta del resultado global.....	673
10.3.- Comparación del nuevo modelo con el vigente en la actualidad. Ejemplo.....	683
<b>CAPÍTULO V:</b>	
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>689</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>713</b>

## INDICE DE CUADROS

<b>Número</b>	<b>Situación</b>	<b>Pág.</b>
Cuadro 1	Introducción	xvi
Cuadro 2	Introducción	xx
Cuadro 3	Capítulo I, apartado 1	8
Cuadro 4	Capítulo I, apartado 1	10
Cuadro 5	Capítulo I, apartado 1.1	16
Cuadro 6	Capítulo I, apartado 1.2	18
Cuadro 7	Capítulo I, apartado 1.2	20-21
Cuadro 8	Capítulo I, apartado 1.3	29-30
Cuadro 9	Capítulo I, apartado 1.3	30-31
Cuadro 10	Capítulo I, apartado 1.3	48
Cuadro 11	Capítulo I, apartado 1.4	50
Cuadro 12	Capítulo I, apartado 2.1	67
Cuadro 13	Capítulo I, apartado 2.1.1	73
Cuadro 14	Capítulo I, apartado 2.1.1	79
Cuadro 15	Capítulo I, apartado 2.1.1	82
Cuadro 16	Capítulo I, apartado 2.1.1	84
Cuadro 17	Capítulo I, apartado 2.1.2	95
Cuadro 18	Capítulo I, apartado 2.1.2.	96
Cuadro 19	Capítulo I, apartado 2.3	101
Cuadro 20	Capítulo I, apartado 2.3	109
Cuadro 21	Capítulo I, apartado 2.3	113
Cuadro 22	Capítulo I, apartado 2.3	130
Cuadro 23	Capítulo II, apartado 3.2	158
Cuadro 24	Capítulo II, apartado 4.2.2	239
Cuadro 25	Capítulo II, apartado 4.2.2	241
Cuadro 26	Capítulo II, apartado 4.2.3	243
Cuadro 27	Capítulo II, apartado 4.3.2	271
Cuadro 28	Capítulo II, apartado 4.3.3	274
Cuadro 29	Capítulo II, apartado 4.3.3	275
Cuadro 30	Capítulo II, apartado 5.2	295
Cuadro 31	Capítulo II, apartado 5.2	298
Cuadro 32	Capítulo II, apartado 5.2	318
Cuadro 33	Capítulo II, apartado 5.2	320
Cuadro 34	Capítulo II, apartado 5.3	323
Cuadro 35	Capítulo II, apartado 5.3	343
Cuadro 36	Capítulo II, apartado 5.3	345
Cuadro 37	Capítulo III, apartado 6.1	362
Cuadro 38	Capítulo III, apartado 6.1.1	372
Cuadro 39	Capítulo III, apartado 6.1.1	375
Cuadro 40	Capítulo III, apartado 6.1.1	385
Cuadro 41	Capítulo III, apartado 6.1.2	387
Cuadro 42	Capítulo III, apartado 6.1.2	388
Cuadro 43	Capítulo III, apartado 6.2.2.a)	405

Cuadro 44	Capítulo III, apartado 6.2.2.b)	414
Cuadro 45	Capítulo III, apartado 6.3	432
Cuadro 46	Capítulo III, apartado 7.1.2a)	450
Cuadro 47	Capítulo III, apartado 7.1.2b)	456
Cuadro 48	Capítulo III, apartado 7.1.2b)	456
Cuadro 49	Capítulo III, apartado 7.2.2.c)	490
Cuadro 50	Capítulo III, apartado 7.2.2.c)	490
Cuadro 51	Capítulo III, apartado 7.2.2.e)	507
Cuadro 52	Capítulo III, apartado 7.2.2.e)	508
Cuadro 53	Capítulo III; apartado 7.2.2.e)	512
Cuadro 54	Capítulo III, apartado 8.1	522
Cuadro 55	Capítulo III, apartado 8.2.1.c)	524
Cuadro 56	Capítulo III, apartado 8.2.1.c)	547
Cuadro 57	Capítulo III, apartado 8.2.1.c)	550
Cuadro 58	Capítulo III, apartado 8.2.1.c)	552
Cuadro 59	Capítulo III, apartado 8.2.1.c)	555
Cuadro 60	Capítulo III, apartado 8.3	560
Cuadro 61	Capítulo IV, apartado 9.1	564
Cuadro 62	Capítulo IV, apartado 9.1	577
Cuadro 63	Capítulo IV, apartado 9.1	578
Cuadro 64	Capítulo IV, apartado 9.4	598
Cuadro 65	Capítulo IV, apartado 9.4.	603
Cuadro 66	Capítulo IV, apartado 9.4	607
Cuadro 67	Capítulo IV, apartado 9.5	612
Cuadro 68	Capítulo IV, apartado 10.1	636
Cuadro 69	Capítulo IV, apartado 10.1	639
Cuadro 70	Capítulo IV, apartado 10.1	642
Cuadro 71	Capítulo IV, apartado 10.2	647
Cuadro 72	Capítulo IV, apartado 10.2.1.	655
Cuadro 73	Capítulo IV, apartado 10.2.2	668
Cuadro 74	Capítulo IV, apartado 10.2.2	669

## **ABREVIATURAS UTILIZADAS**

AAA	American Accounting Association
AAPA	American Association of Public Accountants
AASB	Australian Accounting Standards Board
AECA	Asociación Española Contabilidad y Administración empresas
AIA	American Institute of Accountants
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AIMR	Association for Investment Management and Research
APB	Accounting Principles Board
ARS	Accounting Research Study
ARB	Accounting Research Bulletin
ASOBAT	A Statement of Basic Accounting Theory
ASB	Accounting Standard Board
ASC	Accounting Standard Committee
ATB	Accounting Terminology Bulletins
CASB	Canadian Accounting Standard Board
CC	Código Civil
CCAB	Consultative Committee of Accounting Bodies
Cco	Código de Comercio
CEE	Comunidad Económica Europea
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores
COFR	Revisión financiera y de explotación
CP	Código Penal
CRH	Contabilidad de los Recursos Humanos
ED	Exposure Draft
EVA	Economic Value Added
FAS	Financial Accounting Standard del FASB
FASB	Financial Accounting Standard Board
FEE	Federación de Expertos Contables Europeos
FRED	Financial Reporting Exposure Draft
FRS	Financial Reporting Standard
FRSB(NZ)	Financial Reporting Standard Board (of New Zealand)
IACJCE	Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España
IASC	International Accounting Standard Committee
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
ICJCE	Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España
IIMR	Instituto de la Dirección e Investigación de Inversiones
IOSCO	International Official Securities Commission Organization
IP	Impuesto sobre el patrimonio
IPC	Instituto de Planificación Contable
IRPF	Impuesto sobre la renta de las personas físicas
IS	Impuesto de sociedades, o impuestos sobre el beneficio
ISD	Impuesto sobre sucesiones y donaciones
ITC	Invitation to Comment
JGA	Junta General de Accionistas

JWG	Joint Working Group
LSA	Ley de Sociedades Anónimas
MD&A	Análisis y discusión de la dirección de USA
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
NIC-M	Marco conceptual del IASC
NYSE	New York Stock Exchange
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OECF	Ordre des Experts Comptables de France
p&l	Profit and loss account (cuenta de pérdidas y ganancias)
PCGA	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
PGC	Plan General de Contabilidad
PGCE	Plan General de Contabilidad de España
PGCP	Plan General de Contabilidad Pública
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SAD	Sociedades Anónimas Deportivas
SATTA	Statement of Accounting Theory and Theory Acceptance
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SFAS	Statement of Financial Accounting Standard
SIC	Standing Interpretation Committee
SME	Estado de cambios en el neto
SORG	Statement of Total Reporting Gains and Losses
SSAP	Statement of Standard Accounting Practice
STRGL	Statement of Total Reporting Gains and Losses
TRLSA	Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas
UE	Unión Europea
UME	Unión Monetaria Europea
USGAAP	Principios de contabilidad generalmente aceptados en EEUU

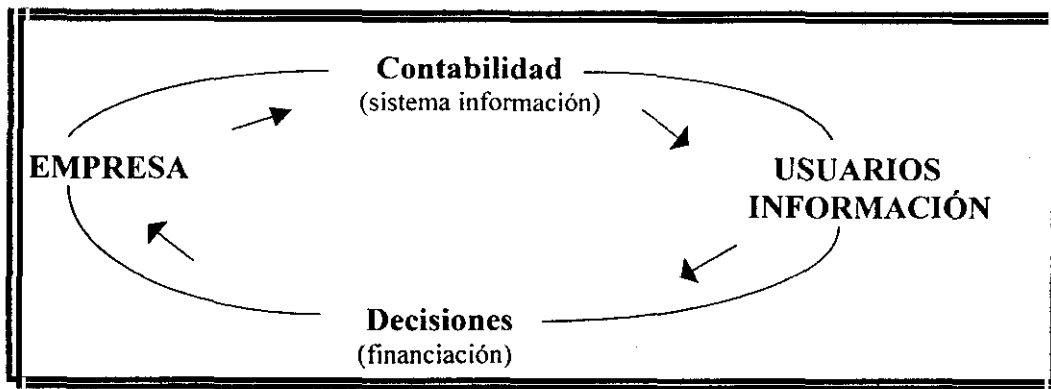


## **INTRODUCCIÓN**

El entorno en el que se desenvuelven las empresas actualmente se ha transformado en esta última década del siglo XX. Muchos han sido los cambios sociales, económicos, políticos, tecnológicos, laborales, psicológicos... que se han producido en el mundo y que han tenido una gran incidencia en el entramado empresarial. El concepto de empresa anterior a esta década tiene poca relación con el concepto actual. Anteriormente se intentaba aumentar la producción para obtener más beneficios. Hoy en día no basta con producir más para ganar más porque el precio viene fijado por una competencia desmesurada y la sociedad demanda no un producto estandarizado sino, al contrario, cada vez más personalizado. No obstante, la principal diferencia del entorno entre la situación actual y en el pasado, desde nuestro punto de vista, es la gran rapidez con la que se suceden los cambios: tecnológicos, productivos y financieros, principalmente. Esta “revolución” global de la sociedad, en general, lógicamente también afecta a la contabilidad como sistema de información al ser una disciplina social.

Desde el enfoque utilitarista de la contabilidad, la información financiera externa se configura como un intermediario entre la situación real de la empresa y los usuarios de dicha información. Se trata de un instrumento comunicacional que relaciona las empresas con los usuarios de la información para que, a través del mismo, puedan enjuiciar y tomar decisiones coherentes sobre la actividad económica en general. Pero no se trata de un proceso unidireccional. También, a su vez, la empresa se encuentra afectada por las decisiones de sus usuarios porque, principalmente, constituyen su fuente de financiación. Es decir, supone un sistema bidireccional:

## CUADRO 1



Fuente: elaboración propia.

Además, esa información debe ser útil para poder tomar decisiones reduciendo, en la medida de lo posible, la incertidumbre que envuelve a toda actividad económica. Se trata de una implicación propia de la mayoría de las decisiones económicas que, con información suficiente, puede disminuirse.

Debido a la imparable globalización mundial de la economía las empresas también tienen objetivos globales. Sachs (1997, 64) expone que *“en los últimos veinticinco años, y sobre todo desde la caída del comunismo, el mundo ha presenciado una sorprendente integración económica, quizá la mayor de la historia de la humanidad”*. Y esa globalización del comercio potencia un mayor distanciamiento entre las fuentes de financiación y la empresa. Es decir, que la globalización e internacionalización de la economía descubre limitaciones en la información contable que presentan las empresas debido, sobre todo, a una cada vez mayor desintermediación financiera. Se necesita información pública y normalizada sobre los recursos gestionados para que sus usuarios puedan adoptar decisiones útiles.

Tradicionalmente, los principales financiadores de las empresas eran las entidades financieras, los proveedores y los propietarios directos de los negocios (generalmente sus fundadores). Con el tiempo, esta tendencia ha ido cambiando paulatinamente y con diferente incidencia en todo el mundo. En la actualidad, la globalización de las empresas necesita de ingentes cantidades de dinero para financiarse, lo que origina importantes incertidumbres. A principios de siglo, con el



fin de diversificar riesgos y obtener financiación suficiente se desarrollaron los mercados de valores. La principal fuente de dinero procedía de los inversores que generaban esos mercados. La distancia empresa-financiación se ampliaba y también el vínculo económico. Como consecuencia se necesita un sistema de información cada vez más fiable y representativo de la realidad económica de la empresa, puesto que sus usuarios externos cada vez están más lejos de la gestión.

Por otra parte, cualquier actividad, sea del carácter que sea, viene justificada por la consecución de unos objetivos, por la búsqueda de unos resultados, que cuestionan dicha tarea de manera tanto positiva como negativa -no sólo en cuanto a resultados económicos se refieren sino también teniendo en cuenta aspectos sociales, emocionales,... -. Para el caso particular del desarrollo de una actividad empresarial, el resultado viene a reafirmar un negocio o a poner en duda su presente y/o futuro. El resultado viene a ser *elemento evaluador de una empresa* en la mayoría de las ocasiones, bien cuestionando la continuidad de la empresa, bien planteándose un cambio de estrategia empresarial, o la sustitución o no de los gestores de la misma.

La contabilidad, a grandes rasgos, y en función de las pautas expresadas anteriormente, refleja la situación económica y financiera generada en un ejercicio atendiendo a la máxima de empresa en funcionamiento. De ahí que el beneficio sea calculado de la confrontación entre corrientes positivas y negativas que afectan al patrimonio de la empresa en el ejercicio. Cuanto más elevado sea su importe, mejor pero siempre evitando descapitalizar la empresa. Se debe seguir el principio de prudencia y así, los ingresos presentados en la información externa serán los menores posibles (los ciertos, los realizados) mientras que los gastos serán todos los posibles (tanto ciertos como potenciales). Todos ellos se valoran al precio de adquisición. De este modo se consigue que el beneficio resultante se reparta entre sus propietarios sin ningún tipo de riesgo. Esta salvaguarda protege a los acreedores, principales financiadores del proceso productivo. Se trata de un beneficio de flujos que se fundamenta en el mantenimiento del capital financiero nominal. Este es el fundamento de la contabilidad tradicional<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Denominamos contabilidad tradicional a aquel sistema de información sobre la situación económica y

Actualmente, el principal usuario<sup>2</sup> de la contabilidad externa se ha desplazado hacia los inversores de los mercados financieros, que pueden aportar más dinero para la financiación empresarial con un riesgo más diversificado. En consecuencia, el vínculo empresa-propietario es escaso. El accionista no está vinculado con la realidad empresarial, simplemente con la inversión, en ocasiones, de tipo especulativo. Se cumple la máxima del capitalismo: 'dinero por dinero y cuanto más, mejor'. La contabilidad, como disciplina social, debe reflejar esta situación. De ahí que el beneficio tienda a ser un evaluador de las cotizaciones futuras, para conseguir dividendos y beneficios cada vez mayores. Se tiende a facilitar información para evaluar expectativas, defendiendo a esos usuarios de la información financiera. No es tan importante que la empresa continúe en el tiempo como que la empresa genere beneficios a sus propietarios. Los ingresos se reconocerán cuanto antes y por la mayor cuantía y los gastos se tienden a reducir al máximo. Mantiene su primacía el principio de correlación de ingresos y gastos y se tienden a valorar al precio de mercado. El beneficio sigue una tendencia patrimonialista, de mantenimiento del capital operativo. Este es el fundamento de la contabilidad actual.

En consecuencia, existe una vinculación entre el desarrollo económico y la contabilidad. La evolución económica y financiera actual conlleva un retroceso de los modelos tradicionales fiscalistas-patrimonialistas y, a su vez, un desarrollo y auge del paradigma de utilidad (considerándose estados financieros más avanzados) debido a la generalización del sistema capitalista de mercado. Esto es, a lo largo de la historia se ha podido constatar que situaciones económicas y financieras novedosas conllevan cambios contables significativos. En la actualidad, el sistema económico de referencia implica modificaciones en los sistemas contables de referencia. Por ello se justifica una nueva orientación de las bases contables tradicionales y, en consecuencia, un nuevo concepto de resultado contable que atienda a los principales financiadores actuales de las empresas. Las cuentas de resultados tradicionales no son suficientes.

---

financiera de la empresa que se rige por los principios de contabilidad generalmente aceptados hasta la fecha.

<sup>2</sup> El diferente desarrollo económico de las empresas, así como el de los mercados financieros, justifica la existencia de dos bloques diferentes de presentación de la información contable, como analizaremos posteriormente: la tendencia anglosajona y la continental. Esta última se ha venido desarrollando mucho más lentamente que la anterior.

Prima el **paradigma de utilidad**. Se necesita de un nuevo instrumento de presentación del resultado contable en las cuentas anuales ya que el modelo tradicional se encuentra limitado a la presentación del resultado procedente del esfuerzo realizado en el ciclo productivo de cada negocio. Esta es la principal justificación de nuestro estudio.

Por otra parte, y del mismo modo que en cualquier proceso evaluador la omisión de datos, falsedad, escasa fiabilidad... de los indicadores plantean problemas en relación a las actuaciones llevadas a cabo en función de los mismos, un mal cálculo del resultado contable puede tener consecuencias relevantes e incluso graves para el posterior desarrollo de una empresa, para su planificación y estrategia a seguir por parte de sus gestores, inversores, acreedores, propietarios,... Y en general pueden incidir sobre las decisiones a tomar por cualquier tercero implicado en la empresa, tanto directa como indirectamente. En los últimos años se ha cuestionado la validez del resultado contable como medidor de la eficacia en la empresa ya que empresas con beneficios contables cuantiosos en un ejercicio se han visto reducidos a inequívocas situaciones de suspensión de pagos o quiebras al ejercicio siguiente, porque esos resultados positivos se enmascaraban con escasez de liquidez.

A pesar de la multitud de críticas que surgen alrededor de este concepto, nadie pone en duda la gran importancia que tiene el cálculo del resultado contable. Cea García (1994,7) considera que es *“la magnitud clave de la información contable, ya que es útil para cumplir con los requisitos legales -sobre todo fiscales- que tiene cualquier empresa, para servir de orientación a la gestión de la actividad y a su control, para conocer las necesidades de financiación de la actividad, para remunerar a los propietarios por el capital aportado a la empresa...”*. Se convierte en un concepto capital para avalar la consideración de la contabilidad como un sistema de información lo suficientemente práctico que sirva para la toma de decisiones coherentes. Por lo tanto, la utilidad que tiene, y puede tener, la cifra del resultado contable es otro de los fundamentos de este estudio debido a las implicaciones que en todos los ámbitos genera. Se trata no de enmascarar las críticas y limitaciones del resultado contable sino de mejorar su contenido informativo puesto que su utilidad queda fuera de toda duda. No se persigue “destruir” lo tradicional sino mejorarlo, para

adaptarlo a las necesidades y a los cambios de los usuarios de la información empresarial externa.

Muchos han sido los estudios e intentos tanto contables como económicos para definir, cuantificar y delimitar con rigor y exactitud el término de resultado contable puesto que es un dato con suficiente poder informativo para servir de fundamento a multitud de decisiones. Esa utilidad es la que justifica las importantes consecuencias que el resultado posee directa o indirectamente en la información financiera. Stockwell (1957, V) ya en 1943 destaca la utilidad que el conocimiento del resultado contable conllevaba para multitud de usuarios. Textualmente señalaba que *“la complejidad de los métodos comerciales modernos (...) y la creciente variedad en la forma jurídica de las empresas (...) han intensificado en los accionistas, tenedores de obligaciones, banqueros, capitalistas y otras personas interesadas, e incluso en los propios directores, el afán de conocer con mayor detalle la capacidad potencial de obtención de beneficios en sus empresas”*. Y seguidamente añadía que *“cada día se reconoce más unánimemente que el estudio de las cuentas de resultados de un negocio es imprescindible para apreciar su situación actual y su porvenir”*. Haciendo un esquema por usuarios de las decisiones más importantes sobre las que el resultado contable influye destacamos las siguientes:

**CUADRO 2**

INVERSORES	EMPLEADOS	ACREEDORES	DEUDORES	GOBIERNO	PÚBLICO EN GENERAL
-rentabilidades -riesgo inherente -vender, comprar o mantener sus participaciones -planificación de dividendos	-mantenimiento de sus puestos -aumentos de retribuciones -mantenimiento de jubilaciones o ayudas -seguridad psíquica/emocional del empleado -posibles inversiones -mejora condiciones laborales -implicaciones al concepto empresa, motivación	-si los préstamos serán devueltos -si se pagarán las deudas al vencimiento -continuidad en sus operaciones -seguridad en el funcionamiento de una empresa o dependiente	-continuidad de la empresa -fijación de políticas comerciales -planificación de estrategias -conocer si se mantendrán sus servicios	-conocer la distribución de los recursos -recaudación fiscal -fijar políticas fiscales -elaborar estadísticas -realización de obras sociales -posibilidades de inversión en el exterior, mejorando la balanza de pagos -realización de sus servicios u obras	-contribución al desarrollo nacional o local -empleo de población activa -prestaciones de servicios -decisiones de invertir o no en la empresa en cuestión -imagen/calidad de servicios sociales cubiertos -conocimiento de modelos empresariales

Fuente: elaboración propia.

Desde nuestro punto de vista pensamos que en contabilidad es “improductivo” tratar de encontrar una definición exacta del resultado de las actividades de una empresa, cuando lo importante es conocer su utilidad. Podríamos resumir esta idea en la siguiente frase de Gabás Trigo (1991, 170): la renta y la riqueza (en sentido económico) y el resultado (en contabilidad) “*no son categorías absolutas, sino normativas, es decir encaminadas a un fin*”. Y en función de esa finalidad se debe destacar la importancia del análisis del resultado contable y, más en concreto, de la cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias<sup>3</sup> como “vehículo canalizador” de beneficios o de pérdidas, puesto que la magnitud única de esta cifra -recordemos su relatividad- tendría menos implicaciones y utilidad que la información suministrada por el documento contable que recoge todos los hechos económicos que dinámicamente afectan a la empresa a lo largo de un período económico. A la hora de evaluar una gestión no es tan interesante conocer si una empresa ha obtenido beneficios o pérdidas y en qué cuantía, como el conocimiento de esas causas, el por qué se han producido.

De hecho, dos personas pueden interpretar de distinta manera un resultado, en función de las estimaciones o criterios de partida. Pereda Sigüenza (1991, 442) afirma que “*considerando unos u otros criterios, también aceptables, tendremos tantos balances y resultados como hipótesis*”. De cualquier modo, y siguiendo la línea genérica del documento “A Statement of Basic Accounting Theory” (ASOBAT, 1966) se requiere que la información cumpla que si dos o más personas cualificadas examinan los mismos datos se lleguen esencialmente a conclusiones similares.

Si el resultado es relativo surge la pregunta: ¿por qué se calcula entonces? Porque contiene mayor valor informativo la composición del resultado que la cifra en sí misma. Y esta información nos la proporciona la CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, objeto central de nuestro estudio. No es tan relevante el resultado final sino por qué surge éste, qué partidas lo componen, en qué proporción influye cada una de ellas... Sin embargo, este documento contable tampoco está exento de críticas. Son

---

<sup>3</sup> A lo largo del estudio nos referiremos indistintamente a la cuenta de pérdidas y ganancias como cuenta de resultados o diferencia de ingresos y gastos.

muchas las cuestiones que plantea un estudio somero de la cuenta de resultados y de su saldo: dos empresas que realicen la misma actividad y en las mismas situaciones económicas y financieras: ¿obtendrán los mismos resultados contables?, ¿cuál es la importancia hoy del resultado si éste es relativo?, ¿por qué es un cifra tan variable?, ¿qué resultado es el real en función de uno u otros principios contables?, ¿cómo evaluar el resultado en diferentes empresas, en diferentes entornos, en distintos países?, ¿qué parte del resultado mantiene el capital de la empresa?, ¿qué cuantía del resultado supone una variación real del neto empresarial?, ¿son las mismas partidas las que componen siempre la cuenta de resultados?, ¿qué objetivo busca el cálculo del resultado?...

El esquema de nuestro estudio se compone de cuatro partes o capítulos que intentan desarrollarse hasta evolucionar a la consecución de un modelo que introduzca mejoras en la presentación de la información contable. Primeramente desarrollaremos el objetivo final de la cuenta de pérdidas y ganancias, esto es, el resultado contable y su problemática enmarcada dentro de la contabilidad financiera externa. Seguidamente expondremos el vehículo que cataliza esa información, la cuenta de resultados en sí misma. Posteriormente analizaremos las recientes normas sobre nuevas tendencias de presentación del resultado contable y para finalizar intentaremos proponer un modelo que recoja esos avances para nuestro país.

A pesar de tratarse de un estudio que tiene muchas implicaciones en otros temas: valoración, reconocimiento contable, balance, provisiones, estimaciones,... intentaremos ceñirnos al objeto central: la cuenta de resultados, no profundizando en aquellos aspectos que se alejen en demasía del mismo. En esta introducción queremos destacar aquellas cuestiones que inicialmente justificaron la elección de nuestro tema de tesis doctoral y que finalmente sus respuestas se plasmarán, sin ánimo de agotar el tema, en nuestras conclusiones. El orden de los temas y que, en buena medida, responde al del desarrollo de nuestra investigación es el siguiente:

## Capítulo primero: "el resultado empresarial en la contabilidad financiera"

- \* ¿Por qué y de dónde surge la necesidad de calcular el resultado contable?
- \* A lo largo de la teoría contable ¿cuál ha sido la conceptualización del beneficio empresarial? ¿ha variado con el tiempo o se ha mantenido estable?
- \* ¿Puede considerarse como una medida de la rentabilidad empresarial?
- \* A pesar de su relatividad, ¿es realmente útil?, ¿puede eliminarse su relatividad?, ¿de qué depende para que no sea una cifra única y estable?
- \* ¿En función de que parámetros se configura?

A todas estas preguntas esperamos responder a lo largo del desarrollo del primer capítulo introductorio que pretende justificar el estudio desde el fin último de la configuración de la cuenta de pérdidas y ganancias como elemento de las cuentas anuales. Apuntaremos las dificultades de conceptualización de la rentabilidad empresarial ya que ni siquiera existe una definición que apoye la mayoría de la doctrina. Apunta Cibert (1986, 7) que "(...) *todo el mundo habla del 'resultado' como si su naturaleza y su definición se impusieran de forma cuasi natural*". Pero no todo es tan sencillo en la realidad. De hecho, una de las características más importantes es que el valor contable del beneficio no es una magnitud exacta, pues como matiza Rivero Romero (1995, 421) su "*cálculo se apoya en unos criterios de valoración subjetivos y en la aplicación del principio de devengo, entre otros*". Fernández Pirla (1974,193) defiende que "*en ningún caso el resultado del ejercicio es consecuencia automática de una mecánica operatoria contable*"; es decir, que depende del establecimiento de hipótesis, premisas, criterios de valoración relativos,...

No obstante, además de la cifra del resultado, es necesario un elemento que recoja su saldo pero además nos muestre cómo se ha producido, en función de qué partidas o situaciones. En este segundo capítulo analizaremos el origen y desarrollo histórico de la cuenta de resultados, así como de sus componentes. Estudiaremos su estructura, comparando diferentes modelos y normativas para, posteriormente, profundizar en sus corrientes de ingresos y gastos. También realizaremos el estudio del modelo de cuenta de resultados establecido en el PGC 1990, que es el documento contable que recoge el excedente empresarial de las empresas españolas, añadiendo ciertas precisiones conceptuales a nuestro modelo oficial.

*Capítulo segundo: “la cuenta de pérdidas y ganancias como instrumento transmisor del resultado contable”*

- \* ¿Cómo surgió la cuenta de pérdidas y ganancias?, ¿cómo evolucionó hasta la situación actual?. Y concretamente ¿cuál fue el desarrollo de la cuenta de resultados en nuestro país?, ¿se exigía como documento contable en el siglo pasado?
- \* En la actualidad ¿es igual la configuración de la cuenta de resultados en todo el mundo?, ¿se trata de un elemento de los estados financieros consensuado?
- \* ¿Es válida la representación actual del resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias?, ¿puede alterarse de algún modo?, ¿cómo le afecta la contabilidad creativa?
- \* ¿Qué elementos componen la cuenta de resultados?, ¿puede incluirse cualquier partida que afecte a las transacciones empresariales?, ¿se considera como gasto los derivados de la consecución de una patente?, ¿los aumentos de valor de las cotizaciones de sus participaciones suponen un ingreso para la empresa?
- \* ¿Cuál es el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias en nuestro país?, ¿toda salida de caja se considera un gasto y toda entrada de caja un ingreso?, ¿de qué depende la conceptualización de las partidas que componen el resultado? ...

En ocasiones, la información contable puede ser alterada de cara a terceros por los administradores o gerentes pues ésta puede afectar negativa o positivamente a sus objetivos. Uno de los procedimientos que utiliza el gerente para maquillar la información es mediante el alisamiento del beneficio, que pretende suavizar las fluctuaciones del beneficio generado por la empresa. Se puede considerar como un apartado dentro de la contabilidad creativa. Breidleman (1973, 65) define el alisamiento del beneficio como “*la amortiguación intencionada de las fluctuaciones sobre un nivel de beneficios que se considera normal para la empresa*”. Por su parte, Pina Martínez (1988, 17) delimita esta práctica como “*un manejo adecuado del sistema contable aprovechando la flexibilidad y alternativas de las normas contables legalmente establecidas, de forma que se amortigüen los picos que en el beneficio y crecimiento real de la empresa se producen*”. Analizaremos también todos estos procedimientos de alteración intencionada del éxito o fracaso empresarial en el ejercicio.

Por otro lado, desde principios de los años noventa existe una corriente que más que preocuparse por la conceptualización correcta de los elementos que configuran la disciplina contable tratan de dar respuestas a las necesidades vigentes de



los usuarios de la información. En este enfoque encuadramos nuestro estudio, si bien, antes de exponer nuestro modelo será conveniente analizar las tendencias actuales de la presentación del resultado. Aquí encuentra su justificación este tercer apartado:

*Capítulo tercero: "nuevas tendencias de presentación del resultado contable"*

- \*¿Por qué esta preocupación actual por modificar la cuenta de resultados tradicional?, ¿cuál es la justificación de las normas que alteran la presentación del resultado contable en las cuentas anuales emitidas por el ASB, el FASB y el IASC, entre otros?.
- \* Pero ¿se mejora acaso su utilidad o se elimina su relatividad?
- \* ¿Es más importante delimitar el resultado y llegar a un concepto uniforme del mismo o es preferible responder a las necesidades de los usuarios de la información financiera de cómo se contabiliza y la utilidad que esto tiene?, ¿se necesita ampliar el resultado o reducirlo para conocer cuánto se puede repartir?.
- \* ¿Qué es el resultado global?, ¿todo el resultado global se puede repartir?.
- \*¿Cuáles son las principales diferencias entre estos modelos que dificultan la armonización internacional de la cuenta de resultados?, ¿son importantes los efectos de la armonización en la cuenta de resultados?.
- \* ¿Es necesario que España se adapte a estas tendencias?, ¿existen muchas diferencias entre el modelo actual propuesto por el PGC español y los nuevos modelos a nivel internacional?

La coyuntura económica actual propicia la necesidad de una comparabilidad internacional en el ámbito contable. En ocasiones, se ha impensable puesto que la realidad revela inconsistencias como los ejemplos propuestos por López Combarros (1997, 615). Se exponen los casos de la empresa alemana Daimler Benz que en 1993 presentó un beneficio según las normas alemanas de 614 millones de marcos mientras que siguiendo las normas contables americanas (USGAAP) se trataba de una pérdida de 1.839 millones de marcos. ¿Cuál es el resultado "fiel" de esta empresa?. Pero este caso no es el único ni tiene por qué ser negativo. Otro ejemplo propuesto es el de la empresa noruega Norsk Hydro que en 1992 presentó un beneficio según las normas noruegas de 167 millones de coronas mientras que según las USGAAP presentaba un resultado positivo de 1.763 millones de coronas, más de diez veces el resultado presentado en Noruega. ¿A qué cifra tendrán que atender los posibles inversores internacionales de esta empresa si quieren tomar decisiones en función de su rentabilidad?, ¿qué cuantía puede repartirse a los accionistas sin que ésta se descapitalice?...

Nuestro estudio analizará las tendencias actuales de mejora de la cuenta de resultados impulsada en estos últimos años por la propuesta del *Financial Reporting Standard (FRS) número 3 "Reporting Financial Performance"* del ASB en 1992 en Inglaterra, y la posterior reformulación por el FASB relativa a la información sobre el resultado global. El *SFAS 130 "Reporting Comprehensive Income"* expone una nueva modalidad de cuenta de resultados que recoge, según tres opciones posibles, todas aquellas variaciones en el patrimonio neto de la empresa que no procedan de sus propietarios. También existe una respuesta del IASC para hacer lo propio con la emisión en julio de 1997 de la *NIC 1 revisada "Presentación de estados financieros"*. A pesar de las diferencias de enfoque en estas nuevas normas la preocupación por la cuenta de resultados en el ámbito internacional es ya una justificación más de nuestro estudio.

Una vez analizada la situación actual, punto de partida y de referencia para el desarrollo de nuestro modelo, hemos intentado proponer una adaptación al modelo oficial de nuestra cuenta de resultados para configurarla dentro de un enfoque global de la contabilidad, que no defienda únicamente a los acreedores, sino que sirva de fundamento para la toma de decisiones de una pluralidad de usuarios. Mediante una modesta aportación en la línea de la armonización contable internacional presentamos el siguiente bloque de contenidos:

#### *Capítulo cuarto: "Propuesta de un modelo particular"*

\* ¿Puede considerarse la cuenta de resultados como la expresión de la generación de riqueza en una empresa? o por el contrario, ¿es una expresión de la posibilidad de reparto de beneficios?, ¿cuál de las dos tiene más importancia?, ¿pueden reconciliarse ambos objetivos?

\* Para adecuarnos a las tendencias internacionales ¿cuáles son las modificaciones necesarias que hay que realizar en nuestra cuenta de resultados?, ¿cuál debe ser su estructura y su enfoque?, ¿qué partidas forman parte de ese resultado?

\* ¿Son suficientes las ventajas para proponer esos cambios?, ¿en qué afecta a la toma de decisiones?, ¿cómo puede mejorar la utilidad del resultado?...

En nuestro país es importante conocer la cifra de beneficio que puede destinarse a distribuir entre los propietarios de la empresa, además de las implicaciones legales y fiscales que posee. No obstante, se trata de un handicap a la

hora de reconocer el resultado contable porque limita el reconocimiento de determinadas partidas, como justificaremos en este trabajo. Blasco Lang señala en el prólogo de Gallizo (1993, 9) *“la regulación legal no es suficientemente clara o incontrovertida sobre determinados aspectos que afectan a la distribución de los beneficios”*. Para solucionar este problema y otros que vayan surgiendo a lo largo de este estudio propondremos un modelo particular de cálculo de resultado contable que diferencie entre el resultado global, el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias y el resultado repartible; facilitando de este modo la toma de decisiones en función del beneficio o la pérdida empresarial. En ocasiones, se calcula un resultado para que los accionistas estén satisfechos, para que no se pague demasiado a Hacienda, para que los administradores sean considerados como buenos gestores... En el presente trabajo se tratará de determinar un resultado de la empresa desvinculado de las decisiones a adoptar por cada uno de los usuarios de la información que de él se deriven. Posteriormente se realizarán los ajustes necesarios para que entre todos los interesados del resultado y la información que surja se llegue a un equilibrio justificado.

En resumen, creemos que un análisis profundo de la cuenta de resultados se justifica en sí mismo por la importancia que el resultado contable tiene para todos los usuarios de la información y para la gestión. El desconocimiento de sus limitaciones y la problemática de su reparto puede inducir a error en todas aquellas decisiones tomadas en función del resultado. La globalización de mercados y de la economía también afecta a la presentación de éste en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Por último, somos conscientes de la dificultad que supone analizar la cuenta de resultados puesto que posee multitud de implicaciones en la mayoría de principios, criterios y normas de contabilidad. Se trata de un primer paso a la hora de adaptar los modelos contables tradicionales a la realidad empresarial de las empresas, pero sólo es un primer paso. Desconocemos que ocurrirá en una futura revisión de las normas españolas para adaptarse a las corrientes armonizadoras de los acuerdos IASC-UE, las decisiones finales de los acuerdos IASC-IOSCO... pero la propuesta de un cambio es ya, por sí sola, importante y reseñable.



## ***1.- CONCEPTO DE EMPRESA Y DE RESULTADO***

- 1.1.- Evolución de la empresa y de sus objetivos.
  - 1.1.1.- Concepto contable de empresa.
  - 1.1.2.- El objetivo empresarial del beneficio.
- 1.2.- Teorías sobre el beneficio.
- 1.3.- Definiciones y clasificación de resultado contable.
- 1.4.- El resultado como medida de la eficiencia empresarial. Definición y diferenciación.

## **1.1.- EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA Y DE SUS OBJETIVOS**

La empresa<sup>1</sup>, como ente económico dinámico, tiene su fundamento en los objetivos que persigue y entre los más importantes se encuentra el deseo de satisfacer las necesidades de la sociedad y la obtención de beneficios para sus propietarios. Para ello, tanto la sociedad, en general, como sus socios y gestores necesitan información económico-financiera que apoye y justifique sus decisiones a la hora de invertir, ahorrar, vender, subcontratar... Es decir, que los objetivos de la información contable están íntimamente vinculados con los objetivos de la empresa y, a su vez, el concepto de resultado depende del concepto de unidad económica que consideremos.

En general, existen dos concepciones de empresa: la jurídica y la económica. El concepto de persona jurídica mercantil ha evolucionado y se ha ido adaptando en función del entorno, acercándose cada día más al punto de vista económico. Esto es debido, sobre todo, a una dependencia cada vez mayor del entorno en el que se desenvuelven las unidades económicas. Independientemente del momento histórico que consideremos, la empresa no puede entenderse como un ente aislado ya que siempre viene a responder a las necesidades de la sociedad en cada período concreto de tiempo. Sin embargo, hoy más que nunca, la empresa se caracteriza, principalmente, por un gran dinamismo, consecuencia directa de la influencia del entorno en el que se encuentra inmersa. Como recoge Blanco Ibarra (1990, 11), las particularidades del entorno que dinamizan<sup>2</sup> a las organizaciones empresariales actualmente se pueden resumir en cuatro puntos:

---

<sup>1</sup>Matizar que a lo largo del trabajo -salvo cuando explicitemos lo contrario- nos referiremos a empresas como tales a partir del siglo XVIII ya que anteriormente más se asemejaban a agrupaciones de intereses económicos que al concepto tal y como lo concebimos hoy día.

<sup>2</sup>Goxens Duch (1982, 320) afirma que "*el concepto actual de empresa está en ebullición*", incidiendo en el hecho de que la empresa del futuro se parecerá poco a la existente hoy en día y a las que existieron en otras épocas.

- a) muchos modelos de producción se han quedado obsoletos.
- b) se produce un acortamiento en el ciclo de vida de los productos.
- c) un espectacular desarrollo de los aspectos conductuales y organizativos.
- d) gran aumento de las posibilidades informáticas y canales de comunicación.

La gran rapidez de la evolución tecnológica, unido a la gran capacidad de transferencia de la misma a cualquier organización y a la creciente movilidad de los capitales, ha generado una *internacionalización de los mercados* que, además, aumenta continuamente la competencia entre las empresas, como recoge el punto primero del documento de gestión N°1 de AECA (1992b, 15). Muchas empresas nacionales cotizan en varios mercados financieros internacionales consecuencia de la movilidad financiera y de los avances en los sistemas de información.

En resumen, el entorno es el principal motor de las empresas actualmente, cambiando su orientación en función de las necesidades y deseos de los consumidores. Las empresas no tienen la misma conceptualización en el tiempo aunque su fórmula jurídica perdure durante siglos puesto que el entorno hace que éstas se adapten y se transformen. A las empresas actuales les mueven otros intereses y otros “hilos” que a las primeras sociedades anónimas. Cabe preguntarse, entre otras cuestiones, cuáles son los objetivos de las empresas actuales, cómo han ido evolucionando y en función de qué variables... De ahí que consideremos oportuno detenernos someramente en el desarrollo que el concepto de empresa ha tenido desde el punto de vista contable, lo que matizaría aún más este término para los fines de este estudio. Una vez circunscrito el concepto de entidad se delimita el mantenimiento de capital y, a su vez, el concepto de patrimonio. En función de estas limitaciones se configurará, posteriormente, el concepto de beneficio empresarial.

### **1.1.1.- CONCEPTO CONTABLE DE EMPRESA**

El término “empresa” viene a conceptualizar el comienzo y acometimiento de una obra, negocio o empeño, en especial, los que encuentran cierta dificultad o riesgo. Dentro de su concepción económica se viene a definir con los términos de producción, transacciones y ganancias. Y será en este último vocablo donde encontremos gran parte de la justificación de los negocios y sobre el que centraremos nuestro estudio. Como afirma Muñoz Colomina (1993, C-4) *“las empresas tienen como un fin en sí mismo la obtención de la rentabilidad más alta posible en cada período económico”*.

Uno de los postulados básicos de todo sistema contable es el denominado *principio del sujeto económico o de la entidad*, que surge durante el siglo XIX consecuencia del desarrollo de las grandes sociedades anónimas. El auge y crecimiento de la industria, junto con unas necesidades sociales cada vez mayores, da origen a las grandes corporaciones, lo que derivó en la exigencia de una gerencia<sup>3</sup> especializada desvinculada de sus propietarios.

Pero será en la década de los cuarenta-cincuenta cuando se empezó a profundizar en la idea de buscar unas normas básicas o postulados de la contabilidad sobre los que asentar toda la construcción teórica y práctica de esta disciplina. En la revisión del Estudio de Paton y Littleton en 1957 bajo el nombre “Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statement” la American Accounting Association (AAA) consideró como concepto contable básico el principio de entidad. Su justificación se encontraba en querer destacar el predominio de aspectos económicos frente a los meramente jurídicos.

Siguiendo el desarrollo de este concepto en la teoría contable clásica Moonitz (1961) en el Accounting Research Study (ARS) No. 1 “The Basic Postulates of Accounting” también consideró este postulado afirmando que *“la actividad*

---

<sup>3</sup>Cf. Bernabeu Sánchez y Norverto Laborda (1996, 109).



*económica se lleva a cabo por unidades específicas; por tanto, deberá identificarse claramente la unidad económica que realiza la actividad*". Se incluía como parte tanto de los postulados del entorno (A.3) como de los postulados del ámbito propio de la contabilidad (B.3). Se planteaba que ya que el entorno cambia también lo hace el concepto de entidad, ampliándose su concepto jurídico. Y se matizaba que sería la finalidad de los estados financieros la que delimitara el perímetro de la entidad. Tampoco el Inventory<sup>4</sup> de Grady (1965) se olvidó de reconocer dentro de sus diez conceptos básicos el de entidad específica de las empresas mercantiles. En el segundo de estos conceptos se explica qué es una empresa de negocios y cuáles son sus fines.

---

En 1974 en el Accounting Principles Board (APB) No. 4 "The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises", antecesor del marco conceptual del Financial Accounting Standard Board (FASB), se planteó que dentro de los rasgos básicos de la contabilidad relacionados con su entorno estaba el de entidad contable: "*la atención de la contabilidad financiera se centra en las actividades económicas de las unidades individuales*". Por su parte, el informe Trueblood<sup>5</sup> se acercó más a la teoría de la empresa como propietario.

En general, sobre este postulado contable son de destacar dos cuestiones:

- a) su relevancia por la cantidad de implicaciones que posee.
- b) las relaciones que plantea acorde con la realidad socioeconómica de cada momento.

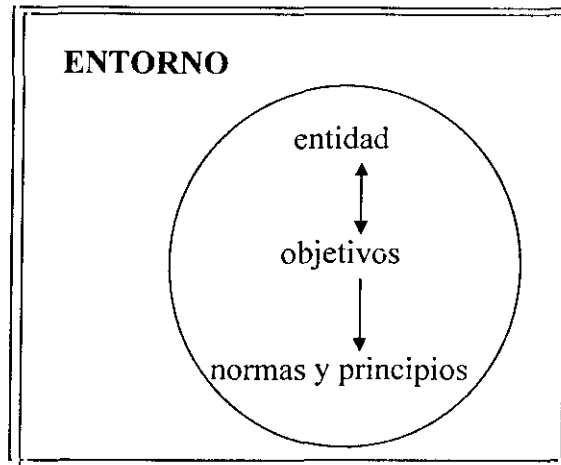
La conclusión que se obtiene es que el concepto de entidad es un concepto dinámico. No existe un concepto único de empresa que perdure a lo largo del tiempo puesto que su entorno varía en función de multitud de factores: políticos, económicos, sociales, .... La entidad inmersa en el entorno evoluciona modificando sus objetivos y, a su vez, éstos condicionan el postulado de entidad. Y ambas cuestiones inciden sobre el desarrollo de las normas y principios que deben regir a la empresa. Estos aspectos los podemos resumir en el siguiente esquema:

---

<sup>4</sup>ARS No. 7 "Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises"

<sup>5</sup> AICPA (1973) "Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements"

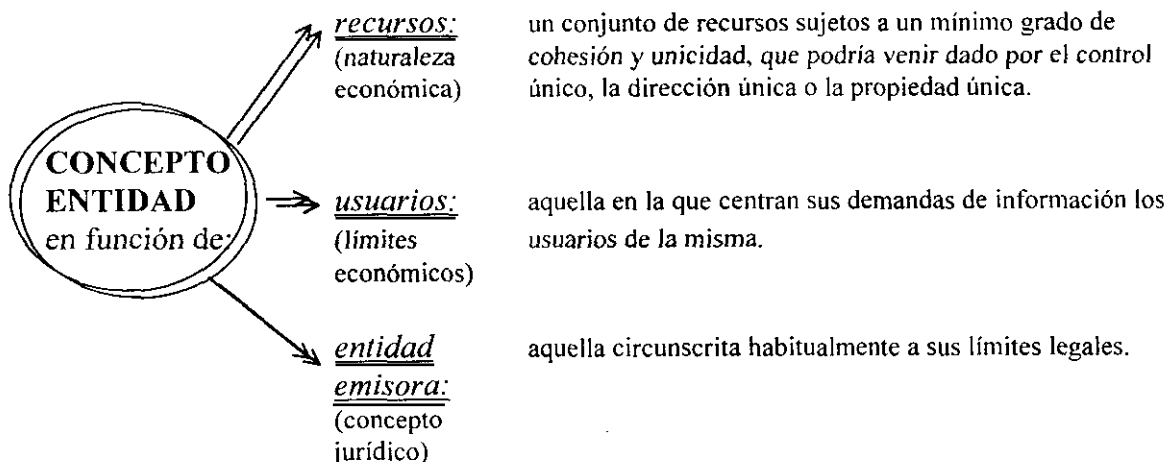
CUADRO 3



Fuente: elaboración propia.

A la hora de definir y acotar el postulado de la entidad (entity concept) Iglesias Sánchez (1991, 8) referencia a Lee para destacar la idea de que la palabra entidad no es sinónima de empresa, firma, compañía... ya que *“las empresas, compañías u organizaciones abarcan conceptos no considerados por el sistema contable, tales como: la capacidad o patrimonio de los accionistas, los directivos o trabajadores, la estructura jerárquica de la empresa, su estatus legal, etc.”*. Es decir, que cada entidad es una unidad contable diferente e independiente de sus propietarios, socios u accionistas. El mayor problema, en cambio, surge de confundir el concepto de entidad con los límites convencionales de la persona jurídica, como ya advirtieron en 1940 Paton y Littleton.

Se plantean muchas *definiciones* del concepto de entidad si bien cada una tiene matices distintos, según el enfoque propuesto. Tua Pereda (1983, 667) plantea tres enfoques, en función de los recursos, de los usuarios y de la entidad emisora, delimitados a su vez por su naturaleza económica, sus recursos económicos y por los límites legales, respectivamente. Resumiendo;



Hendriksen (1974, 115) señala que la entidad contable es aquella *“unidad económica que tiene control sobre los recursos, acepta las responsabilidades de contraer y cumplir compromisos y realiza una actividad económica”*. El ARS<sup>6</sup> No.7 expone que *“una empresa de negocios consiste en una organización de personas y bienes que han sido reunidos para lograr ciertos fines económicos”*. Y seguidamente matiza esos fines que son *“suministrar productos o servicios a los clientes, con la idea de obtener un margen de beneficios que sirva para satisfacer un rendimiento a los accionistas y acreedores que proporcionan el capital requerido para establecer y sostener la empresa”*. Entre todos estos fines destacan el beneficio, *“desde luego, es esencial para la continuidad de ésta”*.

En resumen, dos son los enfoques principales del concepto de entidad: en función de la teoría de la propiedad y en función de la teoría de la entidad. La teoría de la propiedad considera el concepto de empresa como sinónimo del concepto de propietarios. Esto es, la empresa es propiedad de sus accionistas, partícipes o socios y en función de ese control se conceptúa la noción de entidad. Se trata del modelo contable de finales de siglo XIX y principios del siglo XX que responde a las necesidades económicas del entorno. Pero al igual que éste evoluciona también lo hace el concepto contable de empresa. La concepción jurídica de la empresa se modifica por su concepción económica; de ahí que la empresa como ente económico es algo más que un conjunto de bienes y derechos para sus propietarios puesto que ésta alcanza una dimensión mayor que la suma de todos sus activos y pasivos. De ahí que

<sup>6</sup>Cf. Tua Pereda (1983, 552).

surja la teoría de la entidad como independiente de sus propietarios por la que, en palabras de Tua Pereda (1983, 680) “*se concibe a la persona jurídica como un ente independiente, operando en favor de todos los tenedores de derechos a largo plazo (...)*”.

Sin embargo, cada uno de estos enfoques se pueden matizar. No se trata de conceptos fijos sino de las evoluciones que cada uno de ellos ha tenido. Se escapa del objetivo de este trabajo profundizar sobre estos aspectos, pero sí nos interesa conocer sus diferentes versiones. Como resumen exponemos el siguiente cuadro:

**CUADRO 4**

<p><i>TEORÍAS QUE SE CENTRAN EN LOS PROPIETARIOS</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Teoría del propietario o del capital líquido</li> <li>-Teoría del propietario de Canning</li> <li>-Teoría del interés residual</li> <li>-Teoría de la óptica gerencial o cadena de mando</li> </ul>
<p><i>TEORÍAS BASADAS EN LA ENTIDAD COMO INDEPENDIENTE DE SUS PROPIETARIOS</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Teoría de la entidad propiamente dicha</li> <li>-Teoría del interés del propio sujeto contable</li> <li>-Teoría del fondo</li> <li>-Teoría de la entidad social</li> </ul>

Fuente: Reelaboración propia sobre los datos de Tua Pereda (1983, 670-691)

La cuestión que se nos plantea ahora, una vez definido este concepto - postulado básico de todo sistema- y sus enfoques, es conocer cuál es su importancia, esto es, cuáles son sus implicaciones. Para Hendriksen y Van Breda (1992, 145) la principal razón que justifica su relevancia es que “*define el campo de interés y de esa manera restringe los posibles objetos, actividades y atributos que pueden seleccionarse para incluirlos en los informes financieros*”. Además, señalan que este concepto puede ayudar a determinar una mejor presentación de la información para la empresa mediante la consideración de que los hechos o características relevantes puedan ser reveladas mientras que aquellos irrelevantes, que oscurecen la información, puedan ser omitidos.

De hecho, el concepto de entidad tiene muchas connotaciones, sobre todo, derivadas de sus implicaciones económicas y jurídicas. Por ejemplo, la obligación de consolidar o no las cuentas anuales de grupos de empresas dependen de la

delimitación del concepto de entidad. Es decir, se acota el área de aplicación de la contabilidad al diferenciar aquellos hechos que no son susceptibles de tratamiento contable de aquellos hechos patrimoniales. Habrá determinados hechos que no tendrán cabida en la contabilidad de una empresa en función del concepto de entidad que delimitemos. Por ejemplo, si consideramos una empresa dentro de un grupo sus cuentas consolidadas no coincidirán con las cuentas anuales unitarias. El concepto de entidad definido no es igual y, por tanto, sus consecuencias tampoco.

Por otro lado, Bernabeu y Norverto (1996, 112) destacan que Paton y Littleton relacionan como prioritario “*el concepto de entidad con el objetivo de la generación del beneficio*”. Y la conclusión es lógica: promulgan un mayor interés por la cuenta de pérdidas y ganancias en detrimento del balance. No interesaba tanto cuánto se poseía sino una buena gestión del patrimonio para generar unos beneficios cada vez mayores. Esta implicación tiene mucha importancia para nuestro estudio ya que bajo este postulado los conceptos de ingresos y gastos serán diferentes, más amplios, que los definidos bajo la visión del propietario. En consecuencia, si afecta a los componentes<sup>7</sup> del resultado también afectará, indirectamente, a éste.

Actualmente, el concepto de entidad no se encuentra recogido explícitamente en las regulaciones y normas contables vigentes hoy en día. Para el caso concreto de Estados Unidos -que posee el marco conceptual<sup>8</sup> más desarrollado y analizado- no se considera explícitamente este término en su marco conceptual si bien se señala que es un principio básico para medir las transacciones. Por ello, el FASB los denomina fundamentos (fundamentals). Hendriksen y Van Breda (1992, 145) señalan que son verdaderamente fundamentales para la contabilidad ya que “*en ningún caso se cuestionan*”. En concreto, la primer norma contable conceptual del FASB (SFAC No.1) plantea este postulado de forma somera e indirecta en los párrafos del 9 al 12. No lo define claramente pero añade que una entidad contable puede ser tanto una empresa individual, como sociedad comanditaria (partnership), una corporación legal

---

<sup>7</sup>Por ejemplo, desde la visión del propietario, los ingresos son entradas de activos netos cuya contrapartida es el capital líquido mientras que para el concepto de entidad los ingresos son productos de la empresa, generados por corrientes de salidas de bienes y servicios.

o un grupo consolidado tanto de empresas con ánimo de lucro como organizaciones no lucrativas.

Por lo que se refiere a Inglaterra, el Accounting Standard Board (ASB) emitió un borrador en 1995 de marco conceptual denominado “Statements of Principles for Financial Reporting”. En el capítulo 7 se expone el concepto de entidad contable (*reporting entity*) y en el apartado 7.1. se define como la entidad que está sujeta a la presentación de unos estados financieros. Para ser más útil a los estados financieros y mayor fuente de información financiera una entidad debía ser una unidad económica compacta (cohesive), y normalmente resultante de una estructura de control unificada. Se intenta, de este modo, delimitar el concepto de entidad mezclando su concepción económica con el control de sus accionistas, partícipes o socios.

Estas dos posturas respecto al postulado de entidad son las únicas claramente delimitadas dentro del panorama normativo contable en el ámbito internacional, o al menos las más claras. En la IV Directiva comunitaria, sobre la que se fundamenta la normativa contable española, no se recoge explícitamente el principio de entidad; aunque sí se afirma que el objeto de la contabilidad es la sociedad. En los mismos términos se expresa el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA) y el Plan General de Contabilidad (PGC), refiriéndose a la empresa como sujeto de la contabilidad. El antiguo Código de Comercio (Cco.) español sí se decantaba por la visión legalista de la contabilidad señalando que el concepto de entidad se limitaba a su campo jurídico únicamente. Señala Tua Pereda (1983, 201) que esta visión respondía a *“la preeminencia de los aspectos formales”*, que tenía su fundamento en *“la propiedad privada convencional, los registros y la información que de ellos se desprende”* bajo el interés limitado al comerciante-tenedor.

Por último, reseñar que el Plan General de Contabilidad Pública (PGCP) aprobado en 1994 sí recoge entre sus principios el de entidad contable, que viene a delimitar el organismo al que se refieren las cuentas anuales públicas. Se trata de la

---

<sup>8</sup>Consideramos válida esta afirmación en virtud del presupuesto económico que posee el FASB para sus estudios y emisiones de normas.

única normativa contable española que incluye dicho principio explícitamente, que se enuncia como sigue: “*constituye entidad contable todo ente con personalidad jurídica y presupuesto propio que deba formar y rendir cuentas. Cuando las estructuras organizativas y las necesidades de gestión e información lo requieran podrán crearse subentidades cuyo sistema contable esté debidamente coordinado con el sistema central*”. Creemos que se trata de un paso adelante muy significativo en nuestro país ya que cuestiones como ésta dificultan, en ocasiones, la visión de la contabilidad como algo más que un conjunto de meros formalismos jurídicos.

Resumiendo, el concepto empresa evoluciona y se adapta en la medida en que su entorno se modifica. Así también sucede con el concepto contable de entidad. El conocimiento del desarrollo histórico de la empresa implicará a su vez el alcance de sus objetivos, entre los cuales encontraremos el del beneficio contable. Hendriksen y Van Breda (1992, 146) inciden en esta idea señalando que “*la elección apropiada de entidad y la determinación de sus límites (boundaries) dependerá de los objetivos de sus informes y de los intereses de los usuarios de la información a presentar*”. Seguidamente profundizaremos sobre la evolución de las metas u objetivos de las empresas, que incidirán posteriormente en los de la información financiera externa.

### 1.1.2.- EL OBJETIVO<sup>9</sup> EMPRESARIAL DEL BENEFICIO

El cálculo del resultado empresarial surge como consecuencia de cuantificar uno de los objetivos de la empresa: la consecución de lucro -para las empresas capitalistas- o el logro de unos objetivos o pautas -para las organizaciones no lucrativas y las empresas<sup>10</sup> controladas por el Estado-. La importancia de que una empresa conozca sus fines y sus metas es vital para su desarrollo presente y futuro. Además, como añade Antolínez Collet (1983, 9) *“el proceso de toma de decisiones, en cualquier ámbito, necesita de un punto de referencia que es precisamente el objetivo de la empresa”*. Y citando a Porterfield puntualiza que *“sin objetivo la empresa no dispone de un criterio para juzgar las consecuencias de las decisiones que contempla”*. En el mismo sentido se expresa Fernández Pirla (1983) al afirmar que el objetivo empresarial es el que justifica la razón de ser de cualquier empresa.

Existen multitud de objetivos a perseguir por una empresa tanto personales como sociales, psicológicos y económicos, entre los que destacan los relativos al beneficio. La empresa, en orden a cumplir su razón de ser, necesita organización, que es consecuencia a su vez de una planificación o exposición de metas hacia donde se quiera dirigir la empresa: una posición de liderazgo, un segmento del mercado, unas determinadas ventas,... Siguiendo a Suarez Suarez (1991, 65) *“todo proceso de planificación empresarial comporta la fijación o configuración de objetivos (...)”*. Los objetivos generales que son asignados a una empresa podrían resumirse en cinco: rentabilidad, crecimiento, estabilidad, eficiencia interna y flexibilidad con el entorno. Sin embargo, la prioridad de unos objetivos sobre otros viene motivada, en gran parte, por el entorno.

---

<sup>9</sup>Conviene matizar la diferenciación existente entre el objeto o finalidad de una empresa y sus objetivos o metas. El objeto de una entidad es la justificación de su existencia, es decir, aquello que pretenden sus promotores. Mientras que sus objetivos son las metas que se fijan por su dirección para cumplir su finalidad. Por ejemplo, un hotel tiene por objeto prestar sus servicios de alojamiento, comida... siendo uno de sus objetivos alcanzar un determinado volumen de facturación o de rentabilidad.

<sup>10</sup>Ya que el sistema económico marxista-comunista se ha visto envuelto en reformas económicas de carácter capitalista vamos a considerar que el resultado contable es sinónimo de la consecución del ánimo de lucro, salvo que se explicita lo contrario.



La empresa no es ya un ente aislado que controla los factores de producción a su antojo. Cada vez más existe una mayor conexión y dependencia entre la empresa y su entorno. Así podríamos afirmar que la empresa viable hoy día es aquella que está girando sobre el entorno, sobre las necesidades presentes o futuras de los consumidores, sobre las preferencias o modas de la sociedad, sobre la coyuntura industrial de otros países,... Un claro ejemplo de esta afirmación es la multitud de empresas bien gestionadas que controlan sus principales factores productivos pero que por no haberse sabido adaptar a las necesidades cambiantes de sus clientes se han tenido que liquidar. Por el contrario, podemos encontrarnos en el tejido empresarial actual otras empresas que no gozando de una buena organización, ni de buenos gestores, ni de buenas materias primas pero que tienen un producto de moda muy demandado por la sociedad, obtienen importantes beneficios. Incluso pueden mantenerse en el mercado si consiguen adaptarse a tiempo a las demandas últimas de sus consumidores o incluso canalizarlas en función de su estilo. Y es esa obtención de beneficios, muchas veces, el objetivo “ciego” de la mayoría de las empresas actualmente. De ahí que merezca la pena centrarnos en este objetivo tan importante para cualquier negocio como son los beneficios.

En este sentido, es cierto que la importancia del beneficio va evolucionando en función de las necesidades y pautas del entorno, del que se deriva una concepción de empresa diferente en cada caso concreto. De estas reflexiones se llega a la conclusión de que en el entorno confluyen multitud de objetivos a los que una empresa adaptada o que quiera adaptarse debe hacer frente. Actualmente, no se trata de lograr maximizar el beneficio o simplemente conseguir la supervivencia del negocio, sino que el objetivo de la empresa va más allá. Resumiendo y ampliando los expuestos por Quesada Sánchez (1993b, 18) son los siguientes:

- mantenerse a lo largo del tiempo en funcionamiento.
- incrementar su valor añadido, su rentabilidad.
- minimizar los riesgos, o maximizar la estabilidad.
- conseguir solvencia financiera a corto y largo plazo.
- ayudar a preservar el medio ambiente.
- mejorar la calidad del servicio que presta cada empresa.

-dar un servicio constante a la sociedad, de calidad y precios equilibrados.

Sin embargo, Carmona y Carrasco (1994, 20) afirman que siempre se encuentra implícito el objetivo de máximo beneficio; de ahí que *“el objetivo central de la contabilidad habrá de ser proporcionar información sobre lo que es un objetivo central de la actividad económica: la maximización del beneficio”*. El resultado contable hoy en día sigue jugando un papel muy importante, ya que implícitamente es una variable fundamental para la empresa si bien no la única y absoluta. Ya no se trata de calcular una magnitud lo más exacta posible, el resultado contable, recogido en las cuentas anuales. Éste pasa a ser un ajuste o intento de equilibrar los intereses de sus muchos terceros afectados, tanto para el mantenimiento del capital en la empresa como una cuantía suficiente para los accionistas, ajustados para cumplir las obligaciones con el fisco... siempre dentro de la legalidad vigente en cada momento del tiempo. De forma resumida presentamos el siguiente cuadro:

CUADRO 5

ENTORNO	EMPRESA	CONTABILIDAD	RESULTADO
-Poca competencia -Estático -Gestión=propiedad	Conjunto de factores productivos temporales	Teneduría de libros. Importancia del balance.	Carece de importancia, el beneficio es total para el empresario-propietario.
-Amplitud del mercado -Más comercio, grandes “empresas” -Gestión≠propiedad	Nacimiento de la sociedad anónima como figura jurídica	Registro de datos, visión más amplia y genérica.	Se empiezan a desear conseguir beneficios para repartir a sus propietarios, que se diversifican más.
-Economía más global -Mercados de valores	Objetivo: producir más	Sistema de información útil para determinados usuarios.	Maximizar beneficios, lo que implica maximizar dividendos
-Entorno domina a la empresa -Cambios rápidos -Evolución de los sistemas de comunicación	Objetivos varios, entre ellos, responder a las necesidades de sus clientes, presentes y futuros.	Papel social de la contabilidad, útil a la sociedad en la prestación de servicios de todo tipo.	Cifra ajustable intentado equilibrar todos los intereses: dirección, trabajadores, analistas, inversores...

Fuente: Elaboración propia.

## 1.2.- TEORÍAS<sup>11</sup> SOBRE EL BENEFICIO

Una vez analizada la correlación existente entre la empresa y sus objetivos, y dentro de éstos destacando el beneficio, sería interesante conocer su conceptualización para después profundizar en su contenido y clasificación. Este epígrafe también nos servirá para destacar la importancia que ha tenido el excedente empresarial dentro de la teoría económica general. Si un tema no se considerara relevante, su estudio tampoco lo sería; pero si se ha venido manteniendo el interés por el mismo es porque su trascendencia dentro del mundo de la empresa, en particular, y de la economía, en general así lo requiere.

Para Littleton (1928, 278) existían tres grupos diferentes de personas que habían formulado definiciones del término beneficio y cada uno de ellos había generado un beneficio diferente: el económico, el legal y el contable. Esto provocaba, a su vez, un difícil consenso para conseguir una definición válida para todas las partes: *“es extremadamente difícil formular una única definición suficientemente global que incluya todos los elementos necesarios”*. Pero además matiza una cuestión vigente actualmente: *“el tema en economía no es cómo calcular el beneficio sino entender qué es el beneficio”*.

Varios estudios<sup>12</sup> se han ocupado de analizar detenidamente estas teorías por lo que no vamos a profundizar en ellas. Sí queremos dejar constancia de la existencia de las mismas para, de este modo, conocer su evolución hasta llegar a las tendencias actuales. Podríamos dividir las en dos apartados: teorías generales, desde un punto de vista estrictamente económico, y teorías contables.

---

<sup>11</sup>Un buen estudio sobre las teorías del beneficio es la tesis doctoral del Lluch Capdevilla (1965).

<sup>12</sup>Véase bibliografía; en nuestro país destacan entre otros Alvarez López, J.M<sup>o</sup>C. (1995); Gallego Díez, E. (1984); Lluch y Capdevilla, P. (1965); Requena Rodríguez, J.M<sup>o</sup>. (1990); ...

Mucho se ha escrito sobre la relación existente entre la economía y la contabilidad. Son bastantes los economistas que opinan que la contabilidad es una rama interdependiente de la economía y que de ella toma su razón de ser. Pero, también son muchos los contables que consideran que la contabilidad ha tenido un desarrollo anterior y genuino a las teorías económicas. Hendriksen (1974, 60) expone la influencia que la teoría económica ha tenido para la contabilidad<sup>13</sup>. Y matiza que durante el siglo XIX y principios del XX se desarrollaron “*independientemente uno del otro*”. No obstante, esto nos lleva a afirmar que no podemos dudar de la utilidad de la economía para el desarrollo de la contabilidad, cada uno en su plano y con sus objetivos.

Si nos parece curioso destacar la relación teoría económica-contabilidad ya que la primera y principal discusión entre los economistas y los contables era diferenciar los conceptos contables y económicos de riqueza y de capital. Se han realizado muchos estudios<sup>14</sup> que intentan aclarar ambos términos. Según Gallego Diez (1984, 22 y ss.) son cuatro los estados evolucionados de teorías:

CUADRO 6

TEORÍAS GENERALES	CARACTERÍSTICAS	DEFENSORES
<b>Clásicas</b>	El beneficio es la renta del propietario o el salario de la dirección.	Hicks, Smith, Say, Ricardo, Thünen...
<b>Dinámica</b>	No hay beneficio ya que el precio de coste del producto es igual al de la venta, solo pago de salarios.	Clark,
<b>Riesgo</b>	El beneficio es una renta residual además de incierta. Aparece cuando el empresario asume riesgos.	Hawley, Knight...
<b>Subjetivas y objetivas</b>	Las subjetivas: el beneficio se consigue en función de la persona, de la acción del empresario (innovación). Las objetivas: el beneficio se fundamenta en el entorno, en el medio económico.	Barre, Schumpeter, Marx,

Fuente: Reelaboración propia siguiendo a Gallego Diez (1984, 22-28).

<sup>13</sup>Sin embargo, esta relación no fue reconocida explícitamente hasta 1930 en un editorial del Journal of Accountancy que decía que “no es necesario un gran esfuerzo de la imaginación para considerar a la economía como parte vital de la teoría de las cuentas”.

<sup>14</sup>Entre otros se pueden destacar los de Fisher (1909), Paton (1922), Canning (1929), Clark (1930), Hatfield (1917)...

En este cuadro podemos observar cómo va evolucionando el concepto de resultado en función del desarrollo de la teoría económica y del entorno. En las *teorías clásicas* se define la renta económica como “*la cantidad de riqueza que una persona puede consumir durante un espacio de tiempo y seguir estando en la misma situación económica que al principio*”, según expone Hicks (1946, 172). Se trata de la definición económica del máximo beneficio que puede calcularse después de mantener el valor de la empresa en términos reales. Fernández Pirla (1983, 194-196) apoya esta teoría matizando que se trata de aquél “*excedente que puede detraerse sin comprometer el desenvolvimiento futuro de la empresa*” y para conseguirlo expone una serie de condiciones, a través del mantenimiento de la posibilidad de obtener beneficios análogos en ejercicios siguientes, de la capacidad de servicio de la empresa y del mantenimiento del valor de liquidación del capital de la empresa en términos reales. Se acerca al concepto de beneficio como repartible.

El entorno dinámico y cambiante es el que motiva su evolución posterior a la siguiente teoría, denominada teoría de la entidad. Se separan las actividades de las empresas como tal de las actividades que desarrollan sus propietarios. Como recoge Carrasco Díaz (1984, 136) el beneficio se entiende como “*renta o valor residual*”. El resultado cambia su concepción para definirse según Hendriksen (1974, 35) como “*el excedente de los ingresos sobre los gastos producidos en la operación del negocio, en vez de como aumento directo en el capital líquido*”. Existe una diferencia considerable:

⇒ **Tª de la propiedad:** *resultado* = aumentos menos disminuciones del capital líquido; esto es, todo lo que puede repartirse y que pertenece a sus propietarios.

⇒ **Tª de la entidad:** *resultado* = excedente de ingresos sobre gastos en el ejercicio de las actividades empresariales. Se calcula el resultado de las actividades objeto social de la entidad de producción, no solamente la renta que pertenece a sus accionistas o propietarios.

La cita de Hendriksen sobre el cambio de una a otra conceptualización viene a ser lo suficientemente expresiva como para recoger textualmente su contenido: “*cuando los contadores tomaban inventarios periódicos de todos los activos y pasivos de una firma a fin de calcular el cambio ocurrido en la propiedad o capital líquido y*

así obtener una media de la ganancia, estaban aplicando un enfoque o teoría basada en el capital líquido. Más tarde, cuando se midió la ganancia mediante el apareamiento o asociación de los ingresos con los gastos directos y los costes asignados, se aplicó una teoría de la entidad”.

En cualquier caso, cada una de estas teorías justifica una forma de calcular el resultado contable, bien desde la visión patrimonialista o del balance o bien desde la óptica del excedente o de la cuenta de pérdidas o ganancias. Al tratar el cálculo del resultado profundizaremos en esta cuestión.

Desde el punto de vista estrictamente contable podemos distinguir hasta ocho conceptos o teorías de la empresa, tres de las cuales se basan en los propietarios del sujeto económico, otras tres en su personalidad jurídica y las otras dos restantes como mezcla actualizada de los anteriores. Estos enfoques se basan en los estudios de Hendriksen y Meyer. En el siguiente cuadro vamos a exponer sus principales características y diferencias, haciendo hincapié en el concepto de resultado:

**CUADRO 7**

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS	CONCEPTO DE RESULTADO	CARACTERÍSTICAS	DEFENSORES
del propietario	-propietario: dueño del activo -capital líquido: valor neto del negocio para sus dueños	-incremento de riqueza propietarios; menos dividendos y variaciones de fondos de sus socios	-su ámbito de aplicación es el patrimonio de la empresa -al principio de este siglo.	Hendriksen, Sprague, Hatfield y Kester
de la participación residual	-propietarios, similar al anterior -participación residual: pertenece a los accionistas -participación específica: derechos de acreedores y accionistas preferentes	-beneficio no incluye las ventajas otorgadas a la participación específica.	mejor información a los accionistas basada en sus expectativas de dividendos futuros.	Staubus
de la cadena de mando	-próximo al contrato atípico de agencia, reformulación de las anteriores. -inversores controlan mediante la contabilidad la gestión de gestores.	-enfoque intermedio entre el de entidad y el de propietario; beneficio es un rendimiento obtenido por la dirección para su interés y el de los propietarios.	-postura años setenta del contrato de agencia.	Goldberg

“entity theory”	-énfasis en la persona jurídica -la condición de socio cada vez más borrosa, menos clara	-el beneficio es de la entidad, los ingresos también y los gastos representan los consumos necesarios para obtenerlos. -el dividendo es una compensación, no relacionado directamente con el beneficio obtenido	-visión cercana a la actual sociedad anónima, con separación entre propiedad y control pero con predominio del mánager.	Gilman, Dixon, Husband y Meyer
del fondo	-abandono de la relación personal del propietario con la empresa -neutralidad de los estados financieros -entidad como unidad operativa que maneja un conjunto de fondos, de restricciones.	-evita la definición de un concepto concreto de beneficio -el usuario de la información debe combinar los datos y valorarlos.	-más próximo a la entidad y lejano del concepto de propietario.	Vatter
De la responsabilidad social	-amplía al máximo los intereses concurrentes de la entidad -papel de la empresa: satisfacción de las variadas demandas que sobre ella recaen.	-el beneficio no es empresarial sino social -es la medida de la eficiencia con que la empresa contribuye al desarrollo comunitario -vinculado al concepto de valor añadido.	-desarrollo de una visión social de la economía. -surge y se desarrolla cuando en los años ochenta, se produce un avance en los estudios contables y ec. sobre el valor añadido	Suojanen
“self equity view”	-teoría del sujeto económico en su propio interés residual -concibe a todas las partes externas como poseedoras de un derecho de reclamación sobre el beneficio	-resultado empresarial está constituido solo por su porción no distribuida -los dividendos son gastos	-a la par que la teoría de la entidad, como un modelo anexo.	Raby y Seidman
de la empresa	-síntesis de las concepciones anteriores -resalta la responsabilidad social de la empresa pero incluyendo a la entidad como persona independiente. -mezcla de diferentes teorías.	-beneficio es desde el valor añadido hasta los beneficios no distribuidos.	-tiene elementos de la teoría del propietario, de la entidad, de la responsabilidad social, de los derechos residuales e incluso de la teoría del fondo.	Meyer

Fuentes: Túa Pereda (1983), Hendriksen (1974) y elaboración propia.

También plantea problemas en este punto la disyuntiva iniciada por Hicks entre las distintas teorías del beneficio, sobre si éste se debe entender, y por ello calcular, en términos de riqueza, de productividad o de liquidez generada. No son conceptos sinónimos y es necesario diferenciarlos. No obstante, hay alguna corriente contable que defiende la indiferencia sobre las partidas a considerar a la hora de calcular el resultado. Es el caso de Hongren (1988, 34) que define el resultado como “*un incremento neto de riqueza o de capital, o de poder adquisitivo o de recursos financieros o de unos mandatos u órdenes sobre bienes y servicios*”. Y matiza que las mayores controversias están en cómo se mida ese incremento neto. Desde nuestro punto de vista consideramos que esta postura es bastante ecléctica y se aleja de las

hipótesis básicas de la información financiera como son las de comparabilidad, fiabilidad y uniformidad, entre otras.

Y partiendo de la extrapolación de las definiciones de la renta personal al mundo de la empresa Salmonson (1969, 91) define el resultado de una unidad de negocios como “*la cantidad máxima de dividendos que puede pagar en un ejercicio sin que, al terminar el ejercicio, deje de estar en tan buena situación como lo estaba al comenzar el mismo*”. Delimita el denominado resultado repartible. Además, “*estar en buena situación*” es totalmente relativo por lo que se necesita medir un punto de referencia, esto es, la conservación del capital. Los problemas surgen al tener que delimitar qué se entiende por capital y cómo cuantificarlo.

De hecho, es el mantenimiento del capital la misión principal de los gestores, definiéndose el beneficio como el excedente del capital inicial en cada período de tiempo concreto. Por ejemplo, los acreedores de la empresa necesitarán conocer si - como mínimo- se mantiene la riqueza de la empresa y así tener asegurada la devolución de sus créditos. Para Hendriksen (1974, 145) “*la perspectiva de pago es mayor si el capital total invertido de la empresa se mantiene a nivel constante o se permite que aumente*”. La utilidad de mantener el capital de una empresa se hace mayor en el caso, por ejemplo de dependencia entre una empresa que produzca casi exclusivamente para otra, aún sin tener ninguna vinculación accionarial. La necesidad de conocer la situación económica y financiera de ese proveedor será fundamental para, por ejemplo, buscar o no otros clientes.

Por lo tanto, el mantenimiento del capital es un requisito indispensable para que la continuidad de una empresa esté asegurada a lo largo del tiempo, puesto que a partir de este concepto se puede empezar a hablar de beneficios. El mantenimiento de la riqueza inicial es el primer paso para que existan. Sin embargo, también se hace necesario matizar lo que significa este concepto. El marco conceptual del IASC a través de la NIC-M establece dos concepciones del capital, según las necesidades de información de los usuarios de los estados financieros. Desde una *concepción financiera* del capital se obtiene un resultado positivo sólo si aumenta al final del



período el montante financiero o monetario de los activos netos al principio del mismo, después de excluir las contribuciones de los propietarios y las distribuciones hechas a los mismos en ese ejercicio. Desde una *concepción física* del capital se obtiene beneficios sólo si la capacidad productiva en términos físicos o de capacidad operativa de la empresa al final del período (o los recursos o fondos necesarios para conseguir esa capacidad) excede a la capacidad productiva en términos físicos al principio del período, después de excluir las contribuciones de los propietarios y las distribuciones hechas a los mismos durante ese ejercicio. La doctrina contable clásica llama a este mantenimiento de capital el principio de “conservación de la capacidad productiva”.

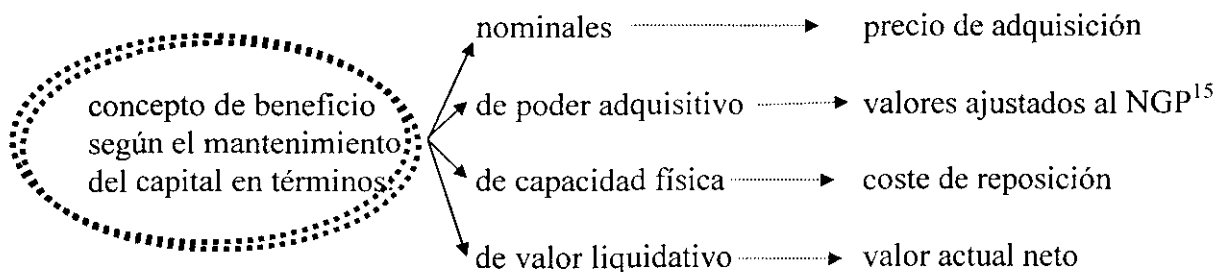
Para Rodríguez Robles (1974, 927) se trata de valorar los resultados en función del desarrollo futuro de la empresa. Esto es, que el cálculo del beneficio o pérdida del ejercicio se deba realizar “*de forma que permita o que haga factible, la continuidad de la empresa en forma rentable en el futuro*”. De este modo se trata de tener la máxima garantía para los acreedores a la vez que el interés del inversor en la continuidad de la unidad de producción en cuestión.

Pero, además, el concepto de *capital financiero* a su vez se puede descomponer según Mattessich (1995, 114) en *real* y nominal. El primero utiliza el precio de adquisición a la hora de realizar las valoraciones del capital mientras que el concepto de *capital financiero real* valora el capital sobre la base del poder adquisitivo de los propietarios. Esto es así porque introduce el concepto de inestabilidad monetaria que anteriormente no se tenía en cuenta. Es decir, a la hora de comparar los conceptos de capital de una empresa el poder adquisitivo al inicio de la actividad de una empresa no se mantiene constante si existiera inflación, de ahí que Gonzalo Angulo (1993, 227) afirme que “*la información procedente de las empresas, o los modelos contables normalizados, deben optar por un determinado concepto de capital a mantener*”. Y ese capital, para calcularlo, debe estar valorado en función de un criterio concreto.

El modelo contable tradicional opta por utilizar como criterio valorativo el precio de adquisición, por lo que el concepto de capital mantenido está realizado en

términos nominales. De ahí que el beneficio sea el exceso sobre los fondos propios finales en base a los iniciales (no considerando dividendos, aportaciones posteriores de capital...). En el modelo tradicional actualizado por la inflación, el capital a mantener se realiza en términos de poder adquisitivo, como puntualiza Mattessich. Y el beneficio será el exceso de los fondos propios iniciales reexpresados en moneda al final del ejercicio económico en el que calculemos el resultado. El beneficio en función del mantenimiento del capital físico se basa en la utilización del coste corriente o de reposición. Y otra visión más puede ser la calculada en términos de precio de liquidación de la empresa, lo que para Gonzalo Angulo (1993, 228) el beneficio es “*el exceso del valor de liquidación de los activos netos al final del período sobre el que se tenía a principios del mismo*”. Se utiliza como criterio de valoración los valores realizables netos de los activos.

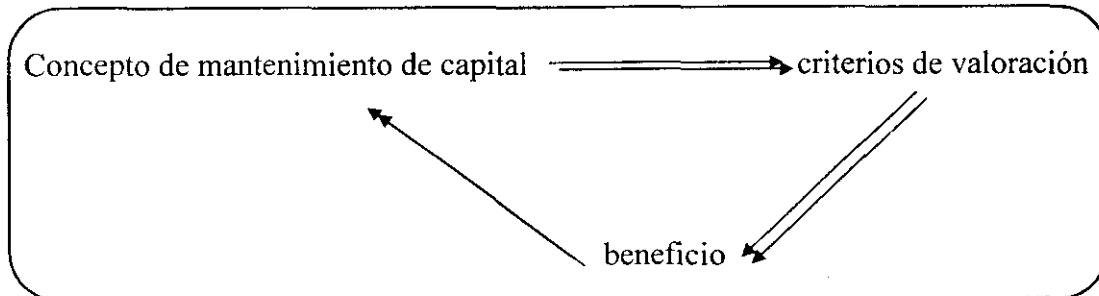
Por lo tanto, existen importantes relaciones entre el concepto de beneficio fijado y el de capital (bien en términos nominales, o de poder adquisitivo, de capacidad física o valor liquidativo). Cada uno de los cuatro conceptos de mantenimiento de capital determinará el criterio de valoración utilizado para valorar el patrimonio y las actividades de la empresa. Esquemáticamente:



Pero, a su vez, es de destacar la consecuencia inversa, y es que la valoración utilizada en los gastos y los ingresos va a afectar de manera significativa a los resultados contables obtenidos por la empresa. En función de la concepción de mantenimiento de capital establecida se seguirán unos criterios de valoración determinados, que a su vez tendrán clara vinculación con el beneficio contable. La diferencia entre ingresos y gastos será distinta según la valoración de las partidas que

<sup>15</sup> Nivel General de Precios.

conformen el resultado empresarial. Y, además, el beneficio<sup>16</sup> o la pérdida afectará al capital de la empresa en cuestión. En forma de esquema;



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, el mantenimiento de capital requiere muchas exigencias. Por ejemplo, la garantía contable para dicho mantenimiento reside -como señala Broto Rubio (1992, 81)- *“en la no distribución de unos resultados ficticios”*. Tanto el cálculo de esos resultados como su posterior reparto serán tratados con posterioridad, pero de cualquier forma vienen a destacar, una vez más, la importancia que tiene su análisis y estudio, además de las implicaciones contables, fiscales, legales e incluso sociales que conlleva.

Otra tendencia, la social, plantea que *“las diferencias conceptuales con la noción de beneficio tradicional, ocasionadas por la responsabilidad social de la empresa, han de venir por el aumento de los importes que puedan incluirse en el resultado como costes e ingresos”*, según recoge Tua Pereda (1983, 707). Esto es, que si la empresa quiere ver cumplido su papel social se deberán añadir al beneficio tradicional nuevas partidas<sup>17</sup> de gastos e ingresos tales como gastos por conservación del medio ambiente, determinados costes de oportunidad, ingresos o gastos por formación del personal,...

<sup>16</sup>No debemos olvidar otras tendencias que consideran el beneficio no en términos de riqueza sino de PRODUCTIVIDAD. Si está clara una idea: *“todo aumento de productividad provoca un aumento del beneficio si permanecieran constantes los precios en términos reales”*, siguiendo a Antolínez Collet (1983, 28). Esto es así porque el beneficio es *“el resultado de la influencia de un conjunto de variables exógenas y endógenas; la productividad proviene sólo de factores endógenos”*.

<sup>17</sup>Se justifican así las tendencias de la contabilidad medioambiental, la contabilidad de los recursos humanos...

De todo lo expuesto destaca la relevancia e interés por clarificar el resultado contable, además de poner de manifiesto sus factores distorsionantes derivados tanto de la falta de delimitación del concepto de resultado contable, como de la propia aplicación de principios y normas contables establecidos en la vigente legislación y que suponen un problema importante a la hora de tomar la cifra del beneficio como magnitud de referencia para valorar y analizar la gestión empresarial y tomar decisiones respecto a la misma. Esta situación hace necesaria la revisión de algunas normas y prácticas contables para poder llegar a unificar y delimitar estas prácticas de manera que la información facilitada por las empresas sea más uniforme y comparable y al mismo tiempo representativa y fiable. Todo ello sin olvidar las tendencias actuales que en un mundo cada vez más global e internacionalizado tiene la armonización y la normalización contable. Quizás, la unificación de criterios puede solucionar problemas comunes, eliminar algunos e incluso crear otros. Adentrémonos ahora en clasificar las distintas concepciones de resultado que pueden, en ocasiones, confundirse.

### **1.3.- DEFINICIONES Y CLASIFICACIÓN DE RESULTADO EMPRESARIAL**

Uno de los problemas más importantes del resultado es la dificultad a la hora de conceptualizarlo. Hendriksen (1974) a lo largo del estudio sobre la teoría contable llega a la conclusión de que aún no se ha formulado claramente el concepto del resultado contable. En la misma línea se expresa Canning, tomado de Hansen (1962, 45) al afirmar que *“una búsqueda diligente en la literatura contable revela una sorprendente laguna de discusión sobre la naturaleza del resultado”*. También añade que se trata de *“una vaga noción a la hora de preparar las cuentas y los balances”*. Pero es necesario un posicionamiento conceptual claro respecto a lo que debe entenderse como resultado contable ya que la carencia del mismo nos llevaría a una deducción de éste sesgada y poco consistente. Al no estar delimitado claramente se estarían incluyendo factores que lo pueden distorsionar, lo que puede ocasionar importantes imprecisiones.

De hecho queremos destacar una idea que ha venido reafirmandose a lo largo del estudio de las diferentes obras relativas al resultado. No existe una definición del resultado contable que no incluya otros aspectos ajenos al mismo como pueden ser su cálculo, su ámbito de actuación o su utilidad. Apenas existen definiciones que traten de la determinación en sí del resultado; no obstante, intentaremos adentrarnos, dentro del marco de la teoría contable, en las más significativas. Ello nos permitirá conocer la evolución que esta magnitud ha tenido, además de conocer en qué parte del camino nos encontramos hoy.

Siguiendo a Uría Valiente (1996, 59) existen dos enfoques principales a la hora de definir el resultado de una empresa:

\* *Enfoque económico o de valoración*: que consiste en la diferencia entre el patrimonio neto de la entidad en dos momentos distintos de tiempo, excluyendo las aportaciones y los retiros de dinero de los propietarios de la empresa. Viene a recoger la definición de renta que realizó Hicks.

\* *Enfoque contable o transaccional*: que considera el resultado contable como la diferencia entre los ingresos de un período determinado y los gastos necesarios para su obtención en ese período. En estos términos se expresa el artículo 31 de la IV Directiva.

Sin embargo, no se trata de un beneficio económico y otro contable; existe únicamente un resultado empresarial y la forma de calcularlo es mediante la contabilidad, a través de ingresos y gastos. La principal discrepancia entre ambas definiciones de beneficios es que el contable no tiene en cuenta los costes de oportunidad de los recursos utilizados, lo que provoca generalmente que el resultado contable sea distinto al beneficio económico. Un posible tercer enfoque del beneficio es el fiscal, que podemos definirlo brevemente como aquel que surge de la aplicación de las normas fiscales de un país concreto para la formación de la cuenta de resultados y las valoraciones.

En cualquier caso, no podemos olvidarnos que es el estudio económico de la riqueza, iniciado por Adam Smith en el siglo XVIII, el primero en el que encontramos una definición de renta empresarial como la cantidad que puede consumirse sin mermar el capital, incluidos en éste tanto el fijo como el circulante. Es decir, que es el pionero a la hora de analizar la renta como existente solamente después de conservar el capital. Pero la definición más aceptada es la de Hicks (1946, 172), perfeccionando la de Smith: *“la cantidad de riqueza que una persona puede consumir durante un espacio de tiempo y seguir estando en la misma situación económica al final de ese tiempo como al principio”*.

Por lo tanto, el resultado se relaciona estrechamente con el capital de la empresa; en palabras de Hendriksen (1974, 144), con la *“existencia de riqueza”* de un negocio. Al inicio de la actividad empresarial, los propietarios de la unidad económica

de producción aportan una riqueza que, posteriormente, los administradores serán los encargados de aumentarla y, por supuesto, mantenerla. Hicks (1968, 203 y ss.) entiende por beneficio el flujo “*generado por un patrimonio que puede ser detráido de su participación en el proceso económico sin mermar la capacidad de generar similares resultados en el futuro*”.

Uno de los clásicos en contabilidad que tratan el tema del resultado contable es Zappa (1950, 277) que en términos de ‘rédito’ define el beneficio como “*el aumento que en un determinado periodo de tiempo se opera en el capital de una empresa como consecuencia de su gestión económica*”. Otros autores como Vela, Montesinos y Serra (1992, 31 y ss.) definen el resultado como aquel “*importe monetario correspondiente al aumento o disminución netos experimentados por el patrimonio de una entidad en un período determinado, distintos de los derivados de nuevas aportaciones o de retiradas de recursos llevadas a cabo por los titulares de la entidad*”. Se trata de una adaptación nacional de la definición realizada por el FASB americano.

Alvarez López (1995, 167) matiza que el beneficio es la renta residual “*que se resta después de haber retribuido exclusivamente a los denominados factores contractuales o externos*”. Y puntualiza en una nota a pie de página que esa es la principal distinción entre beneficio económico y contable ya que el primero incluye también la remuneración del empresario y el interés del capital, esto es, los costes de los factores internos. A través del siguiente cuadro analizaremos los diferentes matices que se le pueden dar al resultado contable en función del ámbito de referencia; esto es:

CUADRO 8

AMBITO CONTABLE	OBJETO	DEFINICIÓN DEL RESULTADO
Contabilidad externa	-patrimonio <sup>18</sup>	-aumento del neto patrimonial ajeno a sus propietarios.
	-capital <sup>19</sup>	-incremento de la función representativa del capital de la empresa en dos momentos consecutivos.
	-flujos <sup>20</sup>	-diferencia entre los flujos reales positivos, los ingresos, y los flujos reales negativos, los gastos.

<sup>18</sup> Siguiendo la definición establecida por Sprouse y Moonitz en el ARS No. 3.

<sup>19</sup> En palabras de Fernández Pirla (1974, 191).

<sup>20</sup> Como exponen Uroz y Quer (1996, 11).

<b>Contabilidad interna</b>	-transacciones internas <sup>21</sup>	-diferencia entre el valor de la producción y el coste de los recursos necesarios para obtenerlo en un periodo.
-----------------------------	---------------------------------------	---

Fuente: elaboración propia.

Algunos autores consideran que el concepto del resultado periódico o resultado del ejercicio de la empresa es una creación o artificio ya que proviene de la naturaleza práctica del concepto unitario del beneficio de la empresa. Solamente se podrá determinar con exactitud el resultado global al terminar la vida económica de la empresa. Únicamente conoceremos el beneficio en términos absolutos al final de la vida de una empresa, momento en el que desaparecen tanto las posibles pérdidas futuras como el cumplimiento de compromisos contraídos,... y el resultado vendrá calculado como diferencia entre el valor de lo invertido en el momento inicial de la vida de una empresa y el valor de liquidación de la misma, teniendo siempre en cuenta el diferente valor de la moneda utilizada en cada período de tiempo. Esta es una diferenciación que trataremos al profundizar en sus posibles clasificaciones

De cualquier modo, y para seguir un criterio coherente a la hora de analizar el resultado contable profundizaremos en la teoría contable clásica. Para ello, vamos a basarnos en un criterio cronológico expuesto en el siguiente cuadro<sup>22</sup>:

### CUADRO 9

FECHA	ORGANISMO	DOCUMENTO DE LA TEORÍA CONTABLE
1920	AICPA	Accounting Terminology Bulletins
1922	Paton	Accounting Theory
1929	Journal of Accountancy	Resumen sobre los términos contables de la época
1931	AIA	Accounting Terminology
1936	AAA	A Tentative Statement of Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements.
1938	Sanders, Hatfield y Moore (AAA)	A Statement of Accounting Principles
1940	Paton y Littleton (AAA)	An Introduction to Corporate Accounting Standards.
1941	AAA	Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements
1948	AAA	Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statement
1953	AICPA	ATB N°1 "Revisions and Resurm"

<sup>21</sup>Cf. Salas Fumás (1991, 5)

<sup>22</sup>Solamente trataremos aquellos estudios que tienen relación directa con el tema y que supongan una aportación importante. Algunos se fundamentan en otros, cuestión ésta que obviaremos nombrar para no hacer reiterativo este epígrafe. Otros no aportan nada nuevo por lo que tampoco los consideraremos.



1955	AICPA	ATB N°2 "Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings"
1957	AAA	Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements
1957	AICPA	ATB N° 4 "Costs, Expenses and Losses"
1961	Moonitz (AICPA)	The Basic Postulates of Accounting ARS N° 1
1962	Sprouse y Moonitz (AICPA)	A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises. ARS N° 3
1965	Grady (AICPA)	Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises. ARS N° 7
1966	AAA	A Statement of Basic Accounting Theory (ASOBAT)
1966	AICPA	APB N° 9 "Disclosure of operation results"
1970	AICPA	APB N° 4 "The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements"
1973	AICPA	"Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements" o Informe Trueblood
1973	IPC	PLAN GENERAL CONTABLE DE ESPAÑA
1975	IASC	NIC N°1 "Información sobre criterios contables"
1977	AAA	Statement of Accounting Theory and Theory Acceptance (SATTA)
1978	FASB	SFAC N° 1 "Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises"
1980	FASB	SFAC N° 3 "Elements of Financial Statements of Business Enterprises"
1984	FASB	SFAC N° 5 "Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises"
1985	FASB	SFAC N° 6 "Elements of Financial Statements"
1989	IASC	NIC-M "Marco conceptual para la elaboración y preparación de estados financieros"
1990	IASC	NIC-P Declaración de intenciones sobre "Comparabilidad de los estados financieros"
1990	ICAC	PLAN GENERAL CONTABLE DE ESPAÑA
1995	ASB <sup>23</sup>	Borrador marco conceptual "Statement of Principles for Financial Reporting"

Fuente: Elaboración propia.

Lógicamente, el cálculo del beneficio o ganancia de un negocio se ha venido desarrollando desde antiguo. Muchos son los documentos en archivos históricos que contienen ejemplos sobre cuentas de resultados muy antiguas. En cualquier caso, siempre se ha asociado el beneficio o la pérdida de un negocio al aumento o disminución de riqueza. El problema era delimitar este concepto debido, sobre todo, a las "interferencias" entre la teoría contable y económica.

Sobre la base del auge del comercio, el desarrollo del concepto de propiedad privada, la evolución del crédito, y la acumulación del capital se potenció el desarrollo

<sup>23</sup> En el momento de cerrar este estudio se ha aprobado otro borrador sobre modificaciones al aprobado en 1995. Al carecer del documento oficial –aún no publicado– de manera somera nos referiremos a su contenido según lo expuestos en la web <http://www.asb.org.uk>. No profundizaremos en su contenido.

contable, lo que conllevó para Hendriksen (1974, 28) “*la necesidad de calcular los beneficios*”. Recoge Salmonson (1969, 35) que ya en 1494 la obra de Pacioli, además de plantearse el concepto de entidad, la contabilidad en función de la unidad monetaria y la necesidad de un solo sistema de contabilidad, añade un cuarto precepto que es “*la necesidad de distinguir entre capital y utilidad o renta empresarial (income)*”. Pero a diferencia de hoy en día, Hendriksen señala en una página posterior de su obra que “*la ganancia se calculaba únicamente al completarse el negocio emprendido. Sin el concepto de las utilidades periódicas no había necesidad de hacer acumulaciones ni de diferir partidas*”. Y para el caso de negocios organizados para periodos de tiempo grandes “*había poca necesidad de calcular periódicamente los beneficios porque los dueños se hallaban en contacto personal con los asuntos del negocio*”.

Con el desarrollo de los mercados de valores en los que el resultado pasado de las empresas era un buen indicador de la marcha presente y futura del negocio se incitó a las empresas a presentar sus resultados. Fue la Bolsa de Nueva York la que en 1900 “*exigió que todas las compañías que solicitaron su inscripción de sus valores en la Bolsa convinieran en publicar informes anuales de su situación financiera y de los resultados de sus operaciones*”, como recoge Hendriksen (1974, 60).

Por otro lado, uno de los estudios que más importancia tuvo en el desarrollo del concepto contable de renta empresarial fue el del economista Irving Fisher en 1906. Desarrolló principalmente la distinción entre dos conceptos que anteriormente estaban muy confusos y se utilizaban indistintamente como son los de capital y renta. Mientras que el capital es una existencia de riqueza en un instante del tiempo, considera renta como una corriente de servicios a través del tiempo.

Como consecuencia de esa incipiente confusión económico-contable surgen los primeros intentos de conceptualización contable del término riqueza empresarial. En 1909 la AAPA se preocupó del estudio terminológico contable mediante la creación del “*Special Committee on Accounting Terminology*”, un grupo de análisis para delimitar claramente conceptos que algunos contadores públicos no conseguían descifrar. Pero tuvo que ser por la influencia de la imposición fiscal sobre la renta

cuando se generalizó la preparación de estados contables y con ellos del estudio de la renta o utilidad del negocio; aunque según Salmonson (1969, 40) su mayor efecto lo encontramos en *“el establecimiento del principio de realización”*, como se recogió en la sentencia frente al litigio Eisner contra Macomber. Cuando se reconocía contablemente un ingreso o un gasto motivaba una variación en la cuantificación del resultado contable.

En todo caso era necesario calcular el resultado de las empresas porque en función del mismo se exigían los impuestos<sup>24</sup> correspondientes. Si bien nos matiza Tua Pereda (1983, 57) que se gravaba la base imponible *“obtenida a partir de la diferencia entre entradas y salidas de efectivo”*. Se trataba de gravar las posesiones de dinero monetario en un período. Pero esta práctica se oponía a la costumbre contable de la época, por lo que la ley fiscal en EEUU de 1916 *“permitió que las declaraciones pudieran hacerse de acuerdo con la base sobre la que la sociedad llevaba sus libros, si tal método reflejaba el beneficio”*. Y dos años después se reconoció *“expresamente los procedimientos de contabilidad aceptados en la determinación de la utilidad disponible”*.

Según Moonitz (1970, 146) antes de 1930 se propuso que los beneficios no realizados no se incluyeran dentro del resultado, siguiendo el principio de conservadurismo. Otro principio establecía que los resultados extraordinarios no debían incluirse en el resultado del ejercicio si no pertenecían a él, sino como aumento o disminución de reservas, en el estado del patrimonio neto y en el resultado (surplus additions and deductions).

Otra de las aportaciones contables iniciales fueron los boletines especiales (Special Bulletins) del AIA emitidos desde enero de 1920 hasta diciembre de 1929. Un total de 33 boletines *“sobre el buen hacer contable de la época”* tenían una especial transcendencia por lo avanzado de las temas que se recogían. Dos de ellos tratan aspectos relacionados con los beneficios o las pérdidas contables: el primero de

---

<sup>24</sup>Las obligaciones fiscales se iniciaron en EEUU -exportado de Inglaterra- en 1913 con la aprobación del Impuesto sobre el Beneficio en el Congreso.

enero de 1920 afrontaba el problema de la distribución del beneficio en varios ejercicios. En el de noviembre de 1920 se recogía, entre otros, el dilema de considerar las pérdidas ocasionadas fortuitamente por el fuego bien como gasto de explotación o bien como pérdida en el capital de la empresa; es decir, se dilucidaba entre si incluirlos en la cuenta de resultados o bien como disminución de reservas reflejadas en el balance.

Y coincidiendo con esta preocupación por crear una práctica homogénea encontramos el primer intento de recopilación de los principios y términos contables de los años veinte, el “Accounting Theory” de W.A. Paton (1922). En el capítulo XI con el título de ingreso neto (net revenue) se trata la problemática contable del resultado. Contablemente se considera el resultado como la diferencia entre los ingresos brutos (gross revenue) y los gastos producidos por el coste de las ventas (sold expenses); es decir, la parte de los ingresos que no son compensados con los gastos necesarios para producir aquellos:

"Gross revenue" - "Sold expenses" = "Net revenue" <sup>25</sup>	
---	--

Paton (1962, 253) también destacó la importancia del resultado como “*la primera conclusión significativa obtenida por el contable al final del período contable*” así como la cifra de referencia para la realización de estimaciones, juicios y cálculos de ese período. Y convenía a afirmar que el resultado “*es el criterio que mide el éxito del negocio empresarial como una unidad económica de explotación*”. Y seguidamente realizaba una justificación de su estudio puesto que “*este elemento de la estructura contable es ciertamente definido a la ligera e inadecuadamente recalado en la práctica; y esto es debido en gran parte a teorías incoherentes (unsound theories)*”. Y, a su modo de ver, justificaba la existencia de algunos problemas contables como el tratamiento de los intereses o el significado del fondo de comercio o goodwill, etc. que “*dependen para su solución en parte a los puntos de vista e*

<sup>25</sup>Nótese como se denomina al resultado ingreso neto, esto es, la parte de los ingresos brutos que excede de los gastos.

*interpretaciones fundamentadas sobre el concepto de resultado contable (net revenue)*". Trató de clarificar el concepto de resultado pero no por medio de una definición sino por exclusión, mediante la distinción entre este concepto y el resto de ellos que se confundían en esa época.

Siguiendo el criterio cronológico propuesto es de destacar la importancia que tenía la cifra del beneficio periódico en ese momento y sus problemas de cálculo, lo que motivó que en 1924 el AIA creara un segundo comité de terminología específico denominado "Committee on Definition of Earned Surplus". Puesto que estos comités surgían para solucionar problemas importantes en la práctica contable de la época es de destacar la significación que tenía el cálculo de los beneficios o pérdidas empresariales.

Y será en 1929, coincidiendo con la caída de la bolsa de Nueva York, cuando se realicen varias publicaciones para evitar en períodos posteriores que se produzcan estos acontecimientos<sup>26</sup>. Hendriksen recoge también algunas de esas críticas a las prácticas contables del momento, centradas principalmente en la cuenta de resultados puesto que la depreciación no se proporcionaba de manera adecuada, nunca se revelaban los ingresos por ventas, otros ingresos tampoco se recogían por la *"falta de consistencia de la utilidad en operaciones correspondientes a la actividad principal del negocio y otros ingresos con la pormenorización de las partidas de importancia"*, no se exponía claramente el superávit ganado, había excesivo uso del conservadurismo en la contabilidad... El cambio produjo una alteración en la orientación de los objetivos de los estados financieros hacia los inversores, lo que potenciaba el interés por *"un concepto uniforme del beneficio"*, siguiendo a Tua Pereda (1983, 67).

A partir de los años 1930, Hatfield (1927, 251) utiliza la economía para definir los beneficios contables empresariales: *"es supuesto común que las ganancias existen sólo cuando se realiza el incremento de la riqueza"*. Además, se requerían mejoras en

---

<sup>26</sup> Acontecimientos tan nefastos para la economía de un país como fue aquella gran especulación inversionista; creándose la "Securities Exchange Commission" (SEC) para controlar los mercados de valores. Tua Pereda (1983, 65) matiza que ya antes de la caída habían aparecido *"algunas críticas e*

la realidad contable del momento. Byrne<sup>27</sup> resume concisamente la práctica contable de la época señalando, en lo relativo al tema del resultado, la necesidad de consistencia en la contabilidad.

A finales de los años treinta se debatía el enfoque balance-cuenta de resultados a seguir por el resultado. Littleton (1937, 13) señalaba que se habían preocupado inicialmente por el balance “*estado de capital porque en él se reflejaba la más accesible evidencia de la habilidad de pagar las deudas*”. Pero el desarrollo de las empresas declina esta tendencia hacia la cuenta de pérdidas y ganancias. Prima el enfoque dinámico, “*la contabilidad debe ser dinámica porque el negocio es dinámico*” (Littleton (1937, 20)), en detrimento del enfoque estático del balance. La principal diferenciación estribaba en el enfoque dado al resultado, desde el balance (teoría del incremento de la propiedad) o desde la cuenta de pérdidas y ganancias (teoría de ingresos y gastos).

En 1936 la AAA publicó el primer intento de recoger los principios básicos para elaborar los informes financieros de las empresas mediante el documento “A Tentative Statement of Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements”. El objetivo de éstos se encontraba “*particularmente en la preparación de informes publicados sobre los beneficios y la posición financiera*”. Y se centra en tres campos en los que la contabilidad de las empresas ha encontrado dificultades, como son: A.- los costes y los valores, B.-la medida del resultado y C.-el capital y su excedente. Y para justificar este estudio la AAA (1936, 188) afirmaba que en estos temas los hombres de negocios y los auditores tradicionalmente “*se han permitido mucha libertad de acción*”.

En los párrafos del ocho al trece del estudio de la AAA se trataba el tema de la “*medición de los resultados*”, pero no se definía el concepto<sup>28</sup> de renta empresarial: No obstante sí se calculaba: *todos los ingresos reconocidos (properly given accounting*

---

*intervenciones en defensa de una mayor información y de una más lograda uniformidad de los estados financieros*”.

<sup>27</sup> Cf. Hendriksen (1974, 78).

recognition) así como *todos* los costes registrados en el período, independientemente de si son o no resultados de operaciones de dicho período, de tal manera que al final de cada año se hayan reflejado por completo las pérdidas y ganancias de la empresa. Se estaba proponiendo el concepto de resultado “all-inclusive”. Además, en 1936 se seleccionaba una opción sobre el contenido de la cuenta de resultados que hasta 1997 no se había desarrollado. Dada la corta historia de la teoría contable es mucho tiempo.

Posteriormente, Sanders, Hatfield y Moore (1938, 11) analizaron aspectos tales como el capital y la renta. Su objetivo era el de “*facilitar la práctica de los negocios a fin de alcanzar sus fines, así como un adecuado reparto del beneficio entre los inversores*”. Sí se recogía textualmente una definición de resultado como “*el aumento de riqueza incrementada por el uso del capital y por las prestaciones de servicios*”. Y se puntualizaba que en sentido estricto el resultado es la participación de los propietarios en ese incremento, que se recogía en el estado de resultados como “net income” (resultado<sup>29</sup> neto). Seguidamente se señalaba cómo calcular la renta empresarial: la cuantía de las ventas de bienes o prestaciones de servicios por cantidades mayores que sus costes.

En la segunda parte del estudio, apartado segundo, se exponían los principios generales de determinación del resultado. Se incluían dentro del resultado todos los ingresos y los gastos correctamente distribuidos en los períodos que les correspondiera. También se matizaba otros tres postulados básicos relacionados con dicha magnitud: que el resultado debía dar información útil (helpful) y fiable (reliable); que debía mostrar los hechos ocurridos en la empresa claramente y que el resultado era un ajuste entre varios elementos económicos tales como los intereses de las inversiones, por ejemplo. Solamente afectarán al resultado ordinario si no modificaban en demasía su importe o naturaleza; en caso contrario se cargarían a reservas.

---

<sup>28</sup> Quizás por la confusión de términos entre contables y economistas acrecentada en esa época con estudios como los de Canning o Fisher.

<sup>29</sup> También es de reseñar el carácter optimista de este estudio a la hora de definir el resultado empresarial como siempre positivo: “*aumento de riqueza*”. Creemos que se debe a la todavía no separación entre renta económica personal a la que se refiere Hicks y el resto de economistas de la época y al resultado

Para hacer frente a las críticas en 1941 el AAA emitió el “Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements”. En esta primera revisión no se daba una definición de renta contable, beneficio o pérdida, sino que se limitaba a señalar cómo se calculaba, basándose en el principio de correlación (matching) de ingresos realizados frente a costes consumidos, de acuerdo con el principio de valoración del coste. El resultado no podía ser manipulado arbitrariamente. Y en un comentario posterior se señalaba que el uso dado al cálculo de las ganancias por acción y a otras medidas o ratios sobre rentabilidades en las empresas hacía necesario un criterio común en el cálculo del resultado ya que si no se podía medir de una manera precisa (precisely) al final del año todos los ingresos y los costes producidos, las decisiones tomadas en función de esos ratios serían erróneas.

En 1948 se volvió a revisar el Statement de 1936 con el título de “Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements”. Se planteó por primera vez una definición explícita del resultado: el incremento en el patrimonio neto (activos menos pasivos), medido como el exceso de los ingresos sobre los gastos. Se empieza a delimitar su conceptualización. Y además se añadía que no formaban parte del beneficio de la empresa los aumentos, adquisiciones o disminuciones de fondos del capital, ajustes en las participaciones de sus propietarios o dividendos distribuidos por la entidad. De este modo, se distanciaban los conceptos de renta o beneficio empresarial y el de capital.

Analizando estos tres primeros pronunciamientos se llega a la conclusión de que no existen verdaderas diferencias entre el primero y el último con relación al resultado. No existe una evolución conceptual clara. La definición de renta del Statement de 1936 se modifica en 1941 por la explicación de su cálculo para pasar, posteriormente, en 1948 a una definición que elimina la confusión de la riqueza (entre términos contables y económicos) considerando el beneficio contable como un aumento del patrimonio neto de la empresa, incidiendo también en cómo se calcula. Las primeras inquietudes contables pasan por salvaguardar los intereses de los

---

como conjunto de transacciones de una empresa en cuyo producto global puede haber signos positivos (entradas) y negativos (salidas), no significando todo entradas.



prestamistas así como la de proporcionar a la contabilidad de una terminología y metodología uniforme para que, de este modo, todos los estados financieros tuvieran una cierta homogeneidad.

Esta última tendencia era la expresada en los Accounting Terminology Bulletins (ATB) de la AICPA. En 1953 se editó el primer ATB bajo el título de “Revisions and Resum”. Sin embargo, faltaba una definición de resultado contable. Llegados a este punto destacamos la confusión de los términos<sup>30</sup>.

En ese mismo año, en 1953 el AICPA mediante la opinión del Accounting Research Bulletin (ARB) n° 43 recomienda el criterio del beneficio operativo. En este momento se defendía el beneficio operativo y recurrente como aquel que permitía, siguiendo a Menendez Menéndez (1991, 584) *“realizar un mejor análisis de la eficiencia en la gestión”* dejando a un lado las operaciones ajenas pero además era *“una referencia más útil para hacer estimaciones en el futuro que la que se tendría si se incluyeran resultados no recurrentes”*. Se eliminaban los resultados extraordinarios.

En 1955 el mismo Comité de Terminología del AICPA publica su ATB No. 2 sobre “Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings”. Frente a la ya mencionada confusión de términos el punto 1 del ATB señalaba que *“los términos renta, ingreso, ganancias y utilidades, se refieren a conceptos estrechamente relacionados. En general se relacionan al aumento (o disminución, de ser negativo) en el patrimonio de los dueños que resulta de las operaciones de una empresa”*. Y con ese interés se matizaba que *“para promover la uniformidad del uso, se hacen las siguientes definiciones y recomendaciones para el uso de estos términos”*. Aquí, sí se definía el concepto de resultado contable pero confundiendo *“income”* y *“profit”*; refiriéndose *“a*

---

<sup>30</sup>Según la traducción en el anexo de la obra de Paul Grady (1971) *“Inventario de los principios de contabilidad”*, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. El mismo traductor de la obra incluye esta matización. Se denomina tanto como utilidad, renta, ingreso, ganancia,... así como profit, earning, income, revenue...; lo que en ocasiones dificulta el estudio. En este sentido, el apartado 30 señala que hasta hacía poco se denominaba utilidades (earnings) a las empresas que proporcionaban servicios, ganancias (profit) a las empresas manufactureras y mercantiles e ingreso (income) a la remuneración o compensación recibida por una persona.

*cantidades que resultan de las deducciones hechas a la renta o a las rentas de operaciones, del costo de las mercancías vendidas, de otros gastos y pérdidas, o de algunos de ellos*". Resulta curiosa la segunda parte en la que señalaba "otros gastos" cuando anteriormente mencionaba el "costo de las mercancías vendidas". Parecía confundir ambos términos, coste y gasto, cuestión que se solventó con la publicación del ATB No. 4 "Costs, Expenses and Loss".

Una nueva revisión del Statement de 1938 realizó la AAA en 1957 bajo el nombre de "Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statement". En este nuevo estudio se desmarcaba del concepto de renta empresarial como variación del patrimonio neto distinguiendo entre resultado ordinario o corriente de las restantes pérdidas y ganancias. Además, señala Tua Pereda (1983, 175) que se reforzó "el concepto de renta con el calificativo de realizada"; esto es, que aplicaba el concepto de entidad distinguiendo entre el beneficio empresarial y el de los accionistas. Textualmente se definía el concepto de renta empresarial como los cambios en su patrimonio neto originados por la diferencia positiva o negativa entre los ingresos y los gastos, junto con otras pérdidas o ganancias de la empresa, derivadas de ventas, cambios y otras conversiones de activo. No obstante, también se justificaba la relatividad del resultado (Statement, 1957, 540). Otras dos cuestiones importantes se planteaban: 1. cuándo debían reconocerse los gastos e ingresos que conforman el resultado y 2. por qué cuantía. También se aprovechó la ocasión para diferenciar los conceptos fiscales y contables de renta.

En resumen, la evolución de los statements del AAA es clara: se empezó describiendo la práctica contable de la época en materia del cálculo y definición del resultado<sup>31</sup> para después pasar a construir una teoría contable más clara, centrada en el "deber ser" antes que en el "ser".

Como respuesta a la AAA, la AICPA inició en 1961 una serie de estudios con el ARS No. 1 "The Basic Postulates of Accounting" destinados a apoyar un conjunto

---

<sup>31</sup> Es destacar un editorial de la revista "The Journal of Accountancy" de octubre de 1962 que resume la situación de la época, preguntándose sobre cuál es el verdadero resultado contable.

de definiciones sobre términos económico-contables; si bien el término de beneficio neto o pérdida neta se apoyaba en la declaración de la AAA de 1957.

El ARS No. 3 de Moonitz y Sprouse emitido en 1962 y denominado “A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises” define renta empresarial para un período contable como: “*el aumento (o disminución) del neto patrimonial, suponiendo que no se han producido cambios en el capital social por alteraciones en el nivel de precios, por inversiones adicionales o por distribución a los propietarios*”. Y además “*se considera que el beneficio es atribuible a todo el proceso de la actividad empresarial*”, según recoge Gustafson (1970, 57). Esto equivalía a señalar que se mantenía la discusión sobre qué partidas incluir; en este caso se incluían todas las partidas<sup>32</sup>. Se distinguía también entre beneficio monetario y beneficio real, siguiendo las primeras indicaciones de Sweeny.

En general, estos estudios “*eran radicalmente distintos de los principios contables generalmente aceptados vigentes, para que se les acepte en ese momento*”, según Salmonson (1969, 155). Una cuestión que sí que favorecieron tanto el ARS No. 1 como el No. 3 fue la profusión de artículos específicos. Destacar, por su claridad en la exposición, un artículo de Corbin (1962, 631) en el que defendía su concepto contable: ingresos realizados durante un período menos los gastos incurridos durante ese período, donde los ingresos y gastos “*son medidos en términos de cantidades líquidas (cash amounts)...*”. Y en otro apartado el mismo autor (1962, 633) apostilla que en cualquier caso, “*cuánto más correctamente estén valorados los activos más exacta será la cifra del resultado neto. Porque los contables concentran su medición del resultado como el exceso de la cuantía de ingresos sobre los costes expirados, excluyendo la valoración de activos y pasivos, ellos no pueden evitar usar el coste de adquisición como método de valoración*”. Algunas de estas cuestiones todavía hoy en día se debaten por la doctrina.

A raíz de las críticas surgidas por los profesionales contables de la época, se emitió el ARS No. 7 “Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for

---

<sup>32</sup> “all-inclusive concept”

Business Enterprises". Publicado en 1965 Grady exponía en el capítulo 4, objetivo A: "*contabilicense las ventas, los ingresos, las utilidades, los costos de ventas, los gastos, las ganancias y las pérdidas de tal manera que reflejen razonablemente los resultados de las operaciones del período o períodos de tiempo amparados*". Sin embargo, no entró a definir el concepto de resultado, referenciándose al ATB No. 2. Sí señalaba que "*en otras palabras, la utilidad es un residuo, una cifra computada que depende de los principios empleados en determinar cada uno de los elementos que entran en su cálculo*". Es decir, que dependiendo de los principios usados en definir los elementos que conforman el denominado resultado se podría conseguir una u otra cuantía.

Un año después se emitió el "A Statement of Basic Accounting Theory" (ASOBAT). Se limitó a dar unas recomendaciones sobre la cuenta de pérdidas y ganancias pero sin adentrarse en definiciones. En la introducción a esta declaración (1966, 2) se matizaba que no sólo es importante el objetivo de la rentabilidad (profitability) sino que también existen otros propios de las empresas de negocios, como las posibilidades de dirigir o encauzar acciones, estructuras o planes directivos. Del mismo modo se criticó en la introducción (1966, 2) que "*en el pasado, la contabilidad para usos externos se había basado en los conceptos de renta y riqueza*".

Un apartado específico del ASOBAT (1966, 23) se refería al resultado (earnings) señalando su importancia ya que "*las ganancias futuras son un determinante esencial de los dividendos futuros y del precio futuro de mercado de las acciones*". En el apéndice B sí que se exponían ejemplos de estados financieros para presentar la cuenta de pérdidas y ganancias en dos columnas, una al coste histórico y otra en costes de reemplazamiento.

Y el mismo año en el que se publicó el ASOBAT el AICPA, en el APB No. 9, analizó la presentación de resultado como cifra final de la utilidad neta incluyendo "*todos los cambios reconocidos durante el ejercicio corriente, (...) con la única excepción de los ajustes de las utilidades de ejercicios anteriores*", Hendriksen (1974, 171). Para Menéndez Menéndez (1991, 584) se defendía este resultado "*ya que sea*

*cual sea la naturaleza de los resultados, éstos influyen en la evolución del patrimonio de la empresa*". No existía motivo discriminatorio que justificara separar las partidas del resultado en operativas, ajenas, recurrentes o no recurrentes. Pero sí se deberían exponer separadamente aquellas que no fueran recurrentes pero que tuvieran importancia relativa. Se llega, de este modo, a la conclusión de que utilidad neta significa beneficio neto para los propietarios de la empresa. Se trata del concepto del *"resultado limpio"*, en contraposición al de *"todo-incluido"*.

Salmonson (1969, 89) refunde en su obra lo expuesto hasta el momento. La importancia del resultado era destacada, *"la función principal del contador la determinación periódica del resultado neto"*. Y seguidamente añadía los usos prácticos de ese cálculo que van desde apreciar la eficacia de la dirección en el uso de los recursos, como guía para la política de dividendos, servir de base para la determinación de precios y justificar créditos, fundamentar la formulación de amplias políticas sociales... hasta un total de nueve. Y después resume las tres posturas básicas al respecto del resultado:

- Unos que piensan que es bueno que *"las mediciones contables se ajusten más estrechamente a la renta económica"*. Es el punto de vista de los principales economistas de la época. Se criticaba la no consideración de la inflación en el resultado, la contabilización de la depreciación sobre el coste histórico y que no se reconocieran los cambios de valor hasta que no se vendieran los bienes del activo, entre otros.

- Un segundo grupo entre los que se encuentran el ASOBAT y la revisión 1957 que estaban a favor de *"que se dé cuenta de mediciones múltiples de la contabilidad y de otros datos financieros"*. Se trata de dar mucha información y que los usuarios de la misma decidan. Expuestos y conocidos los inconvenientes del cálculo del resultado contable se trata de minimizarlos dando cuanta más completa información mejor.

- Otro grupo que piensa que es *"imposible conseguir todas las mediciones que se necesitan del beneficio y que, como resultado de ello, la determinación de la rentabilidad neta quedará reemplazada por otras medidas"*. Es la postura más escéptica de todas y sus representantes son bastante pragmáticos.

En 1973 se publicó el “Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements”, el Informe Trueblood, por el AICPA. Dentro de los objetivos de sus usuarios estaba el de maximizar el beneficio. A este particular Tua Pereda (1983, 749) señala que “*el resultado contable no es la primera necesidad de los usuarios sino tan sólo un medio para evaluar ese potencial (la rentabilidad de la empresa)*”. Most y Winter (1977, 70 y ss.) exponen los objetivos del informe Trueblood, un total de doce, de los cuales cinco se refieren a conseguir evaluar por medio de los estados financieros la potencial rentabilidad de la empresa.

En 1974 el AICPA publicó el Statement<sup>33</sup> No. 4 (1970, 441) “The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements”, en el que se recogía el resultado neto (tanto positivo como negativo) como término expuesto en la cuenta de pérdidas y ganancias (net income o net loss). A diferencia de los conceptos de ingreso y gastos tampoco se definía el término de resultado contable. Se limitaba a una exposición del resultado neto de la cuenta de resultados como “*el exceso (déficit) de los ingresos sobre los gastos para un período contable, el cual es el incremento neto (decremento neto) del patrimonio neto de los propietarios (activo menos pasivo) de la empresa para un período contable procedente de las actividades que generan directamente ganancias medido y reconocido de conformidad con los principios contables generalmente aceptados*”. Seguidamente en el párrafo 147 se reseñaba cómo se determinaba el resultado en la práctica sin más.

En 1975 el International Accounting Standard Committee (IASC) emitió su primera norma NIC-1 denominada “Información sobre criterios contables”, que no recogía ningún principio sobre el resultado.

Y en 1977 el AAA publicó el “Statement of Accounting Theory and Theory Acceptance” (SATTA). Se trataba de un estudio ecléctico de la situación que nada exponía sobre conceptos básicos tales como el resultado. Estudiando la escuela deductiva normativa el SATTA (1977, 6) afirmaba que los teóricos deductivos, con

---

<sup>33</sup>Un estudio detenido de este pronunciamiento puede verse en Luper y Rosenfield (1971), Ijiri, Y. (1971) y en Schattke (1972).

excepción de Alexander, “concluyen que el resultado medido usando un criterio de valoración único sería ideal para las necesidades de todos los usuarios”. Sin embargo, sabemos que eso no se da. También señalaba que algunas veces habían sido descritos como abogados de la teoría del “*resultado verdadero*” (true income). Es decir, que su mayor preocupación era la de encontrar una teoría que fundamentase la consecución de un cálculo del resultado verdadero.

Dos años después de la creación del Financial Accounting Standard Board (FASB) en 1976 se publicó el primer estudio sobre los conceptos contables fundamentales (SFAC) denominado “Objetives of Financial Reporting by Business Enterprises”, en cuya introducción se recogía que “*el foco o centro de interés primario de la presentación de la información financiera es la información sobre el resultado (earnings) y sus componentes*”. Y seguidamente en su introducción matizaba esa relevancia de la cuenta de resultados basada en que el principio de devengo proporcionaba mejor información sobre el presente de la empresa y sus posibilidades de continuidad que la información limitada a recoger los efectos financieros de las entradas y salidas de caja.

En el párrafo 20 del SFAC No. 1 se señalaba que la información financiera recogida en los informes de las empresas resultan ser aproximados más que exactos a la hora de medirlos; destacando la relatividad del resultado, tratada en los párrafo del 42 al 48. No se definía conceptualmente el resultado pero sí se exponían claramente sus usos en el párrafo 47: como evaluación de la dirección, la estimación sobre el poder de generar ganancias futuras, la posibilidad de recibir créditos...

En diciembre de 1980 el FASB, siguiendo el desarrollo “por capítulos” de su marco conceptual, estudió los elementos de los estados financieros en el SFAC No. 3 “Elements of Financial Statements of Business Enterprises”. En el intento de alcanzar la comparabilidad y uniformidad de todos los estados financieros y dentro del tratamiento de las transacciones y eventos que producían cambios en el patrimonio neto de las empresas se recogían las variaciones en el activo o el pasivo que alteraban

el patrimonio neto bien por transferencias entre los propietarios y la empresa o bien por la existencia de un resultado global o “comprehensive income”.

Posteriormente, en 1984 el FASB publicó el SFAC No. 5 “Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises”. Se realizó un amplio tratamiento de los distintos conceptos que configuran el excedente empresarial.

Un año después se emitió el SFAC No. 6 “Elements of Financial Statements”, que vino a substituir y ampliar el SFAC No.3 relativo a los elementos<sup>34</sup> de los estados financieros, para empresas de negocios y no lucrativas. Si no se definían los elementos que conformaban los estados financieros era muy difícil comprender su significado y contenido. Y es que esa definición era necesaria pero no condición suficiente para reconocerlo sino que también había que exponer sus criterios de reconocimiento y medida recogidos en el SFAC No. 5.

El “marco conceptual del IASC”, (NIC-M) en 1989 recogió en su apartado 69 la importancia del resultado como *“medida del desempeño en la actividad de la empresa, o bien es la base de otras evaluaciones, tales como la rentabilidad de las inversiones o las ganancias por acción”*. Se basa principalmente en su consecución como diferencia entre ingresos y gastos. En el apartado 105 se explica el concepto del mantenimiento de capital, el que *“proporciona el punto de referencia para medir tal resultado”*, distinguiendo entre rentabilidad sobre el capital y recuperación del capital. Después profundiza en una definición de resultado un tanto superflua: *“es la capacidad residual que queda tras haber deducido de los ingresos los gastos (incluyendo, en su caso, los ajustes por mantenimiento de capital)”* Estos ajustes son motivados por la inclusión o no en el concepto de resultado contable de revaluaciones o correcciones del valor de los activos o de los pasivos. Según esta afirmación se consideraba resultado al excedente de las entradas de activos sobre las cantidades necesarias para mantener el capital.

---

<sup>34</sup>Como ya hemos tenido oportunidad de conocer, los primeros intentos de definir los términos usados en los estados financieros surgen a raíz de la publicación del APB Statement NO. 4, como recoge el Apéndice A del SFAC No. 6.



En cuanto al marco conceptual del ASB<sup>35</sup> se propone una ampliación del concepto de resultado hasta el de rentabilidad, que necesitaba que *todas* las ganancias y las pérdidas fueran consideradas (pa. 6.20), intentando distinguir entre el resultado originado por el proceso productivo y aquél que procedía de un simple cambio de precios. Entre los elementos que formaban parte de los estados financieros simplemente se distinguía entre pérdidas (losses) y ganancias (gains), no conceptualizándose de forma individual los términos ingresos y gastos. Se sigue manteniendo el contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional pero se complementa con otro estado, como analizaremos con posterioridad.

Por último queremos destacar la definición utilizada en el Plan francés, que viene a desarrollarse y matizarse en el intento de marco conceptual iniciado en este país por el OECF. Se expone<sup>36</sup> que el resultado del ejercicio es *“teóricamente igual a la diferencia entre los ingresos y los gastos como a la diferencia entre los capitales propios al principio y al final del ejercicio. A veces, la interpretación de operaciones registradas en las cuentas derogatorias o que afectan directamente al importe de los capitales propios sin pasar por el resultado, no permite comprobar esta equivalencia sin previo análisis”*. Debido a esta situación el OECF decidió mejorar la definición de resultado, siguiendo la línea del FASB americano, como posteriormente constataremos.

Por otra parte, hay que destacar las posibles **clasificaciones del resultado contable** en función de diversas variables. El resultado contable es un concepto difícil de delimitar, ya que puede tratarse desde diferentes ópticas. Nos referiremos a aquél caracterizado por el apego al corto plazo que como expone Alvarez López (1995, 163) tomado de Cámara de la Fuente trata de la *“calificación sobre la bondad del trabajo realizado durante un tiempo (el ejercicio actual o períodos anteriores) nos la da el beneficio económico, como rendición de cuentas a los accionistas...”* Contablemente,

---

<sup>35</sup> Como señalamos anteriormente se ha aprobado un nuevo borrador del marco conceptual del ASB, pero carecemos del documento oficial. Pierce-Brown (1999, 81) apunta que “la falta de avances en el estado de principios no implica automáticamente un fracaso en relación con la meta de mejorar la calidad de la información contable (Textualmente: ‘the lack of progress on the SoP does not automatically imply failure in relation to the goal of improving the quality of accounting information’)

<sup>36</sup> Tomado de Instituto de Planificación Contable (1986): “Terminología de los planes contables: español-francés”. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.

la noción de resultado contable -como recoge Requena Rodríguez (1990, 12)- lleva implícita la idea de excedente, de “*renta residual tras retribuir los diversos factores que hayan contribuido a su obtención*”. En consecuencia, hay muchas formas de clasificar el resultado<sup>37</sup> así como muchos métodos. Se distinguen distintas clases de resultado en función de diversas variables, en resumen:

CUADRO 10

VARIABLES	TIPOS DE RESULTADOS	
<b>Normas o pautas</b>	-resultado económico -resultado fiscal	-resultado jurídico -resultado contable
<b>Período de cálculo</b>	-resultado total <sup>38</sup>	-resultado periódico <sup>39</sup>
<b>Contenido de materias</b>	-resultado explotación -resultado financiero	-resultado extraordinario
<b>Ámbito<sup>40</sup></b>	-resultado externo	-resultado interno
<b>Procedencia de las variables<sup>41</sup></b>	-resultado endógeno -resultado exógeno	

Fuente: elaboración propia.

No vamos a incidir en esta clasificación. Simplemente añadir que hay que diferenciar el ámbito, contenidos, duración, pautas o normas de elaboración del resultado<sup>42</sup>, beneficio o pérdida y la procedencia de sus variables.

<sup>37</sup> Existen diferentes términos de beneficio que consideraremos sinónimos pero que requiere de ciertas matizaciones. Las denominadas utilidades son para Grady (1965, 54) “*sinónimo de ingreso neto*”, mientras que para Schmalenbach (1953, 61) “*es el éxito de la explotación*”.

<sup>38</sup> A este particular Fernández Pirla (1974, 193) señala que “*en ese momento en que ha desaparecido la eventualidad de pérdidas futuras, en que se han cumplido los compromisos contraídos y en que cesa la necesidad de mantener una capacidad productiva, el resultado nos vendrá dado por la diferencia entre el valor de lo invertido en el momento inicial de su vida y el valor de liquidación de la empresa, habida cuenta, en su caso, del diferente valor de la moneda en ambos momentos.*”

<sup>39</sup> Incidiendo en esta idea destacar la cita de Gallego Díez (1984, 33) que “*a más corto período de tiempo, más abstracto y a más largo período, más real y objetivo*”.

<sup>40</sup> Siguiendo a Mallo (1982, 911) los autores de la doctrina contable han tomado diferentes posturas:

- Teoría del resultado único: se considera que no es necesaria la división entre los dos ámbitos, por lo que sólo reconocen la existencia de un resultado.
- Teoría dualista del resultado: diferenciando entre el resultado externo como el resultante de las transacciones externas de la empresa y el interno el que se ocupa de las transacciones internas. Sin embargo, este sistema es bastante arbitrario ya que no es posible diferenciar qué parte del resultado total corresponde a la gestión comercial y cuál a la productiva.
- Teoría monista real: siguiendo a Schneider define el resultado como único aunque según el ámbito de la empresa podemos obtener un resultado externo y el resultado interno. Una vez analizadas las diferencias, deben resultar idénticos.
- Teoría monista potencial: defendida por el profesor Calafell, manteniendo un único resultado pero que en distintos ámbitos difiere. Considera que “*el resultado interno debe reservarse al ámbito interno y extenderse, al menos, como norma de política económica de la empresa, a la producción acabada en el período*”.

<sup>41</sup> Clasificación propuesta inicialmente por Casanovas Parella (1976, 33).

<sup>42</sup> A lo largo del trabajo y para concretar lo más posible nuestro estudio consideramos como resultado empresarial a aquél recogido dentro del ámbito de la contabilidad financiera, saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC español, con duración de un ejercicio económico y sujeto a las normas contables, salvo cuando expresamente se exponga lo contrario.

## **1.4.- EL RESULTADO COMO MEDIDA DE LA EFICIENCIA EMPRESARIAL**

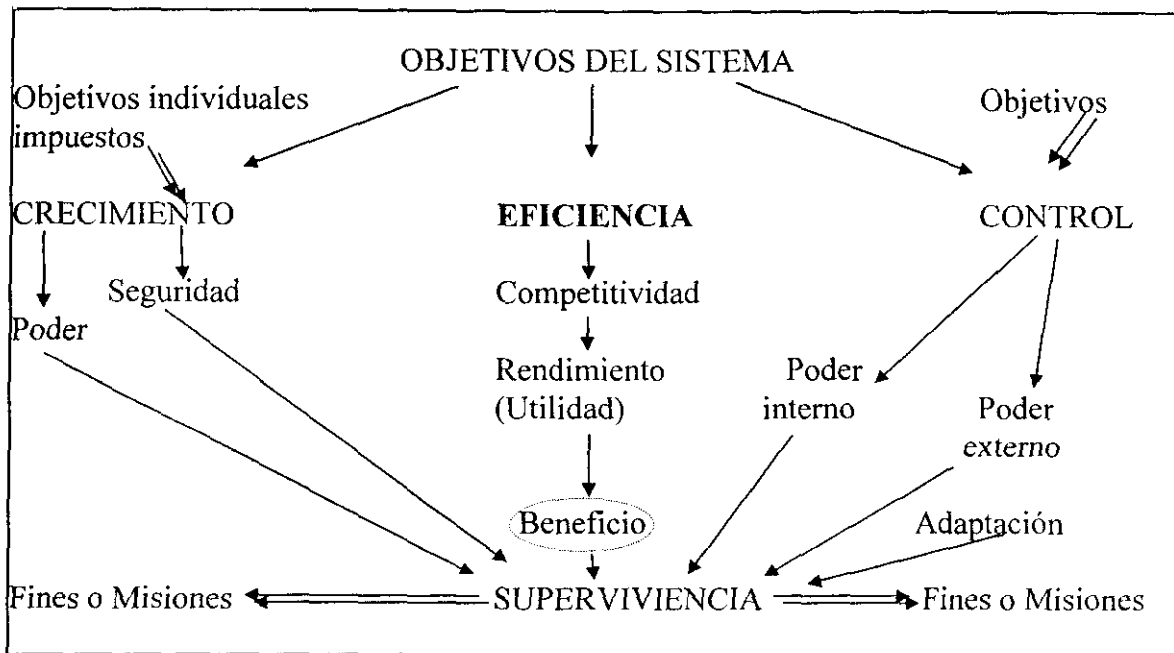
En la empresa, como en cualquier actividad, la fijación de metas u objetivos se hace imprescindible para el buen funcionamiento de la misma, así como para su mantenimiento en un entorno cada día más cambiante y “turbulento”. Es por ello que la empresa necesita de unos objetivos, pero también de un mecanismo que mida la buena consecución o no de los mismos. Fijar unas metas sin un elemento evaluador de su cumplimiento carece de sentido.

Desde el **punto de vista económico**, un sistema eficiente se fundamenta en el criterio del óptimo de Pareto, que afirma que un sistema económico es eficiente cuando no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de otra, es decir, cuando se maximiza el bienestar de la colectividad. De este modo, y como recogen Fisher et all (1990, 222) *“en una situación eficiente en el sentido de Pareto no hay despilfarro. Si una vez que la sociedad ha decidido qué, cómo y para quién producir aún es posible mejorar, al menos, el bienestar de una persona sin empeorar el de alguna otra, están despilfarrándose recursos”*. La crítica más importante que se hace a este óptimo es que no señala cómo deben repartirse eficientemente los recursos, ya que solamente nos informa de qué producir y cómo producirlo.

A **nivel microeconómico**, según Tamames (1992, 169) podemos definir la eficiencia como la *“expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sistema o sujeto económico, para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado, minimizando el empleo de recursos”*. De otro modo, Bueno Campos (1983, 118) define eficiencia -sobre la base de los clásicos- del siguiente modo: *“cualidad de la actuación económica que consiste en la minimización del empleo de medios para lograr el cumplimiento del objetivo planteado”*.

Por lo tanto, podemos afirmar que la eficiencia es el fundamento para la buena marcha de un negocio, intentado realizar sus metas con el menor coste posible y así obtener un mayor beneficio. El papel de la eficiencia dentro de la empresa, en función de los objetivos de cada negocio en particular (aspecto a tener muy en cuenta por sus administradores) se resume como sigue:

CUADRO 11



Fuente: AECA (1988, 26).

Como apreciamos en este esquema con la eficiencia la empresa quiere expresar el grado de competitividad, su rendimiento y, al final, el resultado alcanzado por su actuación, en el mejor de los casos, el beneficio. Gráficamente observamos que la eficiencia es tanto más importante como el control en el cumplimiento de los objetivos así como el crecimiento. En muchas ocasiones la oportunidad de un nuevo mercado o negocio motiva a los administradores hacia el crecimiento, infravalorando la supervivencia de la empresa en un futuro, que pasa por la eficiencia, así como por el control.

Una vez definido el concepto de eficiencia creemos interesante y necesario anteponer esta noción a términos similares pero que no deben confundirse, por tratar aspectos diferentes de la empresa. En primer lugar, eficiencia suele substituirse por

**eficacia**, cuando en realidad son dos conceptos<sup>43</sup> distintos. Según el Diccionario de Economía de Tamames (1992, 169) se define eficacia como la *“actuación para cumplir los objetivos previstos”*. Dicho de otro modo, eficacia es, según Bueno Campos (1983, 118), *“la cualidad empresarial consistente en alcanzar los objetivos perseguidos”*, es decir, conseguir las metas de la empresa independientemente del empleo de recursos, cuantía,... sin tener en cuenta la economicidad del logro.

Otro concepto es el de **productividad**, que indica el mejor o peor uso que se hace de los factores de producción; en palabras de Quesnay<sup>44</sup> *“facultad de producir”*. Se trata de un término muy utilizado actualmente para medir la evolución de la economía en general y no es inusual oír que la situación de tal o cual país pasa por mejorar su tasa de crecimiento de la productividad. Martínez Arias (1988, 62) recoge la definición de productividad dada por la Organización Internacional del Trabajo: *“relación entre la producción obtenida y ciertos factores que han permitido obtenerla”*.

En ocasiones, se confunde el concepto de eficiencia con el de **rentabilidad**, cuando tienen matices distintos. Por rentabilidad Tamames (1992, 364) entiende *“la relación, generalmente expresada en porcentaje, que se establece entre el rendimiento económico que proporciona una determinada operación y lo que se ha invertido en ella”*. El documento nº 5 de AECA (1992a) sobre “Principios de organización y sistemas” lo define como el resultado *“de comparar el aumento de riqueza generado en una unidad de tiempo con los medios y factores empleados para su obtención”*. Puede parecer que son sinónimos; sin embargo, la diferencia principal entre rentabilidad y eficiencia es que la rentabilidad no mide aspectos cualitativos ni de riesgo que un buen indicador de la eficiencia sí puede conseguir. Se trata de una medida cuantitativa de la *“optimización de los factores productivos que la empresa inmoviliza para llevar a cabo sus actividades”*, según Martínez Arias (1988, 7).

---

<sup>43</sup>Si el objetivo de una empresa es, por ejemplo, vender 100.000 unidades de un determinado producto a raíz de una campaña publicitaria no es igual conseguir ese objetivo (eficacia) a cualquier coste o conseguir ese objetivo con el menor coste para la empresa (eficiencia).

<sup>44</sup>Cf. Martínez Arias, A. (1988, 60).

Por **rendimiento** podemos entender “*la relación entre el input consumido y el output obtenido*”, medido generalmente para un factor de producción determinado (energía eléctrica, materias primas, mano de obra...) como matiza Antolínez Collet (1983, 26). El Plan General de Contabilidad Analítica<sup>45</sup> de 1978 definía este concepto como la “*cantidad de productos o salidas que el mismo (proceso económico) obtiene en un determinado tiempo de transformación*”. Por lo tanto, el rendimiento de una máquina puede ser elevado pero su rentabilidad nula, por ejemplo, porque no se necesitan tantos componentes como fabrica esa máquina con un rendimiento alto. Comparando este concepto con el de eficiencia aquél no tiene en cuenta los objetivos de la empresa, simplemente economizando los recursos utilizados por un determinado factor.

Otro aspecto que podría confundirse con el de eficiencia es el de **economicidad**, que según AECA (1995, 43) en el documento número trece sobre principios contables “*hace referencia al consumo racional de los factores de producción necesarios para la realización de un producto o servicio determinado*”; que se basan en el consumo de recursos adquiridos en un tiempo adecuado, al menor coste posible, en la cantidad adecuada y con una calidad aceptable. También se puede encontrar con el término economía, y es muy aplicable para las empresas públicas, como el resultado de los organismos públicos.

Por último, otro concepto que, en ocasiones, es difícil de distinguir es el término **efectividad**. Puede entenderse como el impacto que una actuación tiene sobre la gestión de una empresa. Por ejemplo, la adquisición de una maquinaria puede ser efectiva si viene a cubrir las necesidades de demanda del producto que fabrica, lo que a su vez incidirá sobre los resultados. También la efectividad puede afectar a la eficiencia de la empresa en el sentido que nuevas medidas con el mínimo coste posible alcancen los objetivos deseados por la empresa con esa nueva política.

---

<sup>45</sup>Cf. Antolínez Collet (1983, 26).

Una vez enmarcado el concepto de eficiencia vamos a profundizar algo más. La primera pregunta que puede surgirnos es cómo se puede obtener una actuación eficiente. La definición se puede desagregar en dos:

- 1.- con unos recursos concretos —————> obtener el máximo resultado posible.
- 2.- con unos recursos mínimos —————> mantener la calidad y cantidad adecuada de un servicio.

Esta es la conclusión de una actuación eficiente realizada por AECA (1997b, 24) en la propuesta relativa a los indicadores de gestión para las entidades públicas. De cualquier modo, también será interesante conocer cómo podemos saber si una actividad es eficiente o ineficiente. Esa propuesta incide sobre tres aspectos concretos: “- *el rendimiento del servicio prestado o del bien adquirido, o vendido con relación a su coste; - la comparación del citado rendimiento con un referente o estándar previamente establecido; - las recomendaciones para mejorar los rendimientos estudiados y, si procede, la crítica de los resultados obtenidos*”.

Pero la eficiencia puede ser medida tanto en términos monetarios como no monetarios. No todas las actuaciones llevadas a cabo por una empresa son eficientes por el mero hecho de utilizar los mínimos recursos puesto que, por ejemplo, se puede descuidar el servicio a los clientes (de un restaurante) para reducir costes (reducir el número de camareros) que con el tiempo no será eficiente puesto que el objetivo, por ejemplo, de ventas no se alcanzará o si se alcanza en el presente disminuirá en un futuro cercano ante la insatisfacción de los clientes (por aumento en el tiempo de duración en servir la comida).

Goxéns Duch (1997, 622) afirma que “*se ha definido la eficiencia como una constante tendencia a conseguir el mayor rendimiento. Aplicada a la empresa se ha de manifestar por el afán de lograr un beneficio máximo prestando un servicio amplio a un coste mínimo*”. A reglón seguido añade, para suavizar el matiz capitalista-materialista de su definición, que “*la máxima satisfacción de necesidades económicas (fin económico-social) ha de enlazarse con la idea de beneficio máximo (fin*

económico-privado)”. Amplia el beneficio económico con un cariz social que enlaza perfectamente con la concepción de empresa actual mirando hacia el entorno.

En resumen, Bueno Campos (1983, 121) define la eficiencia general como la mezcla de la eficiencia técnica y económica. Para AECA (1988, 29) la eficiencia de una empresa, al encontrarse en un entorno capitalista y competitivo, define este concepto en términos de competitividad.

Cuando analizamos los fines de la empresa desde antiguo se viene considerando como objetivo principal de la empresa la maximización del beneficio empresarial. Esta afirmación viene refutada por el pensamiento de las teorías clásicas de Pareto, Hicks, Walras, Schmetzler,... En función de esta concepción, se considera al beneficio<sup>46</sup> como una posible medida de la eficiencia empresarial, ya que recordemos que la eficiencia es la consecución de objetivos minimizando los costes de dicho logro. Eso ocurre, matizando, únicamente en entidades que tengan ánimo de lucro. En esta línea clásica Muñoz Colomina<sup>47</sup> (1992, 227) señala que el concepto de resultado de explotación “(...)será un indicador de eficiencia en la asignación y aprovechamiento de los recursos económicos utilizados, entendiendo -naturalmente- que el proceso se ha realizado en condiciones económicamente calificables de normalidad. Es decir, los costes soportados en cada centro corresponden al punto óptimo de aprovechamiento de sus activos. De no ser así, están incluyendo en su valoración un coste por mantenimiento de recursos ociosos”. Sin embargo, Mallado Rodríguez (1994, 534) afirma que “debe considerarse el resultado, en sentido amplio, como indicador de la eficiencia en cuanto a cumplimiento de la planificación, y como indicador de la eficiencia en cuanto a la utilización óptima de los medios puestos a disposición de la gestión”. Destaca de la anterior afirmación desconocer cuándo se trata de un resultado en sentido amplio. AECA (1997a, 96) en el documento número quince de contabilidad de gestión matiza a la hora de tratar el resultado empresarial como “un indicador de eficiencia para el propietario porque le muestra si la gestión

---

<sup>46</sup>Una crítica al concepto económico de beneficio como concepto económico puede verse en Shwayder (1967).

<sup>47</sup> Añadir que únicamente se refiere al resultado de explotación.



*realizada con su inversión le reporta una contraprestación satisfactoria o no*". Es decir, que viene a equiparar el término eficiencia al de rentabilidad.

Sin embargo, Martínez Arias (1988, 8) critica centrar el análisis de la optimización de los factores productivos de la empresa para conseguir sus objetivos en una única magnitud ya que considera que *"el beneficio no es suficiente, sino que deberá ser utilizado conjuntamente con otros indicadores de la eficiencia empresarial"*.

El resultado contable como medida de la eficiencia ha pasado por diferentes etapas destacando las de la teoría estática, la teoría dinámica y la teoría orgánica. En cada uno de ellas se planteaba el resultado desde concepciones diferentes pero que a su vez difieren del concepto económico hicksiano de renta. Hicks<sup>48</sup> define el beneficio bajo la condición de mantenimiento de las expectativas del mismo capital productor *en términos eficientes* para los períodos siguientes. Si bien tenemos que matizar que sea cual sea el método de cálculo del resultado, se debe conservar el capital productivo de la empresa; lo que Fernández Pirla (1974, 194) denomina "condición"<sup>49</sup> de eficiencia". Se trata de *"un conjunto limitaciones del beneficio de la empresa y que persigue evitar que el reparto del mismo pueda implicar una descapitalización o empobrecimiento de la unidad económica y de su capacidad de acción"*.

---

<sup>48</sup> Tomado de Fernández Pirla (1974).

<sup>49</sup> 1.- Condición del mantenimiento de la posibilidad de obtención de beneficios reales análogos en ejercicios siguientes, detrayendo parte del beneficio calculado por la contabilidad para dotar fondos que permitan la aplicación de los propios medios de acción de la empresa. Además debido a la inflación se necesita una mayor inmovilización de capital para alcanzar la misma corriente de beneficios en términos reales.

2.- Necesidad de mantener la "capacidad de servicio" de la empresa. Es decir, que la empresa ha de atender en todo caso a la prestación de su actividad en las condiciones que sean exigidas por el mercado o impuestas por la competencia.

3.- Mantenimiento del valor de liquidación del capital de la empresa en términos reales. La empresa puede repartir el beneficio con tal de que la liquidación de su capital, es decir, la conversión del mismo en dinero, se verifique reintegrando a los inversores de la empresa el poder adquisitivo que tenían y del que se privaron cuando financiaron la misma. Considerar la inflación para evitar también el reparto de beneficios ficticios o nominales.

Por último, el resultado puede ser un indicador<sup>50</sup> de la eficiencia de la empresa. Mallado Rodríguez (1994, 534) defiende esta postura señalando que “*debe considerarse el resultado, en sentido amplio, como indicador de la eficacia en cuanto a cumplimiento de la planificación, y como indicador de la eficiencia en cuanto a la utilización óptima de los medios puestos a disposición de la gestión*”. Sin embargo, para que sea un indicador válido se necesita la comparación con otros entes empresariales y, de este modo, poder justificar la utilización óptima de sus recursos. En este sentido tenemos que conocer también sus limitaciones, y así poder tomar decisiones con coherencia.

Muchos son los indicadores que miden la eficiencia de la empresa, entre otros destacan el valor añadido, la productividad, el rendimiento, cash-flow, ventas... Sin embargo, los que más han evolucionado han sido la productividad, el valor añadido y el cash-flow. Román Martínez (1994, 830) viene a señalar que el resultado como magnitud que mida la eficiencia de la empresa no debe desaparecer sino que “*a las magnitudes que tradicionalmente miden el buen hacer de la empresa se deben añadir otros conceptos que respondan al cumplimiento de sus objetivos y responsabilidades, tales como productividad y valor añadido*”.

El enfoque tradicional del resultado como medida de la eficiencia se encontraba justificado por el objetivo clásico de la empresa, que era la maximización del beneficio. Sin embargo, como señala AECA (1988, 23) “*la propia naturaleza de la empresa como organización y su desenvolvimiento vinculado a su entorno, con su complejidad actual interna y externa, exige la simultaneidad multiobjetivo*”. Y en función de esa concepción se pueden plantear otros indicadores de la eficiencia empresarial, sin descartar, por su puesto, el beneficio.

---

<sup>50</sup> Vamos a intentar justificar por qué el resultado puede ser una medida de la eficiencia de un negocio a través de un ejemplo. El beneficio mide la minimización de los costes para conseguir el objetivo deseado, es decir, la eficiencia. Supongamos dos empresas diferentes con un mismo objetivo: conseguir unas ventas de 10.000 unidades de un producto novedoso el primer mes de lanzamiento, unido ello a una fuerte campaña publicitaria. Si el coste de alcanzar ese objetivo de ventas es en un caso de 1105 pesetas en A cuando el precio de venta es de 1000, aún habiendo conseguido esa meta, obtendrá pérdidas. En el caso B el coste de venta de esos productos es de 800, por que obtendrá beneficios. De ahí que en el primer caso la actividad fuere eficaz pero no eficiente mientras que en el segundo la empresa tendrá beneficios y será eficaz y si no pueden darse costes menores manteniendo el servicio y la calidad será eficaz y a la vez eficiente.

Autores como López Díaz<sup>51</sup> (1988, XII) señalan que “*el beneficio que aparece en la cuenta de resultados, omite la información necesaria para un análisis completo (...) para poder medir la eficiencia empresarial es necesario utilizar nuevos indicadores de gestión, lo cual implica discernir, dentro de la productividad, los resultados provenientes de la combinación de parámetros y variables de naturaleza endógena de los de naturaleza exógena*”. El enfoque tradicional que evalúa la gestión empresarial se fundamenta en el estudio de la cuenta de pérdidas y ganancias, y más concretamente, del beneficio que según Martínez Arias (1988, 1) se trata de la “*magnitud resumen de la eficacia en la gestión por los resultados económicos de la misma, entendiendo el término eficacia como la cualidad empresarial consistente en alcanzar los objetivos perseguidos. Sin embargo, el análisis basado exclusivamente en dicha magnitud no expresa la eficiencia en la gestión, considerada la misma como la cualidad de la actuación económica que se refiere a la mejor coordinación de los factores productivos para su optimización, en el cumplimiento de los objetivos planteados*”. De ahí que surja un nuevo criterio que permita analizar la eficiencia en la gestión, que es la productividad. El “*excedente de productividad global*” está conceptualizado como “*una ganancia sobre la ineficiencia, resultante de una combinación de productos y factores productivos más ventajosa a precios constantes*”. Y además permite el estudio del reparto de rentas sobre los agentes económicos implicados en la empresa.

---

<sup>51</sup> Introducción al trabajo de Martínez Arias (1988).



## **2.- LAS CARACTERÍSTICAS DEL RESULTADO DENTRO DEL MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA**

- 2.1.- Las características del resultado contable: relatividad versus utilidad.
  - 2.1.1.- Motivos e imprecisiones para la alteración del resultado.
  - 2.1.2.- Implicaciones subjetivas que afectan al cálculo del resultado.
- 2.2.- La determinación del resultado en el marco conceptual de la contabilidad.
- 2.3.- Relación entre el resultado y la contabilidad financiera en España.

## **2.1.- LAS CARACTERÍSTICAS DEL RESULTADO CONTABLE: RELATIVIDAD VERSUS UTILIDAD**

La importancia del cálculo del resultado está en relación con su elevado contenido informativo. No solo constituye una obligación formal, tanto fiscal como mercantil, sino que proporciona información para que las decisiones de los usuarios de la contabilidad externa sean consistentes, además de constituir una ayuda a la gestión de la entidad. Desde el *punto de vista económico* el resultado contable tiene multitud de utilidades como:

- un método de evaluación para la dirección de la empresa, ya que permite evaluar si la dirección ha actuado correctamente en función de los beneficios que se obtienen o de la disminución de pérdidas.
- uno de los medidores de la productividad de nuestra empresa; aunque no siempre un aumento de la capacidad de nuestra empresa provoca un aumento de beneficios debido, sobre todo, a que el volumen de ventas no aumente proporcionalmente los resultados positivos. Todo ello mide también la eficiencia de la empresa.
- un indicador del cumplimiento de objetivos por parte de la empresa, si ha evolucionado positivamente a lo largo del tiempo.
- otro evaluador de la marcha de la empresa mediante la utilización de los datos estándar o desviaciones en resultados, conociendo si es necesario actuar por el lado de los costes o de los ingresos.
- una ayuda para el control, la planificación y la motivación de todos los elementos de la empresa, a la hora de realizar los presupuestos de la empresa, mediante la preparación de los presupuestos de ventas y de gastos...

Pero también desde el *punto de vista jurídico*<sup>52</sup> el resultado es útil y necesario. Es relevante por muchos motivos ya que, siguiendo a Sanz Gadea (1998, 177), de él dependen cuestiones tan importantes como son:

- el principio de defensa del capital social; en el sentido de que toda variación del patrimonio consecuencia de la explotación del negocio debe figurar en una cuenta distinta del capital (en el resultado) para mantener intacta la garantía de la empresa (art. 12, 37, 38, 39, 40 y 213 del TRLSA).
- el derecho al dividendo de los socios; ya que éste depende de la consecución de resultados positivos por parte de la empresa (art. 1.665 CC). y 48 del TRLSA).
- las obligaciones de reducción del capital o de saneamiento de pérdidas: cuando el patrimonio se vea reducido en dos terceras partes del capital, sin haber obtenido beneficios en los siguientes ejercicios, se deberá disminuir el capital (art. 163 TRLSA).
- la determinación de la existencia de una causa de disolución de la sociedad, si las pérdidas reducen el patrimonio a una cuantía inferior a la mitad del capital social se debe disolver la sociedad (art. 260.4º TRLSA).
- la determinación de la calificación de las quiebras, junto con otras normas; ya que el resultado contable debe tener en cuenta en el balance cuando se compare que el activo sea inferior que el pasivo exigible (art. 8 Ley de Suspensión de Pagos).
- la determinación deliberadamente incorrecta del resultado contable como delito societario; en el sentido que suponga una falsedad en las cuentas anuales (art. 290 C.C)
- la determinación de la base imponible del IRPF, del impuesto sobre sociedades, así como del impuesto sobre el patrimonio y sobre sucesiones y donaciones; pudiendo considerarse de falsedad o fraude (art. 209 C.P o art.890 Cco.)

Todas estas utilidades del resultado contable conllevan la necesidad de delimitar su cálculo. No obstante, en ocasiones se presentan saldos de la cuenta de resultados que no coinciden según que se presenten en un país o en otro. Como expone acertadamente Sosa Alvarez (1998, 804) se plantean estas y otras muchas dudas que

---

<sup>52</sup>Nos fundamentamos en el sistema jurídico español. Las implicaciones jurídicas del resultado empresarial variarán en función de las disposiciones de cada legislación.

da “*como resultado una disciplina contable escasamente cohesionada y frecuentemente marcadas por el lugar desde el que actúa*”.

De hecho, el resultado como idea de excedente o renta residual empresarial no tiene una exactitud matemática, no es una mera diferencia entre dos cuantías, ingresos y gastos. Hay algo más que añade valor a la información que el resultado contiene porque requiere la valoración de las personas que lo elaboran. Esto es, que existen multitud de aspectos que se deben tener en cuenta a la hora de elaborar las cuentas anuales para calcular el resultado: riesgos, valoraciones, estimaciones,... Es decir, que su cálculo necesita de una serie de normas que, en determinadas ocasiones, plantean diversas alternativas. Esto hace que el resultado tenga una característica peculiar, como es su relatividad. Para Álvarez López (1995, 168) relatividad entendida “*como cualidad opuesta a lo absoluto, a lo único*”. Para Fernández Pirla (1974, 192) las **características fundamentales** del resultado -y que en parte justifica su definición- son dos:

a) Es una *magnitud relativa*, resultando de un proceso de estimación y valoración que varía según la óptica desde la que se calcule.

b) El resultado es *temporal*, depende del ejercicio económico de la empresa independientemente de los ejercicios precedentes y siguientes. La temporalidad del resultado se encuentra inherente no tanto en su delimitación como en su cálculo. Pero se encuentra justificada por la utilidad que conlleva. Es esta división<sup>53</sup> del resultado en períodos la que, a su vez, lo hace relativo.

Para Sierra et al (1993, 13) el beneficio periódico tiene dos características, similares a las anteriores:

a) el beneficio periódico es una precisión anticipada de una parte del beneficio total.

---

<sup>53</sup> Cuando analicemos la evolución histórica de la cuenta de pérdidas y ganancias conoceremos la justificación del cálculo de un excedente temporal que es el resultado periódico. Se trata de la aproximación a una realidad que no sucede como tal.



b) para calcular el beneficio periódico se debe considerar a la empresa inmersa en un universo incierto, dado que muchas de las magnitudes a tener en cuenta dependen de sucesos futuros, que no se conocen con exactitud.

La mayoría de las críticas que tratan de invalidar la utilidad del resultado como instrumento clave para la adopción de decisiones se fundamentan en que éste no es exacto. Es relativo, y por tanto, no es objetivo. En consecuencia se concluye que no es útil. Sin embargo, autores como el mismo Fernández Pirla (1974, 193) señalan que *“en ningún caso el resultado del ejercicio es consecuencia automática de una mecánica operatoria contable”*. Es decir, que dependen del establecimiento de hipótesis, premisas, criterios de valoración relativos,... En palabras del tratadista francés Quesnot se matiza también que *“la noción relativa del beneficio (... es) consecuencia precisamente de esa periodificación tan artificial como artificiosa que es necesario realizar de la vida económica de la empresa”*. Es decir, que se divide artificialmente la vida de la empresa en ejercicios que, a su vez, se hace necesario para que su utilidad sea mayor. Por lo tanto, la utilidad del resultado está íntimamente relacionada con su relatividad; es consecuencia, indirecta, de su funcionalidad.

Jurídicamente autores como Sanz Gadea (1998, 180) eliminan la crítica de la relatividad del resultado señalando que *“no desvirtúa en absoluto el carácter legal del resultado contable en cuanto a magnitud derivada de la aplicación de normas jurídicas”*. Y para justificar aún más su afirmación recoge una cita de Fernández del Pozo<sup>54</sup> que añade que *“... desde una perspectiva jurídica la cuestión (económica) sobre la relatividad de los resultados es irrelevante. (...) La determinación del resultado del ejercicio es siempre susceptible de ser calificada jurídicamente como legal (conforme a Derecho) o ilegal (contraria a él)”*.

En general, la pretendida imagen fiel de los resultados de las empresas puede verse turbada por diferentes cuestiones, que ocasionarían la posibilidad de *“confeccionar multitud de balances y cuentas de pérdidas y ganancias”* siguiendo a Rivero Romero (1980, 686). La relatividad que se tiene que evitar en cualquier caso es

---

<sup>54</sup>Tomado de Sanz Gadea (1998, 180).

el manejo de la información a conveniencia de determinados usuarios en detrimento de los intereses de otros. Desde nuestro punto de vista, el resultado es relativo siempre pero no con matices peyorativos sino por la flexibilidad que concede la legislación a la hora de realizar estimaciones, valoraciones... que hacen que la información contable posea un valor añadido superior al producto obtenido de simples operaciones matemáticas para la adopción de decisiones. Balboa La Chica (1996, 31) afirma que *“no sólo es importante conocer el montante del resultado sino que (...) es preciso establecer una conveniente discriminación que permita obtener información suficiente para conocer, además, la forma en que el mismo se ha generado”*.

Analizando la fiabilidad como característica cualitativa de la información recogida por el marco conceptual del FASB Gabás Trigo (1991, 71) afirma que, en cualquier caso, *“el área más castigada por el sesgo en la medida o presentación de la información es la cuenta de resultados, mediante prácticas tales como el alisamiento del beneficio, mediante registro anticipado de ingresos o retrasado de gastos o clasificación inadecuada de resultados extraordinarios, entre otros”*. Muchas y muy diversas son las causas que provocan relatividad en los resultados. Resumiendo podemos considerar los siguientes factores:

1.- *Periodificación*. En principio, cualquier empresa tiene vida ilimitada en función, sobre todo, del principio de gestión continuada. Salvo casos excepcionales derivados del objeto social de dichas empresas, la mayoría de las unidades de negocios no se plantean terminar su funcionamiento, salvo causas mayores: crisis continuadas, suspensiones de pagos, .. Sin embargo, se hace necesario en la práctica determinar el resultado periódicamente por razones legales, fiscales, de gestión, de financiación y para remunerar a los propietarios del capital. Y esa delimitación temporal del resultado necesita de una serie de convenciones o normas, dando lugar a gastos anticipados, ingresos diferidos,... que surgen en aplicación del principio de devengo y del principio de correlación de ingresos y gastos. Se basa en que los ingresos deben correlacionarse con los gastos que ayudan a la consecución de los mismos y porque además a cada período le corresponde imputar sus gastos y sus ingresos, no los anteriores ni los posteriores.

2.- Estimaciones. La existencia de incertidumbre sobre muchas de las decisiones económicas que afectan a la empresa provoca la necesidad de realizar estimaciones, más o menos fundadas. Entre ellas, las más importantes son: las dotaciones a las amortizaciones y las dotaciones a provisiones tanto por fallidos como por pérdidas o grandes riesgos.

Las estimaciones del importe de los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales, según Sanz Gadea (1998, 184) suponen “*una distorsión notable*”. Y seguidamente añade que “*el efecto que sobre el resultado contable puede tener la apreciación y valoración de hechos potenciales de carácter negativo es muy grande*”. Tanto una valoración por defecto como por exceso del principio de prudencia es negativa porque se pueden estar creando reservas ocultas, por ejemplo. Se distorsiona la imagen fiel con facilidad mediante el uso de apreciaciones e interpretaciones de la realidad que son muy subjetivas.

3.- Valoraciones. La posibilidad de valorar un ingreso o un gasto en función de diferentes criterios de valoración provoca la consecución de diferentes resultados. La existencia de inflación puede aconsejar utilizar algún método de valoración diferente al normalmente utilizado para paliar los efectos de la depreciación monetaria. Por ejemplo, la valoración de los gastos a precio de adquisición y de los ingresos a su valor actual provoca la existencia de beneficios mayores procedentes del efecto de la inflación en el inmovilizado, el inventario... Ese mayor beneficio es, por tanto, ficticio pues depende de aumentos monetarios que no son reales. Si posteriormente ese resultado se reparte se podría estar descapitalizando la empresa.

Pero también se pueden valorar los bienes de una empresa al valor de liquidación, en el caso de una suspensión de pagos o una quiebra; a precios de mercado, en el caso determinados instrumentos financieros; al precio justo o valor venal para el caso de las donaciones... En ocasiones la defensa del precio de adquisición no se fundamenta en una lógica económico-financiera concreta sino en el mantenimiento tradicional de un criterio por no existir alternativas justificadas.

Uroz y Quer (1996, 23) señalan que los criterios de valoración (así como los principios) “*ofrecen dudas, que son polémicos e incluso que no son perfectos, pero su aplicación nos permite, por lo menos, establecer cuál es la posible diferencia y minimizarla*”. La problemática que afecta a las valoraciones puede reducirse si se tiene la suficiente información para conocer las decisiones valorativas oportunas, así como sus efectos, las decisiones de los usuarios pueden estar fundamentadas.

4.- Complejidad económica tanto por determinados hechos contables que permiten una gran cantidad de posibilidades a la hora de contabilizarlos como por la realidad económica y su rápida evolución provocan ciertas dificultades de representación. Un ejemplo son los instrumentos financieros. Debido a su rápida evolución se han generalizado en medianas y grandes empresas lo que exige una correcta y amplia información contable no solamente en la memoria sino también en el balance y en la cuenta de resultados. Desde mediados de los ochenta se llevan realizando borradores y aún hoy en día existen dificultades, a pesar de las nuevas normas ya aprobadas.

Llegados a este punto se nos plantea una cuestión muy importante en torno al resultado como consecuencia de sus limitaciones: ¿es útil calcular el resultado de la empresa?. Podría pensarse que si sus características adolecen de una serie de imperfecciones disminuiría su utilidad. Estamos discutiendo la diatriba entre *uniformidad y flexibilidad* que debe regir el cálculo del resultado contable. Por un lado, la formulación de un concepto básico de medición financiera “*resolverá más fácilmente la dificultad de seleccionar los mejores métodos contables entre distintas alternativas*”, como expone Gabás Trigo (1991, 79). Pero “*la falta de uniformidad o discrecionalidad permite la manipulación del beneficio*”. Esto es, que el cálculo del beneficio no puede ser totalmente uniforme ni flexible, sino un equilibrio entre ambos. La funcionalidad prima sobre cualquier conceptualización más o menos definida, y sobre cualquier discrecionalidad más o menos deseada. Debemos acentuar más la importancia que la función de este elemento de los estados financieros tiene antes que debatir su poca o mucha relatividad. Siguiendo a Sanz Gadea (1998, 186) “*la famosa relatividad del resultado contable no quita un ápice a la legalidad del resultado contable*”.

En resumen, no podemos impedir que el resultado sea relativo, no es una cifra absoluta y objetiva. Pero no por ello pierde utilidad. Para Menéndez Menéndez (1991, 583) “la utilidad informativa de esta magnitud depende de los fines que se planteen los usuarios de los estados contables en relación con ella”. Para que esa utilidad sea tal se debe conocer qué partidas hacen del resultado que sea relativo, por qué motivos y qué consecuencias tiene.

Someramente y ya que proponemos el conocimiento de aquellas partidas y/o consecuencias que componen la relatividad del resultado contable vamos a proponer el caso particular de nuestro país como ejemplo. Sin profundizar en este apartado, destacar la importancia del conocimiento de estas partidas ocasionadas por las normas principales reguladoras de nuestro sistema contable. Resumidas en el siguiente cuadro se indica también el apartado al que corresponden según el modelo normal de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC:

**CUADRO 12**

<b>CAUSA</b>	<b>SUBGRUPOS DE LA CUENTA DE P Y G</b>	<b>PRINCIPIOS AFECTADOS</b>
<b>Elección de criterios de valoración</b>	- Aumento/reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación. -Aprovisionamientos.	-precio de adquisición. -prudencia. -empresa en funcionamiento
<b>Valoración del riesgo</b>	-Variaciones de las provisiones de tráfico. -Servicios exteriores.	-prudencia -correlación de I y G
<b>Realización de estimaciones</b>	-Excesos de provisiones de riesgos y gastos. -Dotación para amortizaciones de inmovilizado y al fondo de reversión. -Variación de provisiones de existencias.* -Variaciones de las provisiones de inversiones financieras.* -Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.* -Impuesto de sociedades.	-prudencia -precio de adquisición -correlación de I y G - devengo
<b>Traslados a resultados</b>	-Gastos financieros y gastos asimilados. -Otros intereses e ingresos asimilados. -Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.	-devengo -correlación de I y G -empresa en funcionamiento

Fuente: elaboración propia.

En el presente cuadro se exponen las causas que motivan la relatividad del resultado externo a modo de resumen: estimaciones, elección de criterios valorativos, valoración de riesgos y traslados a resultados. De estos cuatro bloques, el traslado a resultados no supone relatividad de la cifra del resultado global aunque sí en períodos concretos; es decir, el importe del gasto no se subjetiviza sino en el momento de imputarlo a resultados. En cuanto a la elección de criterios de valoración en sí supone subjetividad pero con unos límites. Unos criterios más o menos preestablecidos implican una objetividad mayor que el hecho de realizar una estimación propiamente dicha ya que no tenemos una base prefijada. Por su parte, la valoración del riesgo conlleva matices subjetivos en la medida en que la persona que elabora la información contable tenga mayor o menor aversión al riesgo. Una posible inclusión del riesgo en la información contable eliminaría mucha subjetividad en este aspecto concreto.

Por lo tanto, son las estimaciones contables las que implican mayor indeterminación de la cifra del resultado contable en nuestro sistema contable y las que no dependen del sistema contable de referencia sino de la necesidad de una previsión propia por parte de las empresas. De todos modos, hay algunas de estas estimaciones que pueden objetivarse en función de un desarrollado sistema de costes pero otras no. En cualquier caso, todas las partidas mencionadas, en mayor o menor medida, tienen su importancia según su presencia en los estados financieros de cada empresa en concreto.

En ocasiones ha sucedido que empresas con beneficios elevados un ejercicio lleguen a la quiebra en el siguiente. No se trata de mala suerte o de casualidad. Un ejemplo clásico es el propuesto por Largay y Stickney (1980) sobre la empresa W.T. Grant, tomado de Gabás Trigo (1996). Una compañía que durante los años 1973 al 1975 obtuvo beneficios positivos mientras que los flujos de caja generados por las operaciones eran negativos. Se trataba de una crisis económico-financiera que se enmascaraba en beneficios netos positivos.

---

\* Las provisiones por depreciación pueden incluirse tanto en el apartado de criterios de valoración - debido a la valoración del valor de mercado- o bien incluirse en estimaciones -ya que se estima si esa

De ahí que se estén proponiendo nuevos instrumentos que no reflejen en un ejercicio unos buenos resultados y al ejercicio siguiente elevadas pérdidas. Este es el caso del EVA© en Estados Unidos, respaldado por empresas de gran volumen como son Coca Cola o General Electric, como expondremos con posterioridad.

Otros autores consideran más apropiado una conjunción entre varios instrumentos ya existentes como es el caso de la teoría de “calidad del beneficio”, utilizando datos del estado de flujos de tesorería y de la cuenta de pérdidas y ganancias. Consideran que el principal problema no son tanto las estimaciones como *“la flexibilidad de aplicación de principios contables generalmente aceptados, lo que repercute en la cuantificación del resultado contable que puede variar (...)”* según Gabás Trigo (1996, 50). Es decir que el problema es la variabilidad de la información contable procedente de las alternativas permitidas dentro de los principios y de las diferencias normativas entre países. Pero esa variabilidad, a su vez, es consecuencia de la necesidad de una norma flexible que se adapte a una realidad empresarial y económica cada día más dinámica y compleja. Para Gabás Trigo (1996, 51) *“la ventaja de la adaptabilidad tiene el inconveniente de la variabilidad de la información contable, sobre todo, en lo que respecta a la cifra del resultado. La magnitud más sensible a la flexibilidad en la elección de prácticas contables es, sin duda, el beneficio”*.

La teoría de “la calidad del beneficio” se fundamenta en dos afirmaciones: que el beneficio real es de más calidad que el manipulado y que los beneficios según el criterio de caja son más objetivos (“mejores”) que los no realizados. Y todo ello conlleva a un tercer supuesto: *“la calidad del beneficio aumenta cuanto más estable es éste y esta cualidad permite aumentar el contenido predictivo del beneficio”* siguiendo a Larrán tomado de Gabás Trigo (1996, 52). No vamos a profundizar en este estudio que se escapa del objeto de nuestro trabajo de investigación si bien consideramos que se trata de una propuesta interesante que permite vincular el beneficio de la cuenta de pérdidas y ganancias con el flujo de tesorería procedentes de las operaciones ordinarias, obteniendo así una visión más “realista” de la empresa.

---

pérdida de valor es reversible o no y su cuantía-.

Por último, queremos incidir en una idea: más que un problema la relatividad es una característica intrínseca del resultado desde la que tenemos que partir. Distinta es la alteración intencionada de la cifra del resultado con motivaciones oscuras que el hecho de que el resultado no sea matemáticamente exacto.



### **2.1.1.- MOTIVOS E IMPRECISIONES PARA LA ALTERACIÓN DEL RESULTADO**

El hecho de que el resultado contable no sea una magnitud exacta, matemáticamente hablando, no exime de ser un concepto claro y razonable como elemento evaluador de la empresa y como guía para una buena toma de decisiones por la multitud de usuarios que lo utilizan o pueden utilizarlo. Sin embargo, autores como Gay Saludas o Rivero Romero tratan la relatividad del resultado contable bajo graves acusaciones que parecen “dar pie” a actuaciones deshonestas. Particularmente, desde la óptica del conocimiento de las diferentes posibilidades de alteración del resultado y su problemática podremos darle más significación. Creemos que la problemática del resultado reside no en sus posibilidades de flexibilidad sino en las posibles alteraciones que se hagan de esa magnitud y sus finalidades.

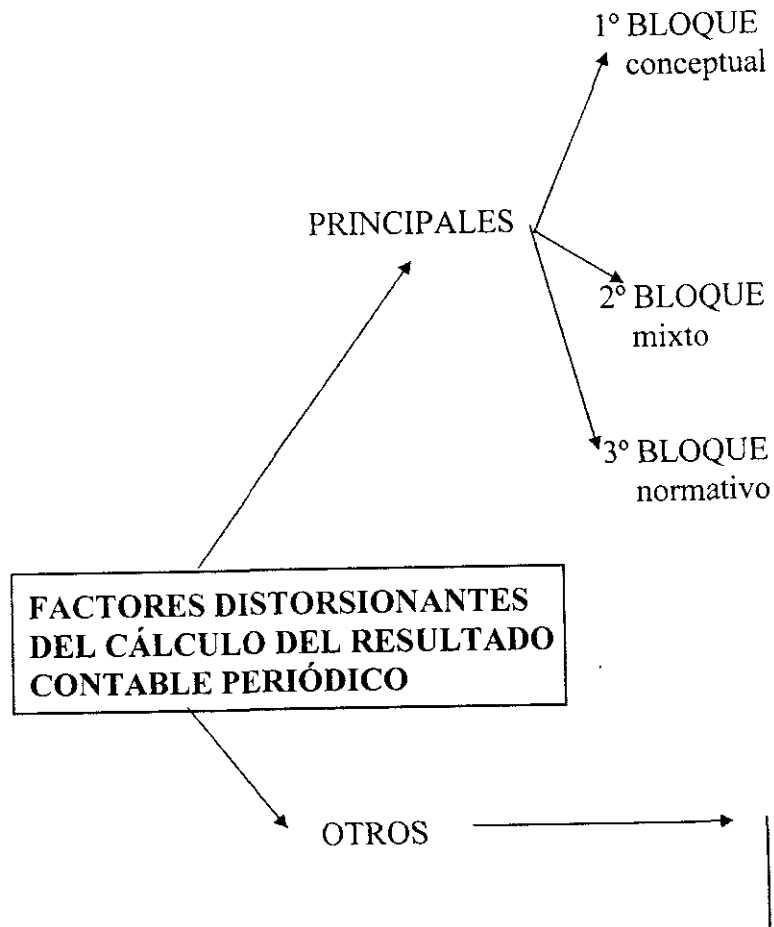
El conocimiento de las posibles manipulaciones<sup>55</sup> del resultado nos puede servir de fundamento para determinar la composición del resultado y sus posibles limitaciones. Siguiendo a Cea García (1994) exponemos un cuadro resumido con las causas de alteración del beneficio o pérdida periódico:

---

<sup>55</sup>Para conocer en profundidad las prácticas más comunes y los motivos que provocan distorsiones en la información véase Crespo Domínguez (1996).



**CUADRO 13**



- a) Indeterminación de conceptos de renta y sus componentes = ¿Que ingresos-ganancias y gastos-pérdidas incluir?
- b) Cifra del resultado contable en términos monetarios = ¿Cuánto es el resultado real?
- c) Indeterminación del perímetro de transacciones = ¿Relación empresa y grupo o asociada?

- d) Incorporación al resultado de ganancias o pérdidas de autotransacciones = ¿Transacciones reales o ficticias?
- e) Incorporación al resultado de sucesos no acaecidos o potenciales = ¿cuánta incidencia tiene el principio de prudencia?

- f) Inadecuación de principios y normas contables a la evaluación de ingresos-ganancias y gastos-pérdidas de las operaciones objeto de cálculo = ¿qué y cómo inciden los principios contables en el resultado?



Estos nueve factores son los principales causantes de que el resultado no sea objetivo pero ninguno de ellos afectan a la relatividad del mismo sino a problemas de alteraciones y/o de artificios contables para modificar, positiva o negativamente la magnitud del resultado contable. Puesto que está bastante claro el cuadro anexo vamos a detenernos en dos bloques de las principales justificaciones de alteración del beneficio: las teorías de alisamiento del beneficio y la contabilidad creativa.

**A) TEORÍAS DE ALISAMIENTO DEL BENEFICIO.** Según Prakash y Rappaport<sup>56</sup> (1977, 29) el comportamiento de los individuos y organizaciones no sólo está influido por la información que reciben y usan sino, también, por la información que se les requiere y que piensan que va a ser utilizada por sus perceptores. Al fenómeno de cómo condiciona la información emitida la actitud de los usuarios se denomina *inductancia*. De ahí que, en ocasiones, la cuenta de pérdidas y ganancias refleje más el resultado que se desee alcanzar antes que el resultado real de la empresa. Se trata de elaborar la cuenta de resultados en función de unos objetivos ya predeterminados de antemano.

Algunos autores, como recogen Hendriksen y Van Breda (1992, 310), suscriben la idea de medir e informar diferentes propósitos u objetivos en la empresa en función de varios conceptos de resultados; es decir, obtener tantos resultados como objetivos. Por ejemplo, para los accionistas -interesados en los dividendos, sobre todo- calcular el resultado repartible les sería más útil que el resultado monetario. El resultado real interesaría, sobre todo, a los administradores de la empresa. Tampoco tiene sentido que Hacienda grave con el impuesto de sociedades beneficios que no son tales, como por ejemplo, los ocasionados por la inflación.

Entre los posibles efectos inducidos de actuaciones de los directivos o administradores destacan los que afectan al resultado contable, lo que revela una vez más la importancia de esta cifra en multitud de actuaciones tanto de agentes internos como externos. Tua Pereda (1983, 1013-1014) recoge varias de estas actuaciones: un claro ejemplo sería la determinación de un beneficio contable suficiente para que los

---

<sup>56</sup>Citado en Galleno Ortiz, M.L. (1992, 2)

dividendos mantuvieran una tendencia equilibrada en sentido ascendente. La imagen de la empresa sería buena y se justificarían, de cara a los accionistas, las actuaciones de sus gerentes.

Por otra parte, nos encontramos con la figura del gerente que tiene un papel predominante y dual tanto como usuario como por suministrador de la contabilidad. En ocasiones, la información contable puede ser alterada por ellos pues ésta puede afectar negativa o positivamente a sus objetivos. Uno de los procedimientos que utiliza el gerente para maquillar la información es mediante el alisamiento del beneficio, que pretende suavizar sus fluctuaciones. Breidleman<sup>57</sup> (1973, 65) define el alisamiento del beneficio como “*la amortiguación intencionada de las fluctuaciones sobre un nivel de beneficios que se considera normal para la empresa*”. Existe toda una teoría sobre el alisamiento del beneficio, también llamada más genéricamente *teoría de alteración del beneficio*.

Por regla general, la posición de cualquier empresa ante la regulación contable determina una serie de posturas particulares puesto que no todas tienen que aceptar igualmente las normas contables para cada unidad económica. De ahí que la necesaria flexibilidad posibilite una serie de actuaciones entre las que se encuentra la teoría de la alteración del beneficio contable, que se centra exclusivamente en la cifra de la cuenta de resultados. Como recoge Tua Pereda (1983, 946) “*en algún momento del desarrollo histórico de la regulación contable se ha pensado que el beneficio es una cifra relativamente inequívoca, a la que podía llegarse aplicando determinadas reglas contables que en general no debían permitir excesivas alternativas o libertades por parte del manager*”. Sin embargo, Chambers -citado por el anterior autor- deshace esta idea afirmando con rotundidad que existen 30 millones de maneras diferentes de calcular el beneficio.

La teoría de alteración del beneficio expone la idea de que el beneficio de un ejercicio es el más conveniente, el más adecuado entre una combinación de posibilidades, un ajuste de intereses: “*poner la norma al servicio de sus objetivos*”. El

---

<sup>57</sup> Citado de Galleno Ortiz, M.L (1992, 7)

fin que se persigue no es una satisfacción máxima sino adecuada o suficiente. Se busca el beneficio equilibrado. Esta teoría de alteración de la renta empresarial también se podría denominar teoría del equilibrio del beneficio o del beneficio contable equilibrado. Los motivos que estimulan la alteración del resultado hasta una situación de equilibrio pueden agruparse en tres bloques:

1.- El efecto imagen del beneficio. Como recoge Tua Pereda (1983, 949) "*las crestas y valles harían descender la confianza pública*"; y retomando unas palabras de Caplan matiza que el resultado "*es un parámetro necesario para la supervivencia de la empresa y cuya cuantificación es considerada normalmente como una representación veraz e imparcial de la medida del comportamiento, sin que normalmente se aluda a su posible relatividad o a sus eventuales sesgos*". Entendemos que en un entorno tan cambiante como el actual la imagen juega un papel fundamental para la buena o mala percepción que los consumidores de la empresa, y por ende los usuarios de su información, pueden tener de la misma. Se trata que la unidad de producción "venda" una buena imagen a través de sus resultados, siendo estos equilibrados ya que principalmente unos beneficios constantes favorecen la estabilidad de dividendos, que dan confianza a sus propietarios. Esa seguridad se trasladará al mismo tiempo a sus clientes, proveedores, trabajadores, inversores potenciales...

2.- Efecto sobre el precio de las acciones. Los cambios en el valor de mercado de las cotizaciones reflejan los cambios en el valor económico de la empresa. Para Pierce-Brown (1999, 81) "*durante un corto período de tiempo, los precios de las acciones pueden fluctuar debido a la especulación comercial, a los cambios macroeconómicos o a efectos (random) aleatorios, pero en un período más largo la valoración del mercado es lo más cercano que tenemos de una medida independiente del esfuerzo económico de la empresa*". Aunque es mejor que para que el precio de las acciones no sufra variaciones bruscas exista, más o menos, una tendencia hacia el beneficio equilibrado. Para Breidleman<sup>58</sup> "*la alteración equilibrada de la renta añade efectos beneficiosos en el precio de las acciones, que se muestra estable y creciente en relación con la tendencia equilibrada del beneficio*". Para empresas que cotizan en mercados

---

<sup>58</sup> Recogido por Tua Pereda (1983, 950).

secundarios de valores el posible efecto beneficioso o perjudicial de las variaciones de resultados puede conllevar a que se siga una política de beneficios equilibrados. Clientes, proveedores, agentes sociales... pueden realizar unas u otras decisiones sobre la base de las cotizaciones sociales. De ahí la importancia a mantener unos beneficios estables. Quizás pueden ser más perjudiciales unos beneficios altos antes que unos beneficios con una tendencia equilibrada.

3.- El propio interés del manager o administrador. A la gerencia le puede interesar manejar las cifras contables en su único beneficio: más seguridad en el trabajo, mayor tasa de expansión de los incentivos, mejores compensaciones económicas y un estatus social y de poder elevado, entre otros. Por ejemplo, una inversión que conlleve un elevado riesgo pero que pueda reportar a la empresa importantes beneficios, y por ende al gestor, va a ser mejor evaluada como posible por el administrador que por los propietarios, puesto que éstos van a valorar más el riesgo mientras que aquéllos se encaminarán a por grandes beneficios. De cualquier modo, se intenta que prevalezca un equilibrio entre ambas posturas, por otra parte, difícil de conseguir. Así, Gordon<sup>59</sup> afirma que *“el manager altera la renta al objeto de mantener los niveles de satisfacción del accionariado que maximicen su utilidad, manipulando su importe y su tasa de crecimiento: si son altos los reduce, y viceversa”*.

Por lo general, estos tres bloques de motivaciones no son excluyentes, se pueden combinar incluso los tres o dos de ellos... Los procedimientos que permiten que la teoría del beneficio equilibrado se lleve a cabo pueden ser o bien la elección de procedimientos contables substitutivos (ej. elegir uno u otro método de amortización según interese); las alternativas sobre estimaciones que influyen en las cifras que contienen las cuentas anuales (ej. las estimaciones de la vida útil de un inmovilizado) y las decisiones de gestión (ej. momentos de realizar una inversión, de hacer enajenaciones, ...).

---

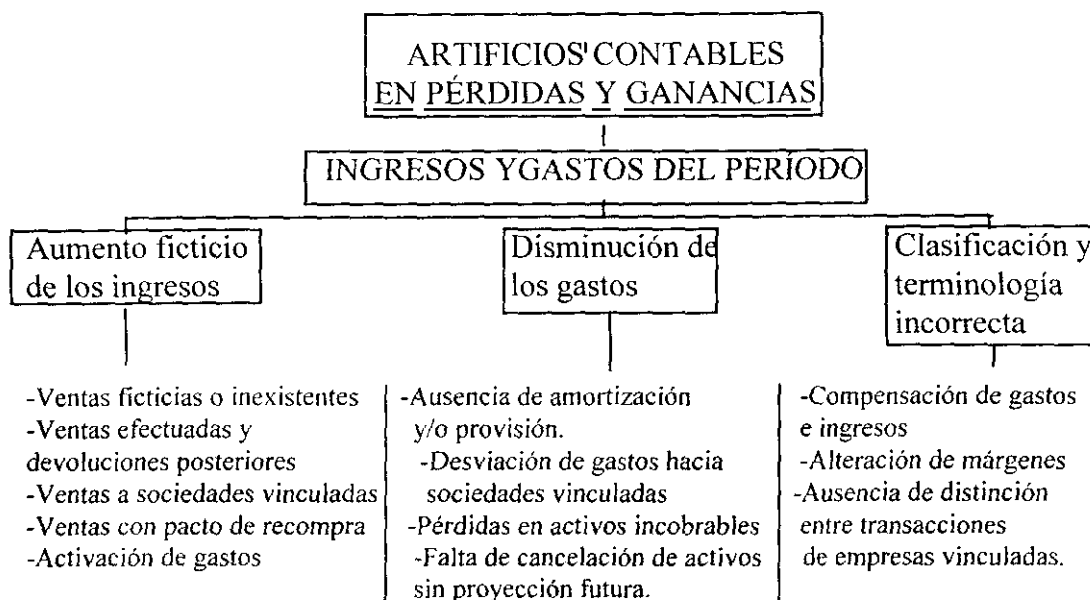
<sup>59</sup>Tomado de Tua Pereda (1983, 952).



Algunos autores vienen a confirmar la existencia, como indica Rivero Romero (1995, 445) de los “artificios” contables<sup>60</sup> para adulterar la cuenta de pérdidas y ganancias y conseguir el resultado más o menos pretendido. Los más utilizados son las variaciones de dotaciones a provisiones, las valoraciones irreales, las activaciones inadecuadas por exceso o por defecto y la adulteración de ingresos, entre otras.

Desde otro punto de vista, se trata el concepto de artificio contable como sinónimo de fraude contable, como para Grajal Martín y Gutierrez García (1997, 485). Este tipo de alteración es la que se debe perseguir y prohibir en cualquier caso, ya que “*suponen una alteración de la situación real de la sociedad*”. Y añaden seguidamente que “*constituyen, por tanto, hechos contrarios a la consecución del objetivo de la imagen fiel (...). Tal modificación, en la mayor parte de los casos, se realiza a través de la alteración de los resultados*”. En el siguiente esquema, de forma resumida, se exponen los principales artificios contables referidos a la cuenta de pérdidas y ganancias:

CUADRO 14



Fuente: Grajal Martín y Gutierrez García (1997, 494).

<sup>60</sup> Otro autor que también trata esta problemática es Cea García (1992, 454), utilizando la expresión de “*cosmética contable*”. Y añade en tono burlesco, pero destacando la importancia de la cuestión, que “*la cuenta de resultados, verdadero rostro de la empresa que trasciende al público se presente y exhiba en sociedad del modo más decoroso posible, lo que implicaría su paso por el salón de belleza contable*”. En espera de tiempos mejores la empresa sale al paso de posibles pérdidas cuantiosas que podrían tener efectos de “lápidas” para la empresa, sus trabajadores y todos los terceros implicados en el proceso productivo o en el servicio de la misma.

En ocasiones, la alteración de las cuentas puede suavizar el efecto de unas crisis que, posteriormente, puedan superarse. Sin embargo, aquellos que defienden esta situación creemos que deberían reflejar la situación real de la empresa de manera objetiva e informar de los posibles riesgos que tendría, justificando su situación en función de una mala coyuntura económica, ... en la memoria, informe de gestión o documentos internos dirigidos a los socios de esos negocios, en un intento de ser objetivos pero dando a conocer la situación real por la que atraviesa la empresa.

**B) CONTABILIDAD CREATIVA.** Se trata de otra teoría de alteración de las cifras contables. Destacar que ya en 1941 el AICPA definía la contabilidad como un arte que, como tal, lleva implícita la noción de creatividad, de creación. Este parece ser el germen de esta tendencia contable.

Muchas son las definiciones y matices que la genérica contabilidad creativa<sup>61</sup> soporta. Es un término sinónimo del posible mal uso de la técnica contable. Por otra parte, se puede comprender desde el punto de vista de Bemheim, tomado de Rodríguez Molinuevo (1996, 774), que a través de un ejemplo explica su forma de ver esta “contabilidad”. Cuenta de una misma realidad fotografiada por tres profesionales. Cada foto ofrece una visión diferente puesto que incluyen la subjetividad del profesional; *“son una única realidad, pero pueden dar lugar a diferentes imágenes que podrían ser consideradas como válidas y que, además, llevasen consigo la creatividad de su elaborador”*. Lo mismo puede suceder, en vez de un paisaje o una persona, con el patrimonio, la situación financiera y el resultado de la empresa.

Sin embargo, también hay autores que consideran la contabilidad creativa como aquella capaz de mejorar la información contable, dando una visión más positiva de esta realidad. Se trata de utilizarla para conocer qué partidas pueden alterar el resultado y tomar decisiones en función de esta visión.

---

<sup>61</sup>Como señalan los profesores Uroz y Quer (1996, 65) *“el título de contabilidad creativa puede llegar a ser cínico o simplemente sutil o puede que lacónico. Su objetivo es el de sistematizar las variables que pueden intervenir en la confección del resultado de un ejercicio y cómo puede ser manipulado o desdibujado”*.

Siempre han existido situaciones en las cuentas anuales que han hecho alterar la sustancia real del resultado empresarial. Sin embargo, es en coyunturas económicas negativas cuando la necesidad de alterar el resultado se agudiza y como señala Rodríguez Molinuevo (1996, 774) *“en épocas de crisis económica la tendencia de las empresas es emplear la información contable como estrategia en su favor, utilizando, si es posible, las opciones que permite la contabilidad, al objeto de dar una imagen más dulcificada de su situación económico-financiera y de sus resultados”*.

Naser (1993, 59), considera que su justificación está en *“la flexibilidad y la inconsistencia de las prácticas contables existentes, unidas a los requisitos legales”* debido a las posibilidades existentes en unas alternativas u otras. Amat y Blake (1996) señalan dentro de la definición de contabilidad creativa su justificación en función de posibles aspectos a manipular:

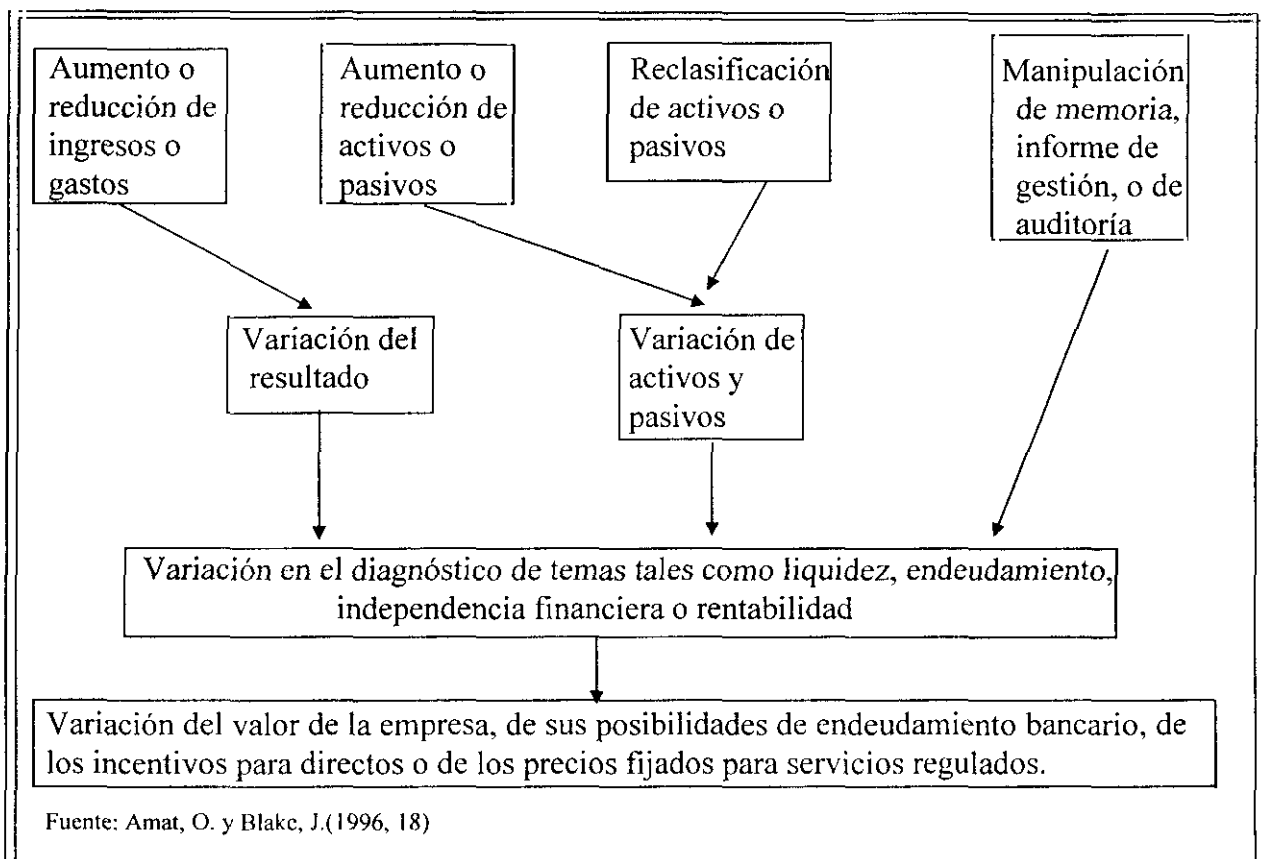
- a) los vacíos de la normativa existente. Como consecuencia de la evolución del entorno, por ejemplo, la normativa contable internacional no se pone de acuerdo al tratar denominados hechos fuera de balance. Los productos financieros son un buen ejemplo.
- b) las posibles elecciones entre diferentes criterios de valoración autorizados. Por ejemplo, se puede contabilizar un bien por el valor actual o el precio de adquisición. En uno u otro caso varía la incidencia que la inflación tiene sobre los mismos.
- c) desde nuestro punto de vista añadiríamos la incidencia que la incertidumbre tiene sobre la contabilización de los hechos económicos que ocurran en la empresa. Hay actuaciones que como consecuencia de la incertidumbre requieren de predicciones, suposiciones, ... Giner Inchausti (1992, 4) expone que *“la incertidumbre que rodea toda actividad económica impide plasmar de manera simple en un documento contable, algo aparentemente tan claro como el resultado del ejercicio o el valor del patrimonio empresarial”*. Y continúa añadiendo que *“se precisa hacer una serie de suposiciones relacionadas con el futuro para determinar el valor de los consumos llevados a cabo en el ejercicio, para decidir sobre la razonabilidad del cobro de las ventas, etc.”*. Actuaciones como las mencionadas son las que permiten manipular la información.

En general, es útil para conocer y comprender las limitaciones y la elaboración de la información contable. Conociéndolas podremos analizar mejor el resultado y sus componentes así como elaborar la información contable. Todo ello tiene importantes implicaciones, puesto que distorsiona los resultados y puede falsear a corto plazo la imagen de la empresa. Y estas dos implicaciones a su vez se pueden concretar en las siguientes prácticas contables:

- 1.- En situaciones de incertidumbre: decidir estimaciones, predicciones u opiniones en función de si interesa mejorar o empeorar la imagen, aumentar o reducir el resultado.
- 2.- En casos excepcionales: se puede considerar que son situaciones especiales o actividades ordinarias de la empresa en función del resultado que nos interese.
- 3.- Ante diferentes opciones: puede realizarse un cambio de criterio, justificado o no.
- 4.- Entre diferentes posibilidades: se puede elegir entre diferentes métodos o criterios.
- 5.- Hay también fraudes: como transacciones engañosas o irreales entre filiales.

Y esa información contable puede conseguirse a través de múltiples prácticas: aumentos de gastos, disminuciones de ingresos, variaciones de reservas, reclasificación de activos o de pasivos... Las manipulaciones más frecuentes y sus consecuencias son:

**CUADRO 15**



Son muchas las manipulaciones<sup>62</sup> contables que la práctica<sup>63</sup> de las empresas españolas presentan siguiendo a Carenys Fuster y Valls Roig (1996, 34), tales como alterar las valoraciones de los activos tales como existencias, clientes o inmovilizado mediante correcciones de valor insuficientes o excesivas, sin considerar el principio de prudencia; variar el valor de las reservas o de los resultados sin justificaciones aparentes, desfigurando la imagen fiel; ocultar o inflar ventas y gastos para modificar los resultados a conveniencia; retrasar o adelantar el registro de ingresos o gastos, sin tener en cuenta el principio de devengo; considerar gastos como inversiones o viceversa, incumpliendo las reglas establecidas para la activación de gastos; ....

Una de las funciones más útiles de la contabilidad creativa será conocer cuáles son las variables que pueden alterarse, las causas y los objetivos perseguidos. De este modo Uroz y Quer (1996) señalan las incidencias sobre el resultado de esas variables:

---

<sup>62</sup> Llegados a este punto, nos planteamos la relación existente entre la contabilidad creativa, el fraude y la ética<sup>62</sup>. Amat y Blake (1996, 20) insisten en considerar que *“existe una clara diferencia entre la transgresión deliberada de la legislación en casos como los citados, y la actuación dentro de la ley que encontramos en la contabilidad creativa”*. A pesar de todo, la contabilidad creativa, en general, se encuentra dentro de los límites impuestos por la ética<sup>62</sup>. Un comportamiento ético según Fernández da Silva (1993, 3) *“lo constituye el contemplar las consecuencias que nuestras acciones tendrán sobre los demás”* o lo que es igual *“con el concepto de responsabilidad universal”*. De ahí que algunas prácticas de las incluidas dentro de la contabilidad creativa puedan estar fuera de la conducta ética que debe perseguir todo contable y administrativo. Si profundizamos en esta materia, Fernández da Silva (1993, 2) nos señala que *“en los últimos años han surgido iniciativas que tratan de completar estos enunciados (conseguir el máximo beneficio) que consideran válidos, pero incompletos en la medida que no se cuestiona el modo de obtenerlos”*.

<sup>63</sup> Muchos son los ejemplos que encontramos en nuestro país sobre cuentas anuales que parecían indicar que el negocio era viable y que de un ejercicio económico a otro llegan a la quiebra técnica o a la suspensión de pagos. Cf. Gay Saludas (1996, 635 y ss.). Por ejemplo, *Uralita*. En 1993 tenía pérdidas de 7.722 millones de pesetas que realmente sobrepasaban los 10.000 millones debido a que en 1992 obtuvo unas pérdidas por depreciación de su cartera de valores por algo más de 5.000 millones y que no amortizó hasta junio de 1993 con cargo a reservas, sin pasar por la cuenta de pérdidas y ganancias y en concreto como pérdidas de ejercicios anteriores.

Un ejemplo más es el “Caso Banesto”. En 1990 se produjo, según el informe anual de banco, un recorte de un 62% de las dotaciones por amortizaciones y provisiones, con el fin de conseguir un aumento del 10 por 100 del beneficio respecto a 1989. En 1991 se aumentaron las dotaciones un 140 por 100, debido las disposiciones del Banco de España (BE). Pese al aumento de los gastos se consigue un incremento en los beneficios anuales de la entidad de un 14,3 por 100, debido al aumento de las ganancias extraordinarias por valor de 23.000 millones de pesetas. En el año 1992 disminuyeron los beneficios un 56 por 100, consecuencia de la desaprobación por la máxima autoridad monetaria de nuestro país de disminuir las dotaciones o bien aumentar los beneficios extraordinarios. A pesar de las disposiciones del BE, cuando se intervino el banco el agujero de Banesto superaba los 600.000 millones de pesetas, entre otras causas por la falta de dotaciones por provisiones tanto de créditos como por depreciación de valores mobiliarios. El banco estaba utilizando la contabilidad creativa para poder

CUADRO 16

VARIABLES/ CONCEPTOS	PROCEDIMIENTO (PRACTICA CONTABLE)	EFFECTO SOBRE EL RESULTADO
Compras final de año	Desplazando ejercicio	Aumenta
Compras final de año	Anticipando ejercicio	Disminuye
Ventas final de año	Anticipando ejercicio	Aumenta
Ventas final de año	Desplazando ejercicio	Disminuye
Ingresos	Desplazando ejercicio siguiente	Disminuye
Ingresos	Anulando/reduciendo el importe	Disminuye
Ingresos	Anticipando ejercicio	Aumenta
Gastos	Desplazando ejercicio siguiente	Aumenta
Gastos	Anulando/reduciendo el importe	Aumenta
Ingresos accesorios	Facturando ejercicio siguiente	Disminuye
Existencia-valoración	Sistema de valoración salidas	Disminuye
Existencia-valoración	Sistemas de costes	Disminuye
Amortización económ.	Aumentando % amortización	Disminuye
Amortización económ.	Reduciendo % amortización	Aumenta
Provisión por clientes	Aumentando % morosos	Disminuye
Provisión por clientes	Disminuyendo % morosos	Aumenta
Otras provisiones	No dotando provisiones	Aumenta
Ingr. complementario	Diseñando operación ficticia	Disminuye
Gast. complementarios	Diseñando operación ficticia	Disminuye
Beneficios	Difiriendo el reconocimiento	Disminuye
Pérdidas previsibles	No reconocimiento	Aumenta

Fuente: Uroz y Quer (1996, 66)

Según señala Stolowy<sup>64</sup> “de manera simplificada, la contabilidad llamada creativa apunta a dos objetivos: mejorar las cuentas y traducir la creatividad financiera”. El matiz peyorativo de la contabilidad creativa deja de tener sentido. En concreto, las aplicaciones de la contabilidad creativa se encuentran en tres campos diferenciados según Barthès de Ruyter y Gélard<sup>65</sup> como son: -la maximización del resultado, -el aumento de los recursos propios y -la disminución del endeudamiento aparente. Otros autores como Stolowy diferencian entre los procedimientos de la contabilidad creativa que tienen repercusión en: -la cuantía del resultado; -la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias y -la presentación del balance.

seguir manteniéndose competitivo ante la opinión pública española. No se trataba de una situación coyuntural de un momento concreto de tiempo.

<sup>64</sup>Citado por Rodríguez Molinuevo (1996, 777).

<sup>65</sup> Cf. Rodríguez Molinuevo (1996, 778).

## **2.1.2.- IMPLICACIONES SUBJETIVAS QUE AFECTAN AL CÁLCULO DEL RESULTADO.**

Una vez analizadas las motivaciones e imprecisiones que conllevan a la relatividad del resultado creemos que también es necesario conocer sus implicaciones. Hemos dividido las consecuencias derivadas de su cálculo en dos bloques: las derivadas de la teoría contable y las relativas a la inflación. Vamos a profundizar en cada una de ellas:

### **A) DERIVADAS DE LA TEORÍA CONTABLE.**

A diferencia de otras disciplinas, la contabilidad no es igual en todos los países ya que la empresa y su entorno difieren según la zona del mundo que referenciamos. Esto es, no existe una única teoría contable. Cada país tiene su propia regulación contable que actúa como fundamento de la práctica de sus empresas. Por ejemplo, empresas españolas que cotizan en mercados de valores extranjeros presentan diferentes cifras de resultado contable según se apliquen las normas del PGC o los PCGA del país donde cotizan, en moneda constante. La consecuencia a esta diversidad plantea problemas de: comparabilidad intertemporal y entre empresas, de duplicidad de información, de confusión para analistas mundiales, ... Además provoca la desconfianza de la información contable por parte de sus usuarios, necesitando más datos para conceder créditos, invertir en la empresa, vender productos...

Adentrándonos en los cimientos de la teoría contable en España, en primer lugar, el corolario básico de la contabilidad, la **imagen fiel**<sup>66</sup>, se ve afectado por la relatividad del resultado. El objetivo de la aplicación de una serie de convenciones contables, como son los principios, es alcanzar la imagen fiel; objetivo éste que se encuentra -salvando expresiones sinónimas- en la mayoría de los países. Sin embargo, la consecución de esa imagen de las empresas no parece ser tarea fácil cuando

---

<sup>66</sup> Algunos autores consideran inviable este concepto en nuestro país porque es la única normativa que permite el incumplimiento de la ley.

contamos con la existencia de multitud de resultados posibles, en aplicación al pie de la letra de la probada relatividad del beneficio o pérdida contable.

Antes de la entrada en vigor de la normativa comunitaria en España el Código de Comercio ya tenía recogido este concepto implícitamente como “*exactitud y claridad*”. Posteriormente se incluye la traducción del famoso “*true and fair view*” recogido inicialmente por la legislación inglesa. Sin embargo, nuestro legislador no lo conceptúa. Solamente señala como alcanzar dicho objetivo, no lo define. Niño Amo (1992, 610), recogiendo la definición de Francisco Cabón, recoge como posibles interpretaciones de este concepto las siguientes:

-sinónimo de exactitud, objetividad y verdad; “*es la que ofrece la información contable cuando refleja lo importante, sin errores y claramente expresado*”.

- predominio del fondo sobre la forma, “*un intento de enfocar la información contable sobre los aspectos económicos y financieros con preferencia a los jurídicos y fiscales*”.

- sinónimo de información útil, “*la información contable ofrece esta imagen cuando resulta útil para la toma de decisiones*”.

También existe una clara incidencia sobre el beneficio o pérdida empresarial de los **postulados contables básicos**, lo que le añade relatividad. En primer lugar, el hecho de que la empresa presuponga que tiene vida ilimitada provoca la necesidad de no poder esperar a concluir la vida económica de la misma para conocer sus resultados periódicos, puesto que son necesarios tanto por imperativo legal, como por cuestiones de índole financiera, por motivos de una buena gestión empresarial. Así pues, el *principio de empresa en funcionamiento* es el que determina crear el artificio contable del resultado periódico. No se puede esperar a liquidar la empresa para conocer con exactitud su beneficio o pérdida. En palabras de Martínez Arias (1988, 14) “*aparece así la noción del resultado periódico como una magnitud relativa*”.

Por otra parte, del supuesto de continuidad y de la determinación periódica del resultado surge la necesidad de establecer un criterio que delimite en el tiempo los componentes que pertenecen a uno o a otro ejercicio. Este criterio es el llamado



*principio del devengo* que, además, distingue la corriente real de la financiera. La división artificial de un resultado según criterios temporales implica la relatividad del resultado.

Además, el *principio del devengo* está muy vinculado con otros criterios: el de *importancia relativa*, registro, correlación de ingresos y gastos y el de prudencia. Por ejemplo, a la hora de elegir un criterio de valoración de mercaderías, se deberá tener presente la importancia de uno u otro método de cara a facilitar la claridad de la información contenida en las cuentas anuales. El *principio de registro* también influye puesto que señala cuándo deben reconocerse contablemente los hechos económicos, en el momento en que se originen los derechos y obligaciones asociados a los mismos. Si no se supiera cuándo registrarlos en la cuenta de pérdidas y ganancias, el resultado sería muy diferente de unas a otras empresas aún realizando las mismas transacciones.

En cuanto al *principio de correlación de ingresos y gastos* define la composición del resultado del ejercicio, determinando la imputación de los ingresos y los gastos del período. El *principio de prudencia* señala que se justifica dentro de la incertidumbre que rodea a las transacciones de las empresas. Se trata de un principio conservador que plantea importantes conflictos a la hora de poner en práctica el resto de convenciones. Tua Pereda (1983, 13) señala que “*el grado de prudencia a utilizar debe ser tal que asegure simultáneamente la conservación del valor sustancial en funcionamiento, un mínimo de objetividad y la necesaria relevancia de los estados financieros*”. Muchos autores lo consideran como uno de los principios que más distorsionan el resultado de la empresa.

La principal diferencia entre los PCGA de los países continentales y anglosajones se encuentra en la aplicación preferente de uno de los dos principios anteriormente señalados. En la legislación de los países continentales el principio de prudencia tiene prioridad sobre el de correlación mientras que éste último es el guía de los países anglosajones. La principal justificación la encontramos en el papel hegemónico de los financiadores según los distintos tipos de empresas como expondremos en un capítulo posterior. En cualquier caso, para la necesaria y ansiada

armonización contable internacional el papel<sup>67</sup> de estos dos principios debe ser valorado, sopesado y, en su caso, corregido.

No obstante, la existencia de muchos criterios a la hora de contabilizar los hechos contables provoca que se puedan variar los estados contables “a capricho”. De ahí que se establezca el postulado de *uniformidad*. Y cuando se valoran los bienes para que no haya variación de uno u otro elemento se establece como norma general el principio del *precio de adquisición* o coste histórico. Éste también afecta al resultado puesto que los gastos de los factores productivos son anteriores al precio de venta de los productos fabricados, lo que determina un desfase valorativo entre los ingresos y los gastos. Además, si existiera inflación estarían valorados en unidades monetarias diferentes.

En resumen, los principios contables, fundamento teórico sobre el que se sustenta la contabilización de los ingresos y los gastos, y por ende, la determinación del resultado contable, se ven implicados en la formación del beneficio o la pérdida empresarial. Ahora bien, las diferentes posibilidades o alternativas que admiten los principios a la hora de contabilizarlo da lugar a diferentes alteraciones del mismo bien por la necesidad de repartir menos beneficios, de pagar menos impuestos, de dar una imagen determinada a la sociedad, ... Son pues los principios, en primer lugar, y sus normas desarrolladoras, en segundo lugar, quienes permiten que no exista un resultado único y exacto.

En general, las dos consecuencias más importantes relativa a la aplicación de las normas contables son, siguiendo a Alvarez López (1995, 172):

- a) la existencia de criterios subjetivos de valoración, que implica la necesidad de objetivar, en la medida de lo posible, las valoraciones; y
- b) la arbitraria división de la vida empresarial en ejercicios, que conlleva el requisito de delimitar razonablemente las operaciones de cada período.

---

<sup>67</sup>En este sentido consideramos oportuno la afirmación de San Frutos y Sosa (1999, 410) al señalar que “respecto a la reforma prevista en nuestro PGC debe suprimirse la prioridad que se le asigna al principio de prudencia que extiende su influencia no sólo a la resolución de conflictos entre principios obligatorios, sino que llega a impregnar el enfoque de buena parte de las normas de valoración”.

De ahí que las conclusiones sean claras:

- 1.- se produce una falta de confianza por parte del usuario por la provisionalidad y fácil manipulación de la cifra del resultado.
- 2.- como consecuencia de la primera, la imagen de la empresa tiende a no ser la verdadera porque no hay seguridad sobre la información y las intenciones de la administración.
- 3.- dificulta la comparabilidad de datos entre empresas y en el tiempo; si se hace continuada la manipulación puede estar falseando datos muy importantes como el pago de impuestos.
- 4.- no se consigue la imagen fiel de los resultados de la empresa, lo que disminuye la confianza inicialmente señalada y necesaria para que la contabilidad sea un sistema de información útil para la toma de decisiones coherentes...

## **B) CONSECUENCIA DE LA INFLACIÓN.**

La inflación para Carbajo Vasco (1995, 75) *“se convierte en un fenómeno que condiciona toda la vida y actividad de las empresas”*. Afecta a las decisiones empresariales tanto en cuanto al tiempo de utilización de los activos como a la posibilidad de las empresas de endeudarse, la elección de la vida del activo, la posibilidad de adelantar o retrasar inversiones... Pero también tiene efectos significativos en la contabilidad.

Ante esta situación y ya que la información que emana de las cuentas anuales será útil cuando consiga la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de cualquier empresa, mediante la aplicación de los principios y normas contables y la inflación se está afectando a esta imagen, en mayor o en menor medida. Por regla general, siguiendo a Bernabeu Sánchez (1983, 19), *“la contabilidad tradicional, que utiliza como unidad de medida la unidad monetaria, y como principio de valoración el precio de adquisición, principalmente, se ve seriamente afectada en épocas de inflación, dejando de ser representativa de la realidad de la empresa”*.

Por lo tanto, ya tenemos una primera consecuencia genérica que consiste en el efecto de las tasas de inflación acumuladas que pueden llegar a “desvirtuar” las cifras contables<sup>68</sup> y con ellas las decisiones que en función de las mismas se puedan adoptar.

En cuanto a los fundamentos del sistema contable en cada país, se estipulan ciertas connotaciones para “salvar”, en la medida de lo posible, los efectos de la inflación. En principio, **la imagen fiel**, se ve afectada por las variaciones de precios de la economía. Se produce, como consecuencia de la inflación, una pérdida de relevancia de la información tradicional, contraponiéndose la fiabilidad/objetividad con la relevancia. De Jorge Asensi (1986, 193) señala que “*los estados financieros tradicionales no permiten juzgar de la eficiencia en la administración de los recursos al no proporcionar unos datos comparables sobre resultados obtenidos y recursos empleados para ello*”. Al menos, señalar la existencia de inflación y sus posibles consecuencias en la memoria sería un requisito mínimo que debería imponerse en nuestra legislación, como mantiene Goxéns Duch (1990, 169). Siguiendo esta elección se facilita a los administradores el “*poder discrecional que permite a la gerencia informar de unos beneficios satisfactorios (inferiores a los reales), reduciendo de esta manera la carga impositiva y los pagos en concepto de dividendos*”, según Durán y otros (1986, 254)

En cuanto a los **principios contables**, el problema contable relacionado con la inflación reside pues en el uso permanente del *principio del precio de adquisición* aún existiendo inflación. Es el principio contable que se ve directamente afectado por las variaciones de precios, implicando indirectamente también al resto de principios. Autores como Cea García (1990a, 27) afirman categóricamente la existencia de una contradicción entre la imagen fiel y el precio de adquisición. Cea García (1986b, 71) expone que la “*IV Directiva reconoce las insuficiencias del precio de adquisición*

---

<sup>68</sup> Pero también la inflación supone una alteración de las cifras que recogen las cuentas anuales de las empresas, puesto que la valoración del patrimonio mediante la aplicación del principio del precio de adquisición determina una información heterogénea, a través de las cuales siguiendo a Lazzati (1986, 23) sería como querer sumar kilómetros con centímetros cuadrados y con metros cúbicos. Y eso es lo que sucede cuando las tasas de inflación son elevadas. Como recoge Rivero Romero (1995, 470), “*resulta extremadamente difícil conocer la situación económica y financiera de la entidad y el resultado auténticamente generado en el periodo estudiado, conocimientos que precisamente constituyen el objetivo principal de la contabilidad*”.

para medir el resultado y determinar el neto patrimonial real de la sociedad en épocas de inflación". Como posible solución considera la posibilidad de establecer distintos regímenes valorativos para "atajar la pérdida de significación de los datos contables ante un marco con alza de precios continuos"; sin embargo, en ocasiones, la falta de uniformidad distorsiona más que beneficia.

Por su parte, otros autores como Fidalgo y Prado (1995, 824) señalan que el criterio de precio de adquisición se fundamenta en la contabilidad externa como objetivo, prudente y haciendo prevalecer la garantía frente a terceros. De ahí que afirmen que "el precio de adquisición informa de las cantidades invertidas en el pasado y será coincidente con el valor actual de los bienes en caso de estabilidad monetaria y ausencia de innovación tecnológica". También, autores como Fernández López<sup>69</sup> señalan que un bien adquirido muchos años atrás no representa la imagen fiel de la empresa. Y matiza que es cierto que "un exceso de valoración puede perjudicar a los acreedores que con base en la misma concedan créditos a la entidad, pero no es menos cierto que una valoración manifiestamente insuficiente puede perjudicar a los socios que enajenen sus participaciones en función del valor teórico" (como viene exigido por los Estatutos en algunas cláusulas de sindicación). Pero, no cabe duda, que el principio del precio de adquisición, siguiendo a Belkaoui<sup>70</sup> (1993, 269) "ha sobrevivido al test del tiempo", lo que en última instancia justifica su utilidad.

Indirectamente también ocurre igual con otros principios. Con relación al principio de prudencia, Machado Cabezas (1996, 812) señala textualmente que "así, por ejemplo, cuando al final del ejercicio no se modifica el valor de adquisición de un activo para reflejarlo de acuerdo con el de mercado si éste es mayor que aquél, se están aplicando simultáneamente los principios de prudencia y de precio de adquisición". La aplicación del coste histórico aún en épocas de inflación viene a ser prudente a la hora de realizar las valoraciones, sobre todo, de cara a los acreedores de

<sup>69</sup>Citado por Gota Losada (1997, 114).

<sup>70</sup>Esta afirmación la realiza citando a Mantz como sigue "la contabilidad es lo que es hoy no tanto por el deseo de los contables como por la influencia de los hombres de negocios. Si esos que dirigen y toman decisiones no hubieran encontrado los estados financieros basados en costes históricos útiles durante el tiempo, los cambios en contabilidad hubieran sido hechos hace mucho tiempo".

la empresa, garantizándoles como mínimo lo que ya existe, dejando fueran los potenciales aumentos todavía no realizados.

Respecto al *principio de importancia relativa* también podemos realizar la matización de que en épocas de fuerte inflación<sup>71</sup> los datos contables carecen de validez expresados en unidades monetarias constantes, no representan la imagen fiel de los resultados de la empresa. Con inflación, “*la objetividad suele oponerse a la relevancia*”, como recoge Gonzalo Angulo (1993, 230). Además, el patrimonio en situaciones de inflación representa información irrelevante. Belkaoui<sup>72</sup> (1993, 237) se expresa señalando que la valoración a precios históricos “*puede producir cifras erróneas si los cambios en los valores de los activos durante el tiempo son ignorados*”.

A pesar de todas estas críticas, y de estar fuertemente fundamentadas se sigue manteniendo el precio de adquisición por la falta de alternativas serias. Solamente en países como Inglaterra se aplica el valor de mercado como complemento al valor de adquisición. La subjetividad de aquél hace que se mantenga éste, a pesar de sus “debilidades”. Un paso adelante ha sido la reciente aprobación por el FASB americano del SFAS No. 133, que acepta la valoración de determinados instrumentos financieros y derivados siguiendo el ‘fair value’ o valor razonable<sup>73</sup>, como analizaremos posteriormente.

Por tanto, ya nadie duda que la inflación supone un ***deterioro significativo de la información contable de las empresas***, además de sus consecuencias en el plano fiscal, que veremos con posterioridad. Sus efectos sobre la cuenta de pérdidas y ganancias son significativos y se traducen en un mayor beneficio, en parte, no proveniente de una mejor gestión, eficacia y eficiencia de la empresa en la realización de su objeto social, sino debido a la existencia de tasas de inflación de la economía,

---

<sup>71</sup> Se suele considerar una inflación importante y preocupante cuando supera los dos dígitos.

<sup>72</sup> También recoge este autor que los datos de la contabilidad tradicional pueden ser irrelevantes y desconcertantes para sus usuarios, por ejemplo, por “*la falta de utilidad de los ratios usados para preparar los estados financieros conforme al principio del precio de adquisición*”.

aspecto coyuntural tal sobre el que la empresa no puede actuar. Es decir, que los resultados obtenidos no son reales ya que una parte de los mismos son nominales<sup>74</sup>. Si el beneficio no es real las decisiones que se fundamenten en el mismo pueden no ser adecuadas. Mattessich (1977, 169) hace suyas las reflexiones de Edwards y Bell recogiendo dos conceptos de beneficios cuando existe inflación:

**Beneficio empresarial**

Salidas a valor actual  
-entradas a valor actual  
=beneficio ordinario a valores actuales  
+ganancias de capital realizadas  
=*Beneficio empresarial (business profit)*

**Beneficio contable**

Ventas a valores actuales  
-gastos a costes históricos  
=beneficios ordinarios  
+ganancias de capital realizadas  
=*Beneficio contable*

Así llegan a la conclusión de que el beneficio recomendado como útil, medible y estable es el concepto de beneficio que no esté distorsionado por el coste histórico, separando las ganancias de mantenimiento de las de las actividades propias de la actividad objeto de cada empresa. Tener en cuenta esta diferenciación supondría, sobre todo en épocas de elevadas tasas de inflación, eliminar los riesgos<sup>75</sup> de descapitalización a los que podría verse afectados la empresa. Y además, del apuntado aumento de la presión fiscal por Hacienda<sup>76</sup> si se reparten beneficios entre los accionistas -siguiendo una tónica general de ejercicios pasados- se está repartiendo entre los propietarios de la empresa una parte de la estructura de la misma, antes de la liquidación. Es lógico que los accionistas exijan mayor reparto de dividendos. La buena imagen de la empresa ante los accionistas, en ocasiones, puede forzar el reparto de beneficios que no son reales. Se van a tener que detraer parte de las reservas para

<sup>73</sup>Se están realizando también diferentes estudios para analizar la posible aplicación del precio de mercado (fair value) como criterio valorativo de las empresas, si bien solamente en casos muy específicos se permite su uso.

<sup>74</sup> Cubillo Valverde (1980, 17) afirma que cuando se inicia un proceso inflacionista parece que la empresa sale beneficiada, si bien "siendo el mercado, en términos generales, el elemento determinante del beneficio empresarial en la economía capitalista, la contabilidad recoge "mayores ganancias nominales", toda vez que, mientras las ventas se hacen a los nuevos precios de mercado (precios inflados), el cálculo del coste de producción de tales ventas se efectúa en relación con los precios de adquisición de sus elementos componentes (costes históricos)"

<sup>75</sup> Las principales cuestiones que preocupan a una empresa debido a la inflación, siguiendo a García Echevarría (1980, 327), son: "(1) la creación de patrimonio ficticio, (2) la existencia de beneficios ficticios y (3) la tributación sobre beneficios ficticios".

<sup>76</sup> Puede provocar problemas serios de tesorería como expone con acierto Narváez Liceras (1993, 36): "una base nominal del beneficio da lugar a una parte alícuota real superior o incluso que el impuesto sobre sociedades pueda ser de hecho un impuesto mixto sobre beneficio o sobre el patrimonio del sujeto económico".

atender a las exigencias de sus propietarios. Si disminuyen las reservas y la coyuntura económica no es favorable, la autofinanciación es vital para las empresas ya que aumenta la dificultad de realizar nuevas inversiones necesarias para mantener la capacidad o encontrar nuevas oportunidades de negocio. Para Narváez Licerias (1993, 35) *“la continuidad operativa de la empresa puede verse dañada”*.

Todas estas situaciones pueden provocar que la empresa tenga que buscar financiación complementaria o ver la estructura del fondo de rotación necesario modificada, aspecto éste que, para Rivero Torre (1995, 65), *“no es siempre deseable ni aconsejable (...)”*. Si se quiere mantener, se tendrán que llevar a cabo actuaciones que en ocasiones no dependen de la propia empresa, como pueden ser un mayor descuento bancario de efectos, ventas a plazo por ventas al contado...

Con inflación Aloi (1979, 17) establece que la dirección debe garantizar el equilibrio económico-financiero-patrimonial de la empresa con el fin de obtener un resultado del ejercicio que, traducido a términos reales, *“mantenga la continuidad en la tendencia de la rentabilidad global de gestión”*. Se plantean así muchos problemas a la hora de planificar a largo plazo, tanto por parte de la empresa como por los inversores; además de las dificultades de realizar un análisis de la situación económica y financiera de la empresa. Entre las decisiones que tienen que tomar los administradores están las referentes al periodo de utilización de los activos, la política de dividendos, el cálculo de costes, las políticas de inversiones y su selección, la relación fondos ajenos/ fondos propios (ya que el efecto inflacionario origina que los primeros sean una fuente de financiación más barata), la elección de la vida del activo, el retraso/adelanto posible de las inversiones...en resumen, son los efectos sobre la empresa que condicionan la inflación, como recoge Carbajo Vasco<sup>77</sup> (1995, 75).

Sin salirnos del objetivo de nuestro trabajo sí queremos reseñar la propuesta de normativa contable española sobre la inflación de Rodríguez Figueroa, Gibaja Nuñez y Yebra Cemborain (1986)<sup>78</sup> a través del establecimiento de *“una metodología sencilla*

---

<sup>77</sup>Tomado de Auerbach (1994).

<sup>78</sup>II Congreso de AECA.



y objetiva mediante un sencillo sistema de indicación, en base a un índice general de precios al consumo”.

En general, como afirma Mattessich (1995, 98) la contabilidad a costes históricos “no sólo ignora las ganancias por tenencia sino que las incluye en los beneficios ordinarios”. Es decir, que evaluar una empresa o su dirección por los beneficios ordinarios de una empresa tiene imperfecciones, como puede ser la inclusión de aspectos coyunturales (como la inflación), que “engordan artificialmente” la cifra del resultado de las actividades principales de una empresa. Pero a pesar de esta afirmación tan grave la realidad es bien distinta. De ahí que Mattessich cite un estudio realizado por Beaver y Landsman en 1983 sobre la reacción de los usuarios de los estados financieros. Llegan a la sorprendente conclusión de que “los estados basados en los costes históricos son al menos tan informativos o más que aquellos basados en valores actuales o niveles ajustados de precios”.

El único medio que tienen las empresas españolas de “salvaguardarse” de la inflación es la aplicación de las leyes de actualización. Mediante el siguiente cuadro resumiremos cómo afecta la última ley de actualización de balances de 1997 al resultado contable de las empresas:

CUADRO 17

	AUMENTA RDO. CONTABLE	DISMINUYE RDO. CONTABLE
<i>A corto plazo</i>		-Desembolso de la cuantía del gravamen del 3 por 100. -Desembolso de un mayor IS por la reversión de provisiones dotadas por el aumento del valor teórico de los títulos
<i>A largo plazo</i>	-Unas mayores amortizaciones deducibles → lo que provoca una cuota del IS menor -Reducción de plusvalías por depreciación monetaria y diferimiento en la base de plusvalías por reinversión. -Disminución gastos financieros → por la reserva actualización disponible	-Desembolso mayor del IP o el ISD. -Aumento del coste del producto al incorporar mayores gastos → disminución de márgenes.

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro-resumen anterior a corto plazo los inconvenientes son superiores a las ventajas. A largo plazo sus ventajas serán la inclusión de un mayor gasto por amortizaciones en la base imponible del impuesto de sociedades (IS), al aumentar el valor de los bienes sobre los que aplicar el criterio de amortización elegido. También se producirá una reducción de plusvalías por depreciación monetaria y un diferimiento en la base de plusvalías por reinversión, lo que favorecerá que determinadas empresas puedan realizar inversiones, en principio, con menos presión fiscal. Y por último, otra ventaja será la disminución de los gastos financieros, debido a la reserva actualización disponible una vez que la legislación lo permita.

Entre los inconvenientes de actualizar a largo plazo se encuentra una reducción del resultado contable. Y en consecuencia los dividendos no podrán mantenerse al reducirse las bases sobre las que se calcula sus beneficios. También las cuotas fiscales a pagar tanto en el impuesto sobre patrimonio (IP) como en el impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD) (siempre que se realicen esas actividades de donación o herencia). Por otra parte, un efecto también importante para toda la estructura comercial de una empresa, el aumento del coste del producto al incorporar mayores gastos (por ejemplo, las amortizaciones), puede producir una disminución de márgenes, que no se corresponda con una reducción de ventas o un aumento real de los gastos de fabricación del producto en cuestión.

En general, serán muchos los aspectos<sup>79</sup> que tendrán que sopesar las empresas que se planteen actualizar o no sus balances; las principales diferencias en empresas de igual tamaño económico y en su misma situación estratégica, serán las siguientes:

---

<sup>79</sup>Una vez conocidos el número y el tamaño de las empresas que actualicen sus balances conoceremos el verdadero alcance de esta norma fiscal.

## CUADRO 18

Aspectos en los que influye:	SI ACTUALIZA	NO ACTUALIZA
-en el balance:	-aumento valor inmovilizado -aumento cifra activo total -aumento de sus reservas -aumento valor existencias <sup>80</sup> -aumento tesorería por reducción de dividendos -futuros aumentos capital social -futuras reducciones pérdidas	-
-en la cuenta de pérdidas y ganancias:	-aumento gasto:gravamen3% -ingreso por desdotación provisiones -aumento gasto amortización -disminución gastos financieros <sup>81</sup> -aumento costes admon. -menor resultado contable -menor cuota a pagar IS -menores márgenes brutos -menores b° nominales <sup>82</sup>	-gasto de amortización menor al real -mayor resultado contable -mayor cuota a pagar IS -menores costes admon. -existencia b° nominales
-en la memoria:	-mayor información sobre plusvalía actualización, efectos	-
-en el resultado fiscal:	-aumentos BI amortizaciones y por desdotación provisiones, no por plusvalías actualización. -reducciones plusvalías por depreciación monetaria y re inversiones, no por plusvalía venta inmovilizado. -exenciones ITPAJD futuras ampliaciones de capital. -aumento cuotas IP y ISD.	-mayor cuota a pagar IS. -reduccion plusvalía venta inmovilizado. -no exenciones fiscales en aumento capital. -menores plusvalías por transmisiones patrimoniales.
-en el análisis ec./financiero:	-mejora ratio endeudamiento. -mayor valor teórico acciones. -mejora ratios inmovilizado, gastos y reservas.	-
-otras implicaciones:	-mayor acceso a financiación. -mejor reflejo imagen fiel. -aprox. real al coste producto. -aumenta límite emisión oblig. -"mala imagen" reducción b° -posible evasión fiscal. -potencial acelerador inflación. -aumentos obligaciones legales.	-recortes acceso financiación -toma decisiones erróneas en gestión interna. -reparto de b° ficticios. -falsa imagen fiel empresa y sus administradores. -mantenimiento de precios.

Fuente: elaboración propia.

<sup>80</sup>Por la incorporación de unos mayores gastos a los productos, un mayor coste de las existencias de productos terminados

<sup>81</sup>Debido al mayor poder de negociación de su financiación externa, por la mejora de su ratio de endeudamiento.

<sup>82</sup>Porque el tope de actualización es de un 91% mientras que el IPC desde 1993 es de un 108%.

## **2.2.- LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO EN EL MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD**

A partir del informe Trueblood (1974) la teoría contable dio un giro en su búsqueda de una coherencia y consistencia conceptual. Cada vez la economía se iba globalizando más y con ello la contabilidad se complicaba, requiriéndose la existencia de generalizaciones que justificaran la elección de normas, la resolución de problemas prácticos diferentes,... De ahí que en el APB Statement No. 4 se fundamentara la existencia de un marco conceptual justificado por la existencia de diferentes prácticas que era necesario sistematizar para ser útiles para la toma de decisiones coherentes. Por ejemplo, no se pueden elegir diferentes criterios de imputación a resultados de gastos de investigación y desarrollo y de intereses en financiación ajena de inmovilizado material en curso si ambos tienen la misma esencia: distribuir en varios ejercicios la carga de esos desembolsos que van a tener incidencia significativa en los ingresos de más ejercicios económicos.

El marco conceptual<sup>83</sup> viene a añadir la coherencia necesaria y lógica de las normas contables aplicadas a la práctica; si bien se han levantado muchas críticas<sup>84</sup>, estamos de acuerdo con Vela Bargues (1996) al afirmar que a pesar de las críticas ha sido más importante el avance que el retroceso por esta propuesta. La utilidad del marco conceptual del FASB se resume en el deseo de servir al interés público prescribiendo la naturaleza, función y límites de la contabilidad general y de los

---

<sup>83</sup> Autores como Gabás Trigo (1991, 15) justifican la conveniencia de un marco conceptual genérico sobre tres puntos: a) la fundamentación científica y reconocida; b) el desarrollo del sistema financiero, a la hora de solucionar conflictos ante problemas concretos; y c) evitar luchas de intereses ya que la información preferentemente debería ser neutral. Y añade que "la información no es neutral respecto del comportamiento de muchos usuarios". Además, la tendencia internacional actualmente gira en torno al marco conceptual ya que el citado autor (1991, 35) considera que es "una herramienta eficaz para mejorar el proceso y producto de la regulación contable", además de servir "para orientar la regulación contable y resolver las fuertes controversias surgidas de aspectos conceptuales a desarrollar en normas concretas".

<sup>84</sup> Entre otros destacan Anthony, R.N. (1987) y Dopuch, N. y Sunder, S.: (1980).

estados financieros; facilitando la elaboración de información objetiva relevante, ayudando a fomentar la asignación eficiente de recursos escasos y estimulando a los estados financieros para desarrollar eficientemente su función.

En consecuencia, después del americano, se han desarrollado nuevos marcos conceptuales como el del IASC, el de Australia, Canadá y el de Inglaterra. Esta tendencia, exclusivamente anglosajona<sup>85</sup>, va teniendo cada vez más adeptos por la necesidad de proporcionar coherencia a las normas y criterios contables en otros países, ya que cada vez más el escenario económico-social se complica, sobre todo, debido a la globalización de los mercados y de la economía, que dificulta legislar todas las opciones posibles. En esta línea se encuentra el primer proyecto de marco conceptual continental realizado por Francia (OECD) en 1996.

Cada marco conceptual tiene que definir y aclarar el objetivo principal de la contabilidad financiera en cada caso. En el SFAC 1 (1978, pá. 43) es la medida del *resultado (earnings) y sus componentes*". Destacamos el SFAC 1 por dos motivos: por un lado, por la diferenciación entre resultado neto (earnings) y resultado global (comprehensive income); y por otro, por la coherencia conceptual al tratar el concepto de resultado global como aquél que incluye todas las variaciones del patrimonio neto, excepto las relativas a sus propietarios. Se reconocen qué partidas forman parte del resultado y cuáles no pero no se explicita cómo presentar un estado de resultados con ambos conceptos.

También se matiza que la razón de usar el término 'comprehensive income' en vez de 'earnings' es porque se ha decidido reservar explícitamente este último concepto para "*un posible uso*<sup>86</sup> *para designar un concepto diferente que sea un componente del resultado global*". Se utiliza el término 'net income' como saldo final de la cuenta de pérdidas y ganancias y se refiere al concepto de 'earnings'. A futuro se

---

<sup>85</sup> Explicita Gabás Trigo (1991, 37) que la importancia de cualquier proyecto está en función de "*la apreciación social de la información contable y por ello parece lógico que sea en países anglosajones donde se manifieste con mayor intensidad, porque la sensibilidad del mundo económico a la norma contable está muy viva (...) y cuantifican los efectos positivos o negativos de la regulación contable*".

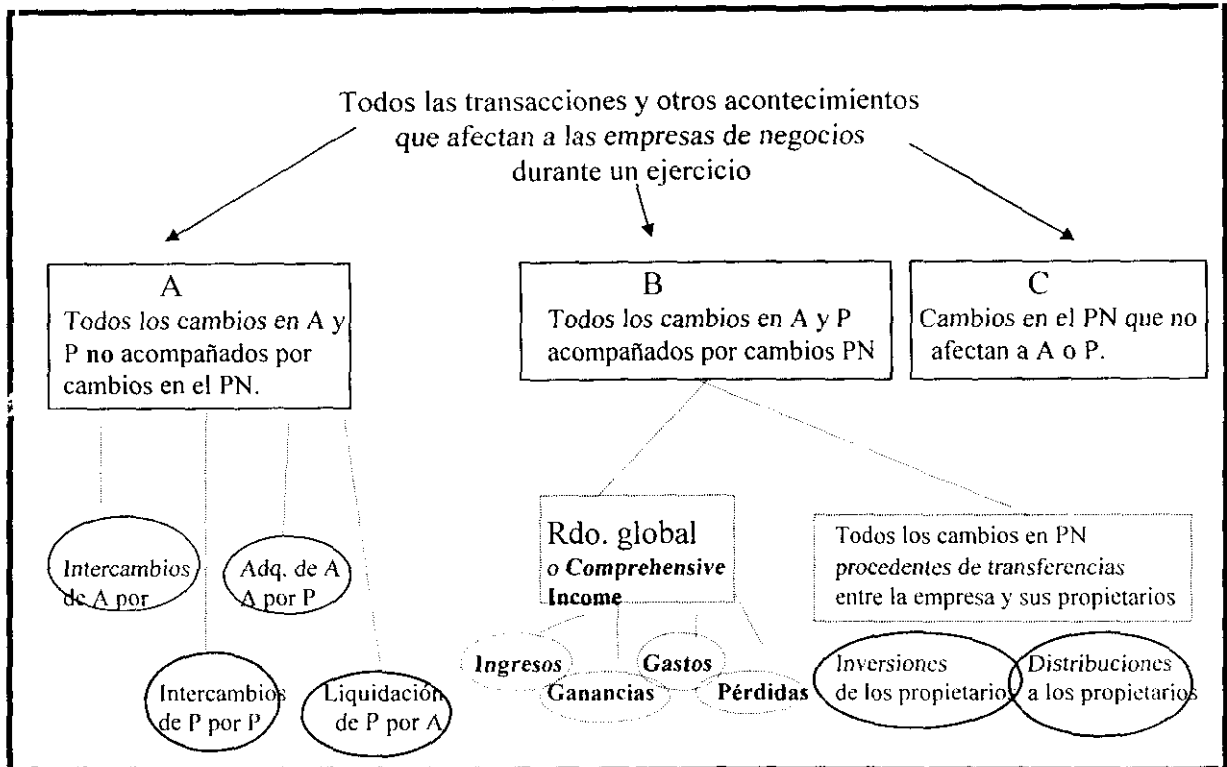
<sup>86</sup> Y en la nota a pie de página número 25 se pone un ejemplo: los ajustes por pérdidas o ganancias de ejercicios anteriores no se incluyen dentro de las ganancias y sí dentro del resultado global.

predice que habrá varios términos que serán usados para nombrar a las ganancias, como por ejemplo 'net income', 'profit' o 'net loss' así como para el resultado global, como por ejemplo los cambios totales en el patrimonio neto procedentes de no propietarios o pérdidas totales.

La principal diferencia existente entre el primer, el tercer y el quinto informe sobre los conceptos básicos del marco conceptual del FASB está en que el SFAC 1 confunde términos y denomina a cualquier resultado positivo 'earnings', mientras que en el SFAC 3 se utiliza el término 'comprehensive income' para lo que en el primer statement se denomina 'earnings', es decir, el concepto genérico de resultado contable de la empresa en un período concreto. Ya en el SFAC 5 queda clara su relación siendo las ganancias un subconjunto limitado a las actividades normales del devenir empresarial de un concepto más genérico y amplio como es el del resultado global. La inclusión de ciertas partidas como, por ejemplo, ajustes positivos de cambio en moneda extranjera, dentro de las ganancias de una empresa distorsionaría la cifra de referencia sobre la eficacia empresarial o la posible evaluación de sus administradores, aspectos tales que sí serían de interés, por ejemplo, a la hora de calcular las ganancias por acción de una empresa y así poder vislumbrar el futuro de la empresa en función de las expectativas creadas con una información completa de unos hechos ya pasados.

Después de definir y delimitar los términos de activo y pasivo, el SFAC 6 analiza el concepto de patrimonio neto de las empresas lucrativas como el interés de sus propietarios. Entre las transacciones y acontecimientos que producen cambios en el patrimonio neto de las empresas de negocios se expone el esquema propuesto en el párrafo 64 para encuadrar así los conceptos a analizar en este estudio:

CUADRO 19



Fuente: párrafo 64 del SFAC 6.

El resultado global (comprehensive income) agrupa las variaciones en el patrimonio neto de una empresa durante un período por transacciones u otros eventos y circunstancias que no provengan de sus propietarios. Se incluyen todos los cambios en el patrimonio neto excepto los resultantes de las aportaciones o distribuciones de los propietarios a la entidad. La relevancia de esta delimitación no se encuentra solamente en este concepto en sí mismo sino en determinar los conceptos de ingresos, ganancias, gastos y pérdidas.

Por otro lado, en el párrafo 74 del SFAC 6 se señalan las transacciones o hechos económicos que generan el resultado global del ejercicio proceden de:

- 1.- las transacciones de intercambio y otras transferencias entre la empresa y otras entidades que no son sus propietarios.
- 2.- los esfuerzos productivos de la empresa y
- 3.- los cambios de precios, casualidades y otros efectos de interacción entre la empresa y el entorno económico, legal, social, político y físico de las cuales forma parte.

Y es que el término de ‘comprehensive income’ engloba un concepto amplio que no tiene en la actividad principal de la empresa su fuente primaria de información ya que está afectado por eventos y circunstancias que pueden estar en parte o en todo más allá del control de la empresa y sus directivos. Así se incluyen las ganancias como un componente más del resultado global y algunos autores, como por ejemplo, Penman (1997, 120) lo define bajo la concepción de Hicks “*es la variación de riqueza ajustada por los retiros de los propietarios (esto es, el resultado global)*”, que en ocasiones se confunde con las ganancias (earnings). Vuelve a cuestionarse la identificación de para quién se contabiliza la riqueza y qué cambios en la riqueza se producen. Es decir, que para definir el resultado global hemos antes que definir qué se entiende por patrimonio neto y quién es el propietario. Se trata de volver a replantear el antiguo problema de la distinción entre capital y resultado, que ya en 1906 estableciera Fisher; además de la conceptualización del término entidad.

En general, la cuenta de resultados quedaría como sigue:

+ Ingresos  
- Gastos  
= **Resultado del ejercicio ‘earnings’**  
± Ajustes acumulados contables y otros cambios en el patrimonio neto  
procedentes de no propietarios  
= **Resultado global ‘comprehensive income’**

Es de destacar que se utilicen las notas a pie de página para diferenciar entre ambos conceptos que ni en el borrador sobre estados financieros de 1977 ni en el SFAC de 1984 se “atrevieran” a definir. En el párrafo 16 se matiza que entre ‘earnings’, ‘comprehensive income’ y ‘profit’ no existe ninguna relación sino que este último término se utiliza en sentido ampliamente descriptivo y se contrapone a ‘loss’ como rentabilidad sin éxito; y que ambos no tienen un significado técnicamente contable. Viene a ser “*la fuente básica de compensación/indemnización a los propietarios por haber dado el patrimonio neto o asumir el riesgo del capital aportado a la empresa*”. Y matiza la importancia de este concepto por las expectativas sobre este término de los inversores ya que pueden afectar a los precios de mercado de los valores reflejados en el patrimonio neto de la empresa. Y añade el mismo párrafo 16 que las expectativas son tan necesarias para atraer capital a la empresa como para



atraer los servicios de empleados, expectativas de devolver los intereses de fondo prestados o expectativas de pagos a cuenta para atraer materias primas o mercancías.

Como señala Machado Cabezas (1996, 810) “según el objetivo prioritario que se pretenda lograr con la información suministrada con la Cuenta de Resultados se aplicará uno u otro método”. Por consiguiente, si lo que se persigue es la imagen fiel del patrimonio y del resultado se aplicará el método de mantenimiento del capital físico y el operativo.

Por otro lado, la imprecisión conceptual de resultado se encuentra recogido en las *normas internacionales de contabilidad* a través de la NIC-M que si bien no define qué es el excedente empresarial precisa sus componentes así como dos concepciones del mismo, según las necesidades de información de los usuarios de los estados financieros. Desde una concepción financiera se obtiene resultado sólo si el montante financiero o monetario de los activos netos al principio del mismo, después de excluir las contribuciones de los propietarios y las distribuciones hechas a los mismos en ese ejercicio. Desde una concepción física del capital se obtiene resultado sólo si la capacidad productiva en términos físicos o capacidad operativa de la empresa al final del período (o los recursos o fondos necesarios para conseguir esa capacidad) excede a la capacidad productiva en términos físicos al principio del período, después de excluir las contribuciones de los propietarios y las distribuciones hechas a los mismos durante ese ejercicio. Nada de esto se menciona de forma explícita en la IV Directiva, dejando esta elección a cada estado miembro.

Por su parte, la *Directiva Comunitaria* relativa a las Cuentas Anuales recoge en la sección 5 la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias con las partidas a incluir según el modelo de cuenta que se elija por cada estado miembro, pero nada se expone sobre una posible delimitación conceptual del resultado.

Desde el punto de vista de la *legislación española* contable vigente, acercándonos al PGC, el principio de correlación de ingresos y gastos señala que “*el resultado del ejercicio estará constituido por la diferencia entre los ingresos y los*

*gastos del mismo*". No existe en la normativa contable española una definición clara de resultado contable, simplemente se nos dan unas pautas para calcularlo, siguiendo siempre, eso sí, las condiciones establecidas en los principios contables y sus normas de valoración.

Dentro de las cuentas anuales sí que encontramos en el balance, en la cuenta de pérdidas y ganancias y en la memoria información referida al resultado. En el balance se refleja dentro de los recursos propio la cuantía sobre el beneficio o la pérdida obtenido en el ejercicio de referencia del balance. Sin embargo, no encontramos información de cómo se ha generado. Tenemos que considerar la cuenta de pérdidas y ganancias para conocer cómo se ha producido el resultado del ejercicio, mediante la comparación de dos corrientes o flujos de signos contrarios: la corriente de gastos o consumos de activo (flujos negativos) y la corriente de ingresos o recuperación del activo (flujos positivos). También proporciona información sobre los distintos resultados parciales o tramos en los que se divide el resultado periódico: -de explotación, -financiero, -de la actividad ordinaria, -extraordinario y -antes de impuestos. En cuanto a la memoria destacamos la información que complementa y amplía la contenida en la cuenta de resultados, pero también en el apartado 3. "distribución de los resultados" se expone cuál es la propuesta de distribución del excedente empresarial realizada por sus directivos. Posteriormente tendrá que ser aceptada o rechazada cuando se aprueben las cuentas anuales en la Junta General de Accionistas.

En cuanto al marco conceptual<sup>87</sup> del ASB inglés señalar que está propuesto como borrador desde 1995 pero sigue sin ser ratificado definitivamente. Se divide en siete capítulos. En el primero de ellos se recoge el objetivo central de los estados financieros "*proporcionar la información sobre la situación financiera, la rentabilidad y la adaptación financiera de la empresa que sea útil a un amplio conjunto de usuarios para calcular la habilidad de la dirección para tomar decisiones económicas*" (párrafo 1.1).

Otra cuestión relevante es que destaca explícitamente que los principales usuarios de la información son los inversores y aunque reconoce que “*no todas las necesidades de información de todos los usuarios pueden encontrarse en los estados financieros*” sí afirma que existen necesidades comunes matizando que “*la información preparada para los inversores es útil como marco de referencia para otros usuarios*” (párrafo 1.6).

En relación al resultado contable se expone que “*la información sobre la rentabilidad de la empresa se proporciona en la cuenta de pérdidas y ganancias y en el estado de todas las ganancias y las pérdidas reconocidas (STRGL)*” (párrafo 1.11), ampliando con rentabilidad el término más limitado de resultado contable. Se trata según Archer (1997, 234) de evitar “*un único estado de resultado global en favor de un sistema de dos estados de rentabilidad*”. Seguidamente se afirma que la información de flujos de caja proporciona una “*perspectiva adicional a las necesidades de una empresa para indicar las cuantías y las principales fuentes de sus entradas y salidas de caja*” (párrafo 1.12).

En el capítulo tercero se presentan los elementos de los estados financieros, entre los que se encuentran las ganancias/pérdidas como incrementos/decrementos en los intereses de la propiedad excepto aquellos relativos a las transacciones de sus propietarios. Su reconocimiento depende de que un cambio en los activos totales no se vea compensado por un cambio igual en los pasivos totales o por transacciones de sus propietarios (párrafo 4.9). También expone el criterio de prudencia en relación al reconocimiento de las pérdidas<sup>87</sup> ya que reconoce la necesidad de menor evidencia de ocurrencia y fiabilidad de medida que para el caso de una ganancia.

Después de establecerse los criterios de valoración, en el capítulo sexto se plantea la presentación de la información financiera destacando como componentes de los estados financieros la cuenta de pérdidas y ganancias y el STRGL, en primer

---

<sup>87</sup> Volvemos a aclarar que tenemos constancia de la aprobación de un nuevo documento sobre el marco conceptual para Inglaterra, pero que al no haberse publicado el oficial hemos evitado cualquier otra fuente.

lugar<sup>89</sup>, seguido del balance y del estado de flujos de caja. Este capítulo es el dedicado a profundizar sobre la diferenciación entre los dos estados de la rentabilidad empresarial en un ejercicio de referencia. Todas las ganancias y las pérdidas del ejercicio necesitan ser consideradas para conseguir una buena representatividad de la empresa, destacando el poder informativo de sus componentes frente al saldo en sí mismo.

Para diferenciar el contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias en relación al STRGL se expone que todas las ganancias y pérdidas procedentes de activos y pasivos mantenidos en función del criterio de empresa en funcionamiento se registrarán en el STRGL (párrafo 6.27) mientras que el resto de las ganancias y pérdidas se expondrán en la cuenta de pérdidas y ganancias. El objetivo del STRGL es proporcionar un resumen de los principales componentes de todos los cambios en el patrimonio de la empresa (exceptuando las transacciones de sus propietarios).

En general, el ASB considera que la información sobre la rentabilidad en general es útil para calcular la capacidad de la empresa para generar flujos de caja procedentes de los recursos existentes. De ahí que tenga más poder predictivo y objetividad que si solamente se presenta la cuenta de resultados.

En 1996 se publicó el primer marco conceptual del “enfoque continental” por el Conseil Supérieur de l’Ordre des Experts Comptables (OECF) en Francia. El principal objetivo de los estados financieros es concebirllos como un medio que proporciona al público una representación útil de la empresa cuya finalidad es producir riqueza. No se permite un estado de resultado global pero según Bernheim (1998, 69) se está analizando esa posibilidad. Se trata de orientar la idea de que *“el resultado es por una parte la expresión de la visión de la empresa más que una medida objetiva de sus rentabilidades”*. Las características de las partidas globales serían tres: -su carácter legal, -su volatilidad y -la ausencia de la manipulación.

---

<sup>88</sup>Se considera las pérdidas y las ganancias como elementos genéricos donde se incluyen los ingresos y los gastos.

### **2.3.- RELACIÓN ENTRE EL RESULTADO Y LA CONTABILIDAD FINANCIERA EN ESPAÑA**

En el apartado 10 de la introducción del PGC de 1990 se incluye la justificación concepto de imagen fiel que preside el desarrollo de la planificación contable en España. Sin embargo, los principios contables, las cuentas anuales y las normas de valoración no bastan para que la información contable sea útil para la adoptar decisiones. En un mundo como el actual, donde las necesidades de información son cada vez mayores, se plantea la contabilidad -según recoge Fernández Pirla (1990, 5-6)- como instrumento de control, y de gestión, que adquiere decisiva importancia, sobre todo, *“en una sociedad en la que los ahorradores, que financian el proceso productivo, constituyen multitud ante las minorías que toman decisiones que comprometen el esfuerzo ahorrado. La contabilidad cobra, entonces, una relevancia social que no tuvo con anterioridad”*. Pero a pesar de esta nueva dimensión, existe una “distancia” importante entre las personas que elaboran la información contable y los usuarios de dicha información. Los requisitos de la información contable vienen, en cierto modo, a reducirla, al menos teóricamente.

El establecimiento de una serie de requisitos que debe cumplir la información financiera se justifica por la existencia de una pluralidad de agentes económicos y sociales interesados en la misma. Si las reglas de juego no son iguales, únicamente las personas que elaboran esa información serán las que puedan evaluarla y analizarla. No sería útil para el resto de los interesados en esa información. Se añade al concepto de sistema de información el de una forma de lenguaje entre la pluralidad de interesados en esa comunicación de la situación financiera, del resultado y del patrimonio de la empresa.

---

<sup>89</sup>Quizás el orden de presentación no esté relacionado con su importancia pero es destacable el hecho de que en los países anglosajones sea éste el orden mientras que en los continentales se inicie por el balance.

El IASC a través de la NIC-M desarrolla cuáles son las características cualitativas de los estados financieros, prevaleciendo como fundamento el hecho de que la información contenida en los mismos sea fácilmente comprensible, como veremos posteriormente. Y también la IV Directiva recoge que las cuentas anuales deberán establecerse con claridad.

El Código de Comercio viene a desarrollar la IV Directiva -que si bien se encuentra con el handicap de que la información contable sea secreta (art. 32)- los datos financieros y económicos deben ser útiles para la toma de decisiones por una gran disparidad de usuarios (art. 34) mediante la formulación de la imagen fiel de la información contenida en las cuentas anuales.

Por su parte, el Plan General Contable de 1973 no recogía ningún tipo de requisito de la información si bien el PGC de 1990 ya lo introduce de manera explícita en la introducción del mismo apoyándose en la necesidad de “*transparencia y fiabilidad*” de la información económico-financiera.

En consecuencia son tres los temas que vamos a desglosar dentro de este apartado. Por un lado, las implicaciones que sobre el resultado contable tiene la información financiera, seguida de aquellos principios contables que le afectan y, por último, analizando cómo le afecta las normas de valoración.

## **A) LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y EL RESULTADO CONTABLE**

La información financiera necesita de una serie de requisitos que la hagan útil ya que cualquier dato económico sobre la empresa no es válido para la toma de decisiones. Los denominados requisitos básicos de la información contable son aquellos que deben de tenerse en cuenta a la hora de elaborar los estados financieros si se quiere garantizar la utilidad de la información contable contenida en los mismos. Como añade Norverto Laborda (1996, 6) estos requisitos buscan dos propósitos: construir el fundamento para la validez de los métodos de contabilidad y proporcionar

un método para determinar el grado de apoyo requerido por la información, en base al uso que se haga de ella.

En un ambiente de incertidumbre las decisiones tienen que estar fundamentadas y ser consecuentes. La información contable debe responder a las necesidades de los interesados para la consecución de sus fines. De ahí que los requisitos vengan a garantizar la eficacia de la información contable. Sin embargo, no existe unanimidad. En el siguiente cuadro se exponen, como ejemplo los recogidos en las NICs, la IV Directriz, la legislación española y los documentos de AECA:

**CUADRO 20**

REQUISITOS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE	IASC	IV DIRECTIVA	C.Co y		AECA
			TRLSA	PGC	
COMPRESIBILIDAD (claridad)	X	X	X	X	X
RELEVANCIA	X	X		X	X
FIABILIDAD (verificabilidad)	X	x		X	X
COMPARABILIDAD	X	X	X	X	X
OPORTUNIDAD	X			X	X
IDENTIFICABILIDAD	X				X
RAZONABILIDAD	X				X
COMPLETITUD	X				
OBJETIVIDAD	X				X
ECONOMICIDAD	X				X
IMPARCIALIDAD (neutralidad)	X				X

Fuente: elaboración propia.

Autores como Pereda Sigüenza (1991, 88 y ss.) tratan otros requisitos, hasta un total de quince y los considera como “*principios generales sobre la información económica-financiera y contable*”, al mismo nivel que los “*principios generales de valoración*”, los principios contables del PGC. Creemos que este intento de darle su merecida importancia a los requisitos de la información es loable si bien algunos de los que enumera se encuentran implícitos en el desarrollo de otros.

Analicemos someramente cómo afectan cada uno de los requisitos de la información contable recogido por el PGC al cálculo del resultado contable y de qué modo puesto que una parte importante de la información está representada en la cuenta de pérdidas y ganancias. Algunos de ellos inciden directamente sobre el resultado contable mientras que otros lo hacen implícitamente.

En cuanto al primer requisito, el de que la información debe ser **fácil de entender** por los usuarios, dependerá de a quienes vaya destinada esa información. Sin embargo, y con carácter general, este requisito implica la inclusión en las partidas que conforman el resultado de los mismos elementos. Con otras palabras, la consideración de un gasto como financiero o extraordinario o como parte del activo puede modificar, en ocasiones, substancialmente el resultado del mismo. Si el desarrollo de los procedimientos, normas, terminología y relaciones contables es uniforme, se podrá conocer cuál es la realidad que hay detrás de cada partida y si deben o no formar parte del resultado como tal. Podríamos, por tanto, señalar que la comprensibilidad podría o debería definir el concepto de resultado contable en toda su extensión.

El requisito de **relevancia** afecta al cálculo del resultado, aunque de manera indirecta. El que un gasto o un ingreso sea irrelevante o no, puede modificar la selección de los componentes del beneficio. Sin embargo, generalmente, un ingreso o gasto que surja de un hecho económico concreto y sea relevante tendrá su reseña económica. Sin embargo, en el caso de aspectos sociales<sup>90</sup> no es tan clara su expresión económica, incluso cuando tenga una relevancia significativa para el desarrollo presente o futuro de la empresa. Del mismo modo, en ocasiones, el riesgo inherente a algunas operaciones puede ser de gran importancia para sociedades que basen sus operaciones principales en él y tampoco tiene su reflejo en el resultado de las mismas.

Si las cuentas anuales no reflejan la imagen fiel de la marcha de la empresa tampoco el resultado contable podrá ser **fiable**. Es decir, que si los filtros de fiabilidad no son cumplidos en la elaboración de las cuentas anuales, el resultado no será una cifra fiable y cualquier decisión a tomar en función de esa información no será coherente y mucho menos fundamentada. De cara, por ejemplo, al fisco la empresa podrá defraudar o perder dinero ya que actualmente el 35% del beneficio, si existe, no será el excedente real de la empresa.

---

<sup>90</sup> La importancia para un club de fútbol de que su estrella fiche por otro club no está recogida en sus estados financieros pero, en ocasiones, puede hacer declinar los ingresos de la sociedad anónima deportiva.



En ocasiones puede ser muy útil que la información sea **comparable** y así poder analizar si las políticas llevadas a cabo por los administradores de la empresa afectan positivamente a la evolución de la sociedad. Si éste es comparable podemos tomar muchas decisiones: invertir, pedir más crédito o menos, aumentar posibles salarios futuros, ver como se encuentra a nivel competitivo con empresas del mismo sector de actividad... Incluso se puede realizar el estado de origen y aplicación de fondos desde el exterior de la empresa y analizar así la verdadera radiografía de la empresa.

El requisito de **oportunidad**, por último, puede afectar al resultado en cuanto que determina cuándo debe calcularse el mismo, su periodicidad. Antes solamente se calculaba el balance y no era de tanta importancia el resultado. Hoy en día es una magnitud fundamental para toda empresa y, tanto por motivos fiscales como de rentabilidad, debe hallarse periódicamente. Cuando no existía separación entre gestores y propietarios el resultado era un magnitud sin importancia que se calculaba cuando terminaba la vida de una empresa, en su liquidación. Sin embargo, hoy en día y con independencia de sus componentes y de su contenido, el resultado es una magnitud que mide la “temperatura rentable” de las empresas.

## **B) CÓMO AFECTAN LOS PRINCIPIOS CONTABLES AL CÁLCULO DEL RESULTADO.**

La introducción del PGC de 1990, a instancias del artículo 34 del Código de Comercio, expone que *“la aplicación de los principios contables incluidos en los apartados siguientes deberá conducir a que las cuentas anuales, formuladas con claridad, expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa”*. La importancia de tales principios estriba en que constituyen el marco de referencia que permite a los destinatarios de la información valorar la bondad de ésta. Sin ellos no existirían bases sólidas para otorgar confianza sin más a la información financiera que se proporciona, en cuanto a su veracidad y representatividad. Puesto que la base última sobre la que se fundamenta el resultado

contable son los principios de contabilidad generalmente aceptados, será necesario analizar cuáles de estos principios inciden directamente en la relatividad del resultado.

Y entre las funciones que desarrollan para lograr el entendimiento entre todas las partes interesadas en la contabilidad como sistema de información encontramos, siguiendo a Norverto Laborda (1996, 87), las siguientes:

1. Orientar a la gerencia en la confección de los estados contables. Se trata de conseguir estados homogéneos para que sean comprensibles a una pluralidad de usuarios.
2. Facilitar al auditor la función de verificar y revisar los estados contables. Si no se cumplen los postulados contables no es posible controlar la veracidad de la información financiera.
3. Suministrar al usuario una pauta de los criterios seguidos al elaborar los estados contables. Esto hace que sean más comprensibles para la adopción de decisiones.
4. Ser reglas básicas del sistema contable. Se han dado muchas definiciones sobre los principios contables<sup>91</sup>, sin embargo, podemos destacar por su amplitud la realizada por Cañibano Calvo y otros (1985, 30) que viene a definirlos como una “*macrorregla general, vinculada a un propósito concreto, deducida de la aplicación de la teoría general a un supuesto específico, de la que se derivan las reglas detalladas del sistema contable*”. Es decir, que vienen a conceptualizarse como guías básicas sobre las que fundamentar la práctica contable en base al desarrollo de normas sobre cada particular.

Pero también tienen inconvenientes. Hay autores que consideran que la carencia de unanimidad a la hora de conceptualizar el resultado empresarial no se debe a la inexistencia de una definición única de renta sino, como recoge Martínez Conesa (1997, 19) “*a la falta de consenso a la hora de definir las convenciones en las que se apoya el cálculo del resultado periódico en cada modelo (...)*”. Un ejemplo de toda la problemática que plantean los principios contables lo encontramos en el grupo Telefónica. La empresa Telefónica de España S. A. cotiza en mercados financieros

---

<sup>91</sup>Véase por ejemplo: Tua Pereda (1983); Hendriksen (1974); Cea García (1989); Cañibano Calvo (1985)...

internacionales, como Estados Unidos. Esto conlleva una serie de exigencias entre las que se encuentran el hecho de adaptar el resultado contable calculado siguiendo las normas contables españolas a los USGAAP<sup>92</sup>. Esa conciliación conlleva la presentación de los siguientes resultados netos del ejercicio:

CUADRO 21

	1996	1995	1994	1993
Según normas españolas	160.282	133.214	112.608	96.367
Según normas USA	205.120	157.040	125.069	174.047
% variación	27,97	17,88	11,06	80,6

Fuente: Informes anuales de Telefónica de España de 1994 y 1996.

En el caso de que existieran pérdidas veríamos muy claras las diferentes implicaciones de considerar unas u otras normas, pero aún habiendo beneficios la variación es significativa. Por ejemplo, en 1993 la diferencia entre uno y otro sistema contable supone una variación de más de un 80 por ciento y en 1996 casi de un 30 por ciento. A la hora de calcular ratios, en su caso, no podemos llegar a las mismas conclusiones en uno u otro país.

Si solamente conociéramos esa variación del resultado pero no su justificación en partidas, la información que nos presentan los estados financieros de Telefónica estaría muy limitada. Sin embargo, sí nos señalan aquellas normas que provocan esas diferencias y en qué cuantía podremos analizar mejor los distintos beneficios obtenidos. Por ejemplo, en el informe anual de 1996 las variaciones entre el resultado en España y el obtenido en Estados Unidos se debe a alteraciones en los principios contables siguientes:

\*Precio de adquisición: en relación a las revalorizaciones de activos que no están permitidas en EEUU y sí en España, según lo establezca una ley. También en Estados Unidos se permiten ciertos ajustes por inflación en las empresas de aquellos países que son considerados hiperinflacionarios, aspecto que no se refleja en nuestra legislación.

\*Correlación de ingresos y gastos: también por la posibilidad de activación de determinados gastos en activos inmateriales en cumplimiento del principio de correlación de ingresos y gastos. En EEUU los gastos se registran cuando se producen.

<sup>92</sup>Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

\*Prudencia: en USA el principio de prudencia es mucho menos conservador que en nuestro país ya que, por ejemplo, permite incluir las diferencias positivas de cambio por operaciones pendientes de vencimiento en el resultado sin necesidad de que se realicen.

\*Devengo: los criterios de periodificación son diferentes por lo que determinadas operaciones se recogen en uno u otro ejercicio de forma distinta. Por ejemplo, los intereses cargados a la construcción de un elemento de inmovilizado deben ser capitalizados hasta la puesta en marcha según los USGAAP pero no en España que tiene como límite hasta que el inmovilizado esté en condiciones de funcionamiento. Aunque no se haya puesto en marcha pero sí este terminado no se podrán activar dichos intereses.

Pero además de afectar a estos principios también en cuanto a la fiscalidad existen divergencias importantes. Sobre todo, debido al tratamiento distinto del IS según el SFAS 109 desde el uno de enero de 1993. En el informe de Telefónica (1996, 130) se señala textualmente que *“los impuestos correspondientes a las diferencias temporales en la imputación de ingresos y gastos, así como los créditos fiscales originados por bases imponibles negativas y deducciones pendientes de aplicar, son registrados dentro del ejercicio, provisionándose aquellos créditos que se consideran de difícil recuperación”*. La independencia de criterios contables y fiscales es mayor en USA que en nuestro país debido, sobre todo, a la rémora fiscalista de nuestras normas contables.

El tratamiento en profundidad de los principios contables salen fuera del objetivo de este trabajo, si bien analizaremos el efecto genérico que sobre el resultado tienen los principios. Desde un punto de vista genérico, que desarrollaremos más adelante, encontramos las siguientes afirmaciones:

- 1.- el cumplimiento de estas convenciones deben llevar a conocer la realidad de los resultados de una empresa.
- 2.- son el punto de partida de las normas de valoración, sobre las que se fundamentan los componentes del resultado.
- 3.- son la base de la elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Por lo tanto, como afirma Álvarez López (1997, 1) “*los principios contables desempeñan un papel trascendental en el logro de una de las finalidades esenciales de la contabilidad: la determinación de los resultados obtenidos en cada período*”. Incluso para algunos autores como Grady (1971, 71) es el primer objetivo (objetivo A): contabilizar ingresos, gastos, activos y pasivos “*de manera que reflejen razonablemente los resultados del período*”.

Analizaremos cómo afectan los principios contables al resultado contable. Existen muchos trabajos que desarrollan en profundidad los principios contables<sup>93</sup> por lo que solamente trataremos aquellos matices o puntos en los que se refieran al beneficio o pérdida de la actividad empresarial en un período económico determinado.

En primer lugar, la *imagen fiel* como corolario fundamental de la contabilidad en nuestro país afecta al resultado contable en toda su amplitud. Como recoge Álvarez Melcón (1983, 15) “*la cuenta de pérdidas y ganancias debe dar una imagen fiel de los beneficios o pérdidas de la sociedad en dicho ejercicio*”.

En este epígrafe pretendemos analizar los principios contables y el resultado desde el conocimiento del fundamento que tienen estas normas en la contabilidad española así como la distinción del efecto que cada principio tiene sobre el resultado. En función de este objetivo<sup>94</sup> diferenciaremos entre:

- 1.- aquellos principios que afectan a la determinación del resultado periódico.
- 2.- aquellos otros que condicionan el reconocimiento de ingresos y gastos del ejercicio.
- 3.- por último, las convenciones contables que afectan simplemente a la información cualitativa o a la presentación del beneficio o pérdida empresarial.

---

<sup>93</sup>Vease: AECA (1992-1997) Serie de documentos sobre principios contables; Cea García, J.L. (coord) (1989); Gonzalo Angulo, J.A., Castro Navarra, E. y Gabás Trigo, F. (1985); Grady, P (1971)...

<sup>94</sup>Matizar, eso sí, que los principios contables pueden incluirse en uno u otro bloque según el punto de vista o aspecto concreto de que se trate. Generalmente, cada principio abarca aspectos diferentes dependiendo de los elementos sobre los que se aplique, de ahí que la división anterior haya que considerarla en función de las matizaciones de cada convención contable.

A) Los principios contables que afectan a la determinación del resultado periódico.

En primer lugar y por orden jerárquico, el *principio de empresa en funcionamiento* o de gestión continuada es el que justifica la existencia de un resultado periódico. Antes de que la empresa tuviera una función continuada en el tiempo se consideraba empresa a la realización de una actividad (caravana, viaje, estación...). Y en función de un viaje o una actividad en concreto se agrupaba un capital y al finalizar se repartía un beneficio o unas deudas. Gonzalo Angulo (1993, 212) incide sobre esta idea afirmando que *“no hace más de un siglo, la idea de excedente empresarial era algo diferente, puesto que la cifra no se ofrecía como recuperación, al no tener en cuenta el consumo de capital fijo vía gastos de depreciación, resultando parecida a lo que hoy llamaríamos “recursos generados por las operaciones”, con lo que el propietario recibía una cifra que de hecho suponía una porción de recuperación absoluta, sobre la que debían decidir optando por reinvertirla o reembolsársela para emprender un negocio diferente”*.

Pero además de la importancia de esta consideración, se derivan de este principio otra serie de implicaciones puesto que los principios de devengo, correlación de ingresos y gastos, continuidad, precio de adquisición, prudencia y uniformidad tienen una estrecha relación con aquél y se justifican en función de la presunción de duración ilimitada de la empresa. En primer lugar, para Norverto Laborda (1996, 93) desde el enfoque de continuidad del negocio *“debe llevarse a cabo el análisis de la funcionalidad”* de los distintos elementos que componen el resultado del ejercicio. Así se diferencian aquellos que son activos fijos de circulantes. Por ello, determinadas partidas<sup>95</sup> se consideran inversiones y no gastos y viceversa, que determinadas cuentas se observen como consumos del ejercicio, y por ello afecten al cálculo del resultado. Este es el fundamento primero de la activación de gastos.

En relación con el principio de devengo éste tiene su mayor peso en base a la continuidad de la empresa ya que si ésta tiene una duración limitada será al final de la

---

<sup>95</sup> Esta consideración es muy importante porque partidas tan comprometidas conceptualmente como son los gastos de establecimiento tienen su justificación dentro del activo como inversión. Si la empresa no hubiera realizado esos gastos la empresa no *estaría “en condiciones de funcionamiento, esto es, de desarrollar su actividad, y no tendría capacidad para generar ingresos”*.

vida del negocio cuando se calcule el resultado mediante la comparación entre el capital inicial y el obtenido al final. Se justifica la periodificación contable con objeto de que al elaborar la cuenta de pérdidas y ganancia se incluyan en la misma todos los gastos e ingresos devengados en el ejercicio y ninguno más, independientemente del momento de sus pagos o cobros.

Otro principio que también encuentra su justificación en el principio de gestión continuada es el de correlación de ingresos y gastos, calculando los ingresos del período en relación a los gastos ocasionados para conseguir aquellos. Esto es así salvo en situaciones excepcionales en las que el legislador impone un límite por precaución, como por ejemplo la activación del fondo de comercio<sup>96</sup> que no debe superar un plazo desde que se puso de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa.

Y el principio de prudencia tiene el fundamento de su aplicación en la continuidad, si bien de forma indirecta, puesto que su filosofía es la conservación del valor sustancial de la empresa en funcionamiento, como recoge Gonzalo y Gabás (1989, 237). De ahí que mantenga la garantía frente a terceros por la aplicación de provisiones, reservas,... La perpetuación del negocio en el tiempo también fundamenta las amortizaciones que *“como coste aceptado supuso contar con unos recursos cautivos para perpetuar la inversión, lo cual iba -por otra parte- unido al concepto de empresa indefinida”*, como justifica Gonzalo Angulo (1993, 212).

Tradicionalmente, el fundamento principal del criterio valorativo del coste histórico es la continuidad de la empresa. Para Mazarracín y Muñoz (1987, 242) el significado de gestión continuada es que *“la unidad económica no será liquidada dentro del tiempo necesario para cumplir los compromisos contractuales presentes”*. De lo que se deduce que no será el precio de realización o valor de liquidación el criterio de valoración por excelencia. Mucho se ha discutido pero para Gonzalo Angulo *“el futuro del principio del coste histórico, al menos en los próximos años,*

---

<sup>96</sup> Según recogía la norma de valoración quinta apartado c) el período de amortización era de 10 años como máximo si bien la Disposición Adicional decimoquinta de la Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores ha ampliado ese plazo hasta los 20.

*está asegurado porque existen una serie de condiciones que lo hacen irreversible a corto plazo. Entre ellas están, desde luego, el interés de los grupo sociales productos o verificadores de la información, que son los primeros interesados en el mantenimiento del estado de cosas".* Y seguidamente añade que *"es mejor no sustituir lo que se tienen hasta poder fabricar alternativas incontestablemente mejores"*, en clara relación a los intentos de eliminar el precio histórico en favor del precio de mercado o valor actual. Partiendo del principio de empresa en funcionamiento, los bienes y derechos del activo fijo se valorarán desde la perspectiva de que serán éstos consumidos en el futuro vía amortización. Por lo tanto, el precio de adquisición<sup>97</sup> predomina sobre el valor que se obtendría en su liquidación.

Otro principio que también se encuentra relacionado con la continuidad es el de uniformidad; esto es, el mantenimiento de criterios contables a los efectos de procurar la comparabilidad. En resumen, este principio rige cuando se considera que:

- algunos gastos se pueden incorporar a ejercicio futuros, permitiendo su activación.
- el coste de una inversión puede repartirse en el tiempo.
- se deben dotar reservas para incrementar la capacidad de la empresa en el futuro, a través de la autofinanciación, para evitar que se descapitalice.
- se deben dotar provisiones para atender a riesgos potenciales o situaciones previsibles en el futuro, para que la empresa siga funcionando.
- la amortización de los bienes como coste a incluir en la fabricación de bienes o prestaciones de servicios se fundamenta en la duración de una empresa en el tiempo, ya que si ésta va a tener una temporalidad limitada no hace falta que la empresa constituya unos fondos que garantice la renovación de su estructura productiva.

El considerar este principio o no a la hora de calcular el resultado se fundamenta en la idea de funcionalidad de los bienes, derechos y obligaciones de cualquier empresa; incidiendo en el resultado vía valoración de inventarios y amortizaciones, sobre todo.

---

<sup>97</sup>Además, el valor venal como sustituto del precio de adquisición en el caso de bienes donados a la empresa encuentra su justificación porque se establece bajo la hipótesis de continuidad de la



B) Aquellos principios que condicionan el reconocimiento de ingresos y gastos.

Entre los principios que determinan la contabilización de los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias, es decir, los que condicionan el reconocimiento de los ingresos y los gastos de una empresa encontramos el principio de devengo, correlación de ingresos y gastos, prudencia y precio de adquisición. Y puesto que determinan qué ingresos y qué gastos, en qué cuantía, con qué límites, en qué período. .. son los pilares básicos para el cálculo del resultado periódico.

En principio, para Martínez Conesa (1996, 442) “*el criterio para asignar el corte temporal de las operaciones*”, siguiendo la coherencia dada a las definiciones de ingresos y gastos, es el de *devengo*, que señala *cuándo* reconocer contablemente los flujos negativos y positivos de neto. Viene a afirmar que los gastos y los ingresos se imputarán para el cálculo del resultado del ejercicio en función de la corriente real que los origina y no en base a su corriente monetaria. Para Cea García (1993, 17) este principio tiene dos funciones principales:

- a) criterio de delimitación temporal de los hechos que afecta al resultado empresarial.
- b) criterio para la imputación temporal de ingresos y gastos, pérdidas y ganancias a repartir a lo largo de distintos ejercicios.

Con otras palabras Álvarez López (1997, 12) expresa el principio de devengo como el fundamento que “*trata de dar respuesta a la enunciación quizás clave de toda la teoría del resultado contable periódico, a saber ¿en qué momento han de ser reconocidas contablemente e imputadas temporalmente a los resultados, exclusivamente, el subconjunto de las transacciones, sucesos o incidencias que afectan a las ganancias o pérdidas de la empresa?*”. Será una premisa clave a tener en cuenta para la contabilización del resultado empresarial.

La periodificación surge por el criterio de devengo pero también está condicionada por otros principios, tanto por el de correlación de ingresos y gastos, como por el de uniformidad, el de prudencia y el de gestión continuada, principio este último que ya hemos analizado en el apartado anterior. Así, el principio de correlación

es el siguiente paso al del devengo puesto que si el primero reconoce cuándo se contabilizan unos ingresos y unos gastos determinados, el de correlación relaciona los gastos con los ingresos incorporados a un ejercicio. El de uniformidad porque justifica que se sigan unos criterios de imputación todos los ejercicios, a la hora de periodificar; y el de prudencia puesto que considera qué ingresos y qué gastos son realizados y cuáles potenciales, incorporando al resultado periódico solamente los ingresos realizados y todos los gastos tanto potenciales como ya realizados.

En definitiva, el PGC pretende con este principio sentar unas bases o reglas generales para delimitar qué ingresos y qué gastos corresponden a cada ejercicio contable, a fin de calcular la cifra del resultado periódico, intentando reducir el margen de subjetividad que la interpretación de este hecho comportaría. Los componentes determinados por el principio del devengo son:

1º.- Transacciones<sup>98</sup> u operaciones devengadas en el ejercicio, ciertas, inciertas o estimadas, bilaterales o unilaterales. Aplicando este principio, los ingresos y gastos se van incorporando a los registros contables a medida que se generan. Al cierre del ejercicio se deben periodificar, por aplicación del principio del devengo. Si estos ingresos o gastos han sido estimados se regularizarán cuando se produzca en el futuro el desenlace efectivo. Lo que produciría, a pesar de la aplicación del principio del devengo, un desplazamiento temporal inevitable de la renta de un ejercicio a otro por las diferencias entre estimaciones y realizaciones.

Por otra parte, pueden darse operaciones devengadas de varios períodos por lo que habría que determinar el reparto temporal de sus incidencias. En este sentido, el principio del devengo requiere una prolongación auxiliar en el principio de correlación de ingresos y gastos, para establecer de forma adecuada este reparto o imputación temporal. La imputación temporal se debe realizar siguiendo el fondo económico-

---

<sup>98</sup> Aún cuando se trate de operaciones devengadas en el ejercicio, se pueden dar cierto tipo de transacciones con agentes externos, que son innecesarias y que únicamente se realizan por conveniencia y no por el desarrollo normal de la actividad empresarial. Ello llevaría a un resultado contable artificial, aunque es difícil constatar este tipo de operaciones y separarlas de las operaciones normales devengadas.

financiero de los hechos y no su forma o mera apariencia jurídico formal. La interpretación dada al principio del devengo en este tipo de operaciones que, por otra parte, son cada vez más importantes en el seno de cualquier empresa, es determinante para la representatividad del resultado contable periódico calculado.

2º.- Transacciones u operaciones entabladas con entidades afiliadas o pertenecientes a un mismo grupo de sociedades o inclusive en el entorno de los socios o propietarios de la empresa. Se puede hablar más de autotransacciones que de auténticas transacciones en sí. Como consecuencia, se obtienen resultados contables ficticios mezclados con resultados frente a terceras personas auténticas.

Son las transacciones artificiales con terceros, según Cea García (1993, 27), y buena parte de las transacciones realizadas con entidades afiliadas o pertenecientes a un mismo grupo de sociedades *“los auténticos puntos vulnerables del principio del devengo e incluso del principio de prudencia, ya que su reconocimiento actual en el cómputo del resultado contable periódico de las empresas supone una aplicación meramente jurídico-formal del devengo y una aplicación insuficiente de la prudencia”*.

3º.- Autotransacciones de la empresa como sociedad jurídica independiente. Este punto hace referencia a las operaciones de producción de una empresa para sí de elementos de inmovilizado o inmovilizaciones en curso y actividades de investigación y desarrollo... Presentan la particularidad de que al ser valorados al coste real, distorsionan el resultado contable de la empresa, por cuanto estas autotransacciones son consideradas origen de renta empresarial. Por el contrario, cuando la operación se realiza con otra empresa, generalmente filial o del grupo, la renta afloraría en esta última y sólo indirectamente en la primera a través de los dividendos. Esto pondría de manifiesto la fragilidad del principio del devengo en cuanto a sus posibilidades de alcanzar una cifra de resultado contable significativa desde el punto de vista económico.

Además hay que considerar que dentro de los hechos generadores de renta para la empresa cuya imputación se rige por el principio del devengo, pueden darse operaciones devengadas en un determinado periodo y reconocidas en dicho periodo, y operaciones que aun habiéndose devengado en un periodo, por diversos motivos no afloran y, por lo tanto, no son reconocidas contablemente en el mismo sino en otro posterior. Estas últimas producen un desplazamiento temporal inevitable en los resultados periódicos.

Por último, en lo que se refiere al principio de devengo tenemos que recoger la crítica más extendida: las limitaciones que la aplicación formal de esta convención tiene sobre la imagen fiel de los resultados de la empresa. En cualquier caso a la hora de aplicarlo debemos hacer prevalecer el fondo sobre la forma. Ello justificaría que ciertos ingresos o ganancias potenciales aún no realizados pero sí devengados se contabilizaran. Alvarez López (1997, 15) señala los siguientes:

- *“incrementos de valor de determinados activos cuando exista absoluta transparencia del mercado y la empresa no pueda tener una influencia determinante en él”*. Por ejemplo, las divisas reconocidas y negociadas en mercados oficiales organizados.
- *“minusvalías patentes constatadas al cierre, en atención a la comparación precio de mercado-valor neto contable, de determinados pasivos exigibles.*
- *plusvalías que son perfectamente evidenciables en ciertas permutas”*.

Otro principio que tiene una gran importancia en el reconocimiento de ingresos y gastos de una empresa es el de *correlación de ingresos y gastos*. Este principio establece que el resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos de dicho periodo menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquellos, así como los beneficios y quebrantos no relacionados claramente con la actividad de la empresa. Viene a complementar al principio de devengo. Responde a la pregunta de *cómo* reconocer los gastos y los ingresos de un ejercicio. Las implicaciones que tiene este principio, en relación directa con el resultado del ejercicio, son las siguientes:

- a) permite distinguir entre los resultados extraordinarios y los de explotación. Igualmente sucede con el resultado excepcional y el financiero.

b) aprueba la activación de ciertos gastos al no estar relacionados con sus ingresos. Estos gastos no formarán parte de la cuenta de resultados sino del balance. Se trata de gastos que corresponden a activos de la empresa que aún no generan ingresos. Esto se une al principio de precio de adquisición cuando permite incorporar ciertos gastos a la valoración de ciertos activos en curso, por ejemplo.

c) relacionándolo con el punto anterior, el principio de correlación de ingresos y gastos nos viene a delimitar qué considerar como activo e incorporar, pues, al balance y qué incluir como gasto y por tanto incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias. Al fin y al cabo todo activo se convierte en gasto con el paso del tiempo pero, debido a la necesidad de delimitar temporalmente los resultados de la empresa en un ejercicio económico -en función del principio de empresa en funcionamiento-, no es igual que se reconozca un ejercicio u otro. Se consideran activos los siguientes gastos: - gastos de investigación y desarrollo según las condiciones de la norma de valoración quinta; - gastos de establecimiento siguiendo la norma de valoración sexta; - los gastos a distribuir en varios ejercicios según la norma de valoración séptima y - las diferencias negativas en moneda extranjera, como determina la norma de valoración catorceava.

Además de la relación activo-gasto, este principio correlaciona la atribución temporal de determinados gastos a partir del reconocimiento contable de unos ingresos devengados en el mismo período. Así, Montesinos et al (1989, 227) afirman que *“contabilizados los ingresos por ventas, éstos arrastran no sólo al coste de adquisición o producción de las mercancías vendidas, sino también a los gastos estimados por devoluciones, rappels, asistencia post-venta e insolvencia”*. Esto se potencia con relación al particular reconocimiento de ingresos en empresas constructoras, determinándose los ingresos del ejercicio en proporción a los costes incurridos en ese mismo espacio de tiempo.

El principio de correlación de ingresos y gastos, por último, es el definidor del resultado y se enfrenta en múltiples ocasiones al de prudencia, que en nuestro país tiene un papel preponderante sobre el resto de principios. En consecuencia, el principio de correlación prevalece en países anglosajones mientras que el de prudencia

es fundamental para países de corte contable continental, como expusimos con anterioridad.

El principio de *precio de adquisición* también afecta al reconocimiento de los ingresos y los gastos de un ejercicio. Se aboga por valorar todos los bienes, derechos u obligaciones por su precio de adquisición o coste de producción. Todos los gastos derivados de los bienes, derechos y obligaciones de una empresa durante un ejercicio económico como pueden ser las amortizaciones, provisiones por depreciación o por insolvencias, pérdidas,... tienen como fundamento el coste histórico. De reconocerse otro criterio de valoración las partidas de gastos e ingresos serían diferentes.

Los beneficios nominales como consecuencia de la inflación podrían repartirse lo que conllevaría una descapitalización en la empresa, pues Norverto Laborda (1993, 6) señala que “*los fondos retenidos vía amortización no cubrirán la reposición de los elementos, lo cual provocará una pérdida de capacidad*”. No afecta directamente al reconocimiento de los ingresos y los gastos sino a su cuantificación. Donde el principio del coste histórico es menos consistente es en lo referente al valor de los bienes de capital mantenidos en stock por la empresa y ahí es donde se pueden aplicar modelos del coste histórico ajustado por la inflación, como propone Álvarez López (1997, 11).

Por último, el *principio de prudencia* tiene muchas implicaciones en el reconocimiento de los gastos y los ingresos de una empresa en un ejercicio concreto, y también, claro está, en la determinación del resultado de manera indirecta. De manera resumida son las siguientes:

1.- Tanto los beneficios realizados como los potenciales se registran pero solamente se podrán llevar a la cuenta de pérdidas y ganancias los beneficios realizados. Esto implica que el cálculo del resultado se ve afectado por el criterio de realización<sup>99</sup>: cuando se ha originado una venta, se ha devengado un ingreso o ha llegado un vencimiento de un derecho o de una obligación. Es decir, que para el reconocimiento

---

<sup>99</sup> Criterio de realización entendido como conversión en tesorería o derecho de cobro según SFAC 5 (1984, pa.83). Surge a raíz del crack bursátil de 1929 en EEUU para evitar valoraciones especulativas.

de los ingresos se requiere de un cierto grado de certeza en su realización que no se exige, como veremos en el apartado anterior, para los gastos. Posteriormente incidiremos en este aspecto.

2.- Todas las pérdidas tanto realizadas como potenciales se deberán registrar en la cuenta de resultados. Se recogen como tales pérdidas, amortizaciones o provisiones realizadas o irreversibles, sistemáticas o inesperadas.

3.- El predominio de una postura conservadora en la valoración, como consecuencia de esto, determina el resultado del ejercicio de una empresa a sus niveles más bajos; debido a un tratamiento asimétrico del principio de realización de ingresos y gastos. Según Sánchez Fernández Valderrama y otros (1991, 51) parte de la doctrina cuestiona el que deba observarse contablemente este principio y condicionar la información que suministra. Se basa la crítica en que la asimetría en el reconocimiento de beneficios o pérdidas puede ocasionar un trasvase de beneficios de unos ejercicios a otros y propiciar la creación de reservas ocultas, independientemente del sesgo que introduce la discrecionalidad en la cuantificación de las pérdidas o quebrantos inciertos.

4.- La justificación del conservadurismo de este principio se encuentra en el intento de evitar el reparto de un mayor beneficio que implique una descapitalización de la empresa o debilite su capacidad de actuación. Se puede denominar también el principio salvaguarda del patrimonio empresarial.

5.- Este conservadurismo puede hacer peligrar, en ocasiones, la viabilidad futura de la empresa. Esta paradoja es recogida por Alvarez López (1997, 22) tomada de Cea García en los siguientes términos: *“cuando más se precisa el incentivo de la inversión empresarial, la imagen sumamente demacrada exhibida en las cuentas de resultados de las empresas, agravada por la incidencia del principio de prudencia, es decir, por las operaciones aún no acontecidas en puridad de términos, acabe por eliminar cualquier intención inversora”*. Si el fin último de este principio es evitar la descapitalización de la empresa una aplicación exhaustiva del mismo puede

descapitalizarla sin necesidad de repartir beneficios no realizados sino mediante la no consecución de nuevas inversiones. La aplicación práctica de este principio va, en ocasiones, en contra del corolario fundamental de nuestra teoría contable.

En resumen, los componentes del resultado contable que se ven afectados por el principio de prudencia son:

a) *las transacciones o contingentes aleatorios*. La aplicación del principio de prudencia, nos lleva a dotar una serie de provisiones que no necesariamente van a suponer un quebranto para la empresa. Esto produce una desviación temporal de los efectos de un ejercicio contable a otro, ya que estos gastos se computan contablemente con anterioridad a su devengo efectivo. Por otra parte se puede producir un doble efecto, ya que, las contingencias provisionadas pueden no llegar a producirse, con lo que se debe desdotar la provisión para eliminar los efectos computados con signo contrario. La cifra del resultado contable calculada periódicamente se vería distorsionada, al mezclar los efectos de las transacciones devengadas con los hechos contingentes, en dos sentidos: por una parte al dotar previamente a la realización del hecho contingente, y por otra, si este hecho no se realiza en el futuro, la desdotación posterior.

b) *la variación potencial del valor contable* de los activos o pasivos en el seno de la empresa en el momento del cálculo del resultado contable al cierre del ejercicio. El principio de prudencia obliga a comparar los valores contables de los activos y pasivos exigibles, al cierre del ejercicio, con el valor de mercado, y si este último es inferior ( superior en el caso de los pasivos ) dotar la correspondiente provisión por depreciación. Esto supone una traslación temporal de resultados que también tiene un doble efecto, como ya señalamos.

En definitiva, el principio de prudencia goza de una gran subjetividad en su aplicación ya que un mismo hecho económico puede ser interpretado de forma diferentes por distintas personas; mientras que una puede considerar la existencia de un riesgo elevado y, consecuentemente, reflejar la posible pérdida en una provisión; la otra, más optimista, puede interpretar que el mismo hecho no originará una pérdida. Añadir que estas diferencias de interpretación no son un hecho aislado sino que



afectan directamente y, con excesiva frecuencia, en los resultados contables de las empresas. De ahí que se critique la defensa de este criterio valorativo ya que como afirma Tua Pereda -recogido por Alvarez López (1997, 22)- “*interesa a quién pretenda la máxima conservación del valor sustancial en funcionamiento, pero menos a quien persiga obtener una visión real del beneficio al objeto de evaluar el comportamiento de la entidad*”. Esta afirmación se podría “fortalecer” con la concepción actual de la contabilidad como sistema de información. Las cuentas de pérdidas y ganancias, al igual que las cuentas anuales en su conjunto, vienen a dar la imagen fiel de una empresa y no a mantener las garantías de sus acreedores. Cada usuario en función de la información económica-financiera fiel tomará sus precauciones particulares, sabiendo analizar dicha información sin sesgos.

Además, el principio de prudencia tiene una clara incidencia en otros principios, modificando su aplicación genérica. Entre sus interferencias en otras convenciones destacan las que afectan al principio del precio de adquisición, al de correlación de ingresos y gastos y al de devengo.

### C) Las convenciones contables que afectan a la información cualitativa del resultado.

En primer lugar, sin orden de prelación, el *principio de registro* tiene por finalidad cumplir el requisito de información oportuna de la cuenta de resultados. Es decir, que si no se recogiera este principio no conoceríamos cuando registrar los derechos u obligaciones que originen los hechos económicos que afectan a la empresa en un ejercicio económico concreto. El cumplimiento de este postulado conlleva la imputación de un determinado importe al resultado del ejercicio. El principal problema que plantea éste es la necesidad de producirse una transacción para que surjan los ingresos o gastos que se originan en un período. Se viene a denominar principio legalista sobre la crítica del reconocimiento de transacciones internas.

Por lo que se refiere al *principio de no compensación* de ingresos y gastos se viene a cumplir el requisito de claridad de la información financiera. En lo que se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias los usuarios que quisieran conocer el origen de los gastos y los ingresos sobre un determinado bien o derecho no podrían evaluarlos

si se compensan. Su finalidad es facilitar información tanto cualitativa como cuantitativa de cada partida que compone el debe y el haber de la cuenta de resultados y que viene a justificar su saldo. Un ejemplo es el funcionamiento contable del subgrupo (73) “trabajos realizados para la empresa”. Su finalidad es anular el efecto de los gastos de establecimiento, de investigación y desarrollo, los de construcción o ampliación del inmovilizado material y en curso así como los de formalización de deudas para activarlos. Con esta partida se evita incorporarlos al resultado pero no se compensan. Se conforman como cuentas correctoras que dan información sobre la activación. No se podrán evaluar como ingresos puesto que no suponen un aumento de activo o disminución de pasivo.

El *principio de uniformidad* viene a cumplir en integridad el requisito de comprensibilidad, consistencia y utilidad de la información. De ahí que Norverto Laborda (1996, 100) recoja que “*al poder elegir la empresa el método de valoración o de corrección de valor que considere óptimo, deberá mantenerlo en el tiempo y si le afecta la norma de consolidación, entre las diferentes empresas que deben consolidar sus estados contables, para que este principio cumpla su finalidad*”. Sin embargo, la norma de valoración 21<sup>a</sup> sobre cambios en criterios contables y estimaciones justifica posibles alteraciones del principio de uniformidad, salvo en determinados casos, y sus efectos en la cuenta de resultados se recogerán dentro de los resultados extraordinarios, ya que no es un beneficio o pérdida real propio de la gestión de sus administradores.

Por último, el *principio de importancia relativa* también afecta a la toma de decisiones basadas en la información contenida en las cuentas anuales. Muchos autores ven en este principio un árbitro a la hora de jerarquizar los principios. El Plan expone la posibilidad de poder eliminarse la aplicación de un principio si su efecto es mínimo dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. En el caso de que existan gastos o ingresos que no tengan una importancia significativa cuantitativamente este principio permite agruparlos dentro de otras partidas.

## **C) LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN EN EL RESULTADO**

La valoración de las partidas que conforman el resultado contable es otro de los problemas que tienen los administradores a la hora de conseguir la cifra real del beneficio o la pérdida. Gabás y Apellániz (1992, 114) afirman que *“en ausencia de mercados completos y perfectos, la valoración sólo puede ser una estimación, por lo que incorpora un sesgo respecto del valor que hipotéticamente asignaría el mercado a un bien el día del cierre del ejercicio”*. Pero, además, a este sesgo *“hay que añadir la diferencia que se producirá entre el precio de la fecha de cierre y la fecha de venta del bien en que se producirá una entrada de tesorería concreta”*. Pero ya que partimos del hecho de que una valoración perfecta no existe si tenemos que conseguir la mejor aproximación posible. Este es el objetivo de las normas de valoración.

En el siguiente cuadro se analizar cómo afectan los principios contables y su desarrollo, las normas de valoración, al resultado contable. Se exponen primeramente aquellos aspectos de las normas de valoración implicados en el resultado contable que añaden relatividad al mismo, de forma generalizada, junto con los aspectos concretos que motivan que afecten al resultado. En la tercera columna incluiremos los principios contables afectados de forma más significativa y en la última cómo varía el resultado contable, si aumenta o disminuye por la aplicación de las normas de valoración.

CUADRO 22

MOTIVOS QUE AFECTAN AL RDO. CONTABLE	ASPECTOS CONCRETOS	PPs. CONTAB. AFECTADOS	VARIA RDO.
Activación de gastos hasta su puesta en condiciones de funcionamiento	-inherentes a la compra - gastos financieros -costes indirectos -costes de renovación o mejora -diferencias de cambio -gastos de I + D	-precio adq. -prudencia -correlación I y G	↑
Correcciones valorativas	-amortizaciones -provisiones -pérdidas irreversibles de valor	-prudencia -emp. en funcionamiento	↓
Cambios contables	-criterios contables. -estimaciones.	-uniformidad -prudencia	↑ ↓
Rdos. a distribuir en varios ejer.	-gastos de establecimiento -gastos de formalización deudas -gastos por intereses diferidos -ingresos por intereses diferidos -subvenciones de capital -ajustes por periodificación -donaciones	-correlación de I y G -devengo	↑ ↓
Adquisición/enajenación	-dº de traspaso -acciones propias -obligaciones amortizadas	-precio adquisición -prudencia	↑ ↓

FUENTE: elaboración propia.

En el cuadro 22<sup>100</sup> se recogen los motivos más importantes que por aplicación de las normas de valoración vienen a modificar el cálculo del resultado. De manera directa o indirecta, vienen a afectar a los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias. En general, únicamente los cambios de criterios provocan variaciones de modo directo en el resultado del ejercicio, bien aumentándolo o disminuyéndolo según que provoquen efectos positivos o negativos respectivamente. Mientras que los cambios en la estimación provocarán en los siguientes ejercicios sus efectos, aumentando o disminuyendo los ingresos y/o los gastos.

<sup>100</sup>Dentro de este cuadro podríamos haber incluido la elección de los criterios de valoración de existencias, tanto de productos terminados como en curso y aprovisionamientos. Sin embargo, no viene recogido expresamente en las normas de valoración y prescindiremos por tanto de ese apartado.

Resumiendo, otro problema importante del resultado es la problemática de las valoraciones. La necesidad de desarrollar un marco de la teoría de la contabilidad ha propuesto y propone el estudio de su estructura, naturaleza de sus postulados y la necesidad de medición de los elementos que la componen. Es lógico que primero haya que seleccionar los elementos objeto de contabilización, pero una vez elegidos deberán medirse. Según Ijiri “*la principal función de la contabilidad -al menos juzgando por su existencia práctica- es generar información cuantificada*”. Y esa información se obtiene mediante la valoración de los elementos que conforman los hechos económicos que afectan a la empresa. La medición<sup>101</sup> en palabras de Hendriksen (1974, 129) supone “*la asignación de valores numéricos a objetos o acontecimientos relacionados con una empresa y obtenidos de manera tal que sean adecuados para la agregación o desagregación según sea necesario en situaciones específicas*”.

Entre las limitaciones que posee la información contable se encuentran: la existencia de incertidumbres, la necesidad de objetividad y verificabilidad, la imparcialidad, las *limitaciones de la unidad monetaria* y el conservadurismo, en palabras de Hendriksen. Hasta tal punto llega la importancia de la medición en contabilidad y el problema de conocer realmente una medida objetiva e imparcial, que Mattessich (1977, 411) considera que “*los problemas por los que la contabilidad no es ciencia son los valorativos*”. Esta afirmación subraya la importancia de unos criterios valorativos genéricos y universales para construir una teoría contable firme.

En teoría existe una gran variedad de criterios de valoración contable. Destacan dos bloques fundamentales: aquellos criterios basados en el coste y aquellos basados en el valor. No vamos a profundizar en este apartado<sup>102</sup> ya que se escaparía del objeto de nuestro trabajo.

---

<sup>101</sup>Bedford (1967, 85) señala que las valoraciones están vinculadas con la información ya que mejorando las mediciones “*seremos capaces de responder a las necesidades de información en el futuro*”.

<sup>102</sup>Se puede profundizar sobre diferentes criterios valorativos, entre otros, en: Fernández Pirla (1974), Ijiri (1975), Mattessich (1977), Bernabeu Sánchez (1981), Kieso y Weygandt (1984), Belkaoui (1993) y Elechigerra (1994).



## CAPÍTULO II:

# LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO INSTRUMENTO TRANSMISOR DEL RESULTADO CONTABLE





### **3.- EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO ESTADO CONTABLE**

- 3.1.- Origen y evolución de la cuenta de resultados.
- 3.2.- Desarrollo de la presentación de la cuenta de resultados a lo largo de la teoría contable clásica.
- 3.3.- Evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias en nuestro país.
- 3.4.- Modelos particulares de cuenta de resultados: comparativa internacional.
- 3.5.- Presentación actual de la cuenta de pérdidas y ganancias en la contabilidad financiera.

### **3.1.-ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS**

El origen y posterior desarrollo de la cuenta de pérdidas y ganancias está en íntima relación con el entorno y la evolución de las empresas. El elemento que recoge el beneficio o pérdida depende del desarrollo de una actividad empresarial concreta, de la evolución de la contabilidad y del cambio en las necesidades informativas de los usuarios de la información financiera. El cálculo del beneficio no tuvo la importancia que tiene hoy día. Analizando los fines de la empresa en cada momento concreto del pensamiento económico y su coyuntura conoceremos mejor la evolución de la empresa y del resultado.

Los hombres de negocios, como recoge Carrasco Díaz (1984, 133), comienzan a existir a partir de los siglos XIV y XV con los grandes mercaderes italianos. Anteriormente, en la etapa griega y romana era el Estado el principal organizador económico de la sociedad. Y antes de que la partida doble se generalizase como mecanismo contable por excelencia a partir de las prácticas surgidas en el siglo XIV en Italia, en la contabilidad por partida simple, según Goxéns Duch (1965, 149) *“se averigua el valor patrimonial, de hecho el 1º de enero, estableciendo entonces el Balance correspondiente. Llega el 31 de diciembre y se formula otro Balance referido a esta fecha. La diferencia aritmética entre el ‘Capital’ acusado por los dos expresados Balances indicará el resultado (beneficio o pérdida) del ejercicio”*. Se trataba de conocer la situación patrimonial de la empresa en un momento concreto, siendo el resultado un “residuo” de dicho cálculo patrimonial. La propia mecánica contable, sujeta siempre a las necesidades informativas de las empresas y de sus usuarios, no requería ningún otro documento para que reflejara la realidad empresarial de los negocios de la época, generalmente de personas individuales y con limitación temporal.

De ahí que durante el período anterior al siglo XVI el documento más importante de la teneduría de libros era el balance. Ya Paccioli manifestó que el propósito de la contabilidad era *“dar al mercader, sin demora, información en cuanto a su activo y pasivo”* como recoge Hendriksen (1974, 29). El motivo era que los negocios tenían corta duración, por lo que la ganancia se calculaba únicamente al completarse éste. Si bien Littleton (1936, 10) expone que *“en el trueque primitivo está el concepto básico de beneficio: beneficio es una opinión individual del incremento de la utilidad total. No se necesita asociar a los conceptos de dinero o cálculos formales”*. Añade seguidamente que era *“un concepto intelectual único y varía de persona a persona y de vez en cuando”*.

Y cuando los negocios eran de larga duración tampoco era necesario calcular los beneficios anuales puesto que los dueños estaban en contacto directo y personal con los asuntos empresariales. Sin embargo, Schmalenbach (1953, 11) citando de nuevo a Paccioli destaca la tardanza a la hora de realizar el cierre anual de cuentas: *“no obstante, es siempre conveniente saldar todos los años, especialmente para quienes comercian en sociedad, de acuerdo con el proverbio ‘cuentas frecuentes traen larga amistad’”*.

También Paccioli a través de la partida doble nos planteó la necesidad de regularizar las pérdidas y las ganancias habidas en un negocio, como recoge Jouanique (1994, 19-20). Concretamente expone que *“estas cuentas deberán saldarse en el Mayor de la Cruz por la cuenta de Pérdidas y Ganancias... Y después de haber comprobado por este medio el beneficio o la pérdida habida, saldarás esta cuenta por la de Capital, en la cual inscribiste al comienzo de tus negocios el inventario de todos tus bienes”*. Se establecía, de este modo, la necesidad de calcular el resultado una vez terminado el negocio y saldarlo con el capital inicial aportado para llevar a cabo la actividad en cuestión. Sin embargo, el resultado contable como hoy lo entendemos no existía en aquella época. Para este historiador francés (1994, 24) *“el resultado final es producto de un cúmulo de resultados parciales registrados en la cuenta de Pérdidas y Ganancias”*. Por lo tanto, sí existía el documento de la cuenta de pérdidas y ganancias, si bien con matices diferentes a los actuales.

Siguiendo nuevamente a Schmalenbach (1953, 12) se comprende el escaso interés por el cálculo del resultado empresarial periódico según la naturaleza del comercio medieval. Éste se fundamentaba en la reunión de comerciantes para la consecución de un fin concreto, (por ejemplo, armar barcos para Asia o las Indias) y cuando había terminado el objetivo para el que se juntaron (término de los itinerarios, vuelta al lugar de origen) se calculaba el beneficio proporcionado por la empresa (el viaje). El beneficio anual carecía de interés. De ahí que *“en aquellas empresas en las que el beneficio anual depende del número de grandes transacciones que casualmente han sido concluidas en un año, tal beneficio anual carece casi de significación. Pero la situación se modificó con el tiempo”*. Se crearon sociedades mercantiles para repartir los riesgos empresariales entre diferentes comerciantes, a veces junto con el Estado, y se alejaron los comerciantes de la gestión. El logro se centraría entonces en conocer *“qué mercancía había dejado buenos beneficios y cuál había proporcionado minúsculos o, inclusive, cuál dejado pérdidas”*.

La Revolución Industrial del siglo XVII y XVIII reactiva la economía dando lugar al *“nacimiento de la empresa lucrativa como tal”*, según Carrasco Díaz (1984, 133). Surge así la contraposición entre el sistema capitalista y el sistema estatista. Y es en el primero donde *“la empresa toma entidad económica de producción”*, es decir, se considera ya un conjunto de factores de producción coordinados cuya finalidad consistía principalmente en la maximización de los beneficio, mientras que en economías centralizadas los fines empresariales han consistido en *“cumplir los objetivos asignados en un plan general, de ámbito nacional, regional o local”*, Suarez Suarez (1991, 25).

Tenemos que esperar al año 1600 para que la necesidad de la cuenta anual de resultados fuera reconocida explícitamente de la mano de Stevin. Hendriksen (1974, 30) recoge que en Francia cada dos años se tenían que presentar cuentas de resultados según los requisitos del Código de Comercio de 1673. Se empezaron a crear empresas con fines generales, intentando mantener su continuidad en el tiempo, disminuyendo el número de empresas creadas para móviles concretos. Y el intento de que la empresa siguiera funcionando conllevaba la necesidad de que se obtuvieran beneficios,

medidos en un período de tiempo concreto, puesto que en el caso de que esto no sucediera de manera continuada podían hacer peligrar la viabilidad económica del proyecto, de sus accionistas o propietarios, de sus acreedores, de sus clientes...

Si a ese intento unimos la necesidad del Estado de recaudar cada cierto tiempo, en función de la riqueza que se genera en un país, surge el llamado “*artificio<sup>1</sup> contable*” de un resultado contable periódico calculado cada doce meses. Rivero Romero (1995, 444) expone que “*la división de la vida de la empresa en períodos máximos de doce meses consecutivos es una delimitación temporal y arbitraria pero obligada*”, constituyendo uno de los motivos de la relatividad del beneficio. Únicamente se podrá conocer el verdadero resultado de una empresa cuando se compare el resultado de una empresa al final de su actividad en comparación con lo inicialmente aportado, si bien se hacía necesario calcularlo cada determinado período debido a su utilidad.

Con la llegada de la Post-Revolución Industrial surgió un cambio relevante. Como expone Wyman<sup>2</sup> “*las principales compañías eran las de ferrocarriles; esto significó que la gestión directa no era posible, pues se necesitaba un sistema contable para controlar las operaciones y proporcionar a los propietarios ajenos a la gestión la situación financiera de sus empresas*”. La necesidad de financiación de los grandes negocios motivó la aparición de la sociedad anónima, y su posterior expansión en el siglo XIX. Surge así la figura del accionista, propietario alejado de la gestión. Las implicaciones económicas que conllevaba este cambio fueron de vital importancia, puesto que las rentabilidades de los accionistas dependían de los resultados que se alcanzasen, resultados que apenas conocían hasta que los gestores les rendían cuentas.

La empresa a principios del siglo XIX pasó de una simple reunión de factores productivos a ser un sistema de coordinación central, una unidad de dirección. En esa situación el objetivo de máximo beneficio se mantenía pero “aguado”; es decir, que

---

<sup>1</sup>Artificio contable en el sentido de ser una convención porque no se termina la actividad al cierre del ejercicio ni se vuelve a iniciar cuando se abre el siguiente ejercicio sino que la empresa sigue su curso normal.

<sup>2</sup>Tomado de Camacho Miñano y Orejana Arribas (1995, 13).

para Suarez Suarez (1991, 26) tiene como objeto *“obtener un beneficio máximo o cuando menos satisfactorio (suficiente)”*. Bernabeu Sánchez y Norverto Laborda (1996, 109) exponen que ese cambio de responsabilidad de los accionistas a su aportación simplemente y por ser la cifra del capital el garante frente a terceros *“mantener esta cifra de capital se convirtió en un requisito legal, que originó las siguientes medidas para su mantenimiento: -el cálculo correcto de las depreciaciones y su dotación para no descapitalizar la empresa y, -el cálculo correcto del beneficio, para no repartir dividendos originados por beneficios nominales”*.

Ya en este siglo, el concepto de empresa cambia a raíz del nacimiento y desarrollo de la Teoría de Sistemas, para la cual empresa es un sistema procesador abierto y regulado en interacción con el entorno. Y por tanto, su objetivo no es tanto maximizar el beneficio cuanto lograr la supervivencia de la empresa en el tiempo. Esta permanencia se deberá lograr, eso sí, con un equilibrio en la cifra de beneficios obtenida en función de los intereses de la pluralidad de agentes implicados en la empresa.

En 1909 Hatfield apuntó la concienciación de la mayor importancia del *“earning statement”*(estado de resultados), aunque el balance era y seguía siendo el documento contable por excelencia, como recoge Valmayor (1990, 52). A este respecto citamos al mismo autor americano Hatfield<sup>3</sup> (1927, 1), insistiendo al señalar que aparte del balance existe otro aspecto del negocio que la contabilidad trata de mostrar que *“es el importe de lo que el propietario vale -su capital líquido- y cómo aumenta y disminuye su riqueza de tiempo en tiempo”*. Es decir que sólo se producen ganancias cuando se produce el incremento de riqueza. El problema estriba en delimitar el concepto de riqueza. A principios de siglo para Alvarez López (1995, 163) la contabilidad cambió su enfoque *“desde la preeminencia de la situación patrimonial de la unidad económica se pasó a juzgar que el objetivo esencial de la ciencia*

---

<sup>3</sup>Tomado de Hendriksen (1974, 34).

contable es el cálculo del resultado”. Se trata de su concepción estática<sup>4</sup>, calculada por la diferencia entre dos situaciones patrimoniales netas consecutivas.

Al comienzo de este período destaca Schmalenbach, que con su *“Teoría dinámica del balance”* coloca en primer plano los resultados que reflejaba la cuenta de pérdidas y ganancias; que es según Rodríguez Sastre<sup>5</sup> (1953, V), *“donde se recoge cuanto constituye consumo o rendimiento durante el correspondiente período cronológico”*. Y a renglón seguido continúa afirmando que Schmalenbach *“quiere reflejar el patrimonio por su movimiento, atendiendo a la economicidad de sus distintas partidas para el logro de la ganancia. Utiliza la cuenta de resultados como característica del balance para que éste cumpla la importante misión económico-explotacional y político-económica de indicar la orientación que se ha de imprimir a la marcha de la empresa, sirviéndole así de brújula”*. Se trata de un loable intento de darle la importancia que merece el resultado contable periódico frente al estudio ‘estático’ del patrimonio empresarial. Aunque para Carrasco Díaz (1984, 140) Wilmowsky fue *“el primer autor que con precisión y claridad expresó que el balance no persigue la comprobación del patrimonio, sino la averiguación del beneficio”*.

Además, afirma Schmalenbach<sup>6</sup> que *“el comerciante tiene absoluta necesidad de calcular los beneficios de la empresa, y para ellos es fundamental determinar los componentes del beneficio, a saber: rendimientos y gastos. Y como no es el Balance, sino la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la que pone de manifiesto estos componentes, se deduce la regla siguiente: no es al Balance, sino a la cuenta de Pérdidas y Ganancias a quien corresponde la preferencia en la formación del cierre del ejercicio. Es la cuenta de Pérdidas y Ganancias la que determina el contenido del Balance y no inversamente”*. De ahí que para Álvarez López (1995, 165) *“la cuenta de resultados cumple así una misión trascendental, pues no sólo refleja el importe del resultado obtenido en el ejercicio, sino que se convierte en imagen de la actividad desarrollada y, en definitiva, de las causas determinantes del mismo”*. En este sentido

---

<sup>4</sup>Un desarrollo teórico de estos planteamientos sobre el resultado puede verse en Requena Rodríguez (1988).

<sup>5</sup>En el prólogo de la traducción de la decimoprimer edición alemana del *‘Balance dinámico’*

<sup>6</sup>Tomado de Goxéns Duch (1965, 150).

*“el balance surge como soporte adecuado de la cuenta de resultados, por la necesidad de recoger las partidas pendientes que no encuentran reflejo en ella”.*

La información contable también era necesaria para los inversores y los accionistas, además de para el público en general. De este modo manifiesta Stockwell (1957, V) la idea del estudioso alemán: *“el balance de situación en un determinado día no indica, por sí solo, el movimiento que ha tenido un negocio, así como tampoco si los resultados han sido favorables o adversos, pues, en el mejor caso, sólo puede darnos a conocer la repercusión de aquellos resultados, ganancia o pérdida, en las diferentes partidas de activo y de pasivo desde la fecha del balance anterior y merced a la oportuna comparación. Reflejar el volumen y la naturaleza de las operaciones de un negocio es función peculiar del estado de Pérdidas y Ganancias”*. Gráficamente Hendriksen señala que el balance pasó a considerarse como la unión de dos cuentas de pérdidas y ganancias.

Con el paso del tiempo, la evolución del comercio y el desarrollo de la contabilidad se continúa destacando la utilidad del resultado contable. Goxéns Duch (1965, 124) expone que el empresario *“necesita conocer -aunque sea de una forma aproximada- la eficiencia de sus esfuerzos a plazo corto para insistir en ellos o cambiar de rumbo; además el empresario es una persona que tiene necesidades individuales que ha de cubrir con el resultado de su esfuerzo o trabajo. Tiene necesidad, por tanto, de retirar periódicamente de la empresa dinero u otros bienes para las atenciones propias de su familia y necesita saber si lo que retira es la sustancia patrimonial o los beneficios conseguidos”* Y seguidamente puntualiza *“la consecución de un beneficio es un estímulo que impele al empresario a prestar un servicio económico y al propio tiempo el beneficio mide la eficacia del servicio que presta”*.

Por lo tanto, donde se desarrollaban las empresas estables en el tiempo era donde el resultado periódico tenía su justificación. Como afirman Gonzalo y Gabás (1989, 234) *“la aparición de empresas y negocios estables, distintos de los tradicionalmente regentados por artesanos y comerciantes individuales, no se*



*produce hasta finales de la Edad Moderna, cobrando especial relieve en los distintos países a medida que se desarrollaba en ellos la industrialización". Y es ese punto de inflexión el que dio importancia al cálculo del resultado contable periódico. El principio de la empresa en funcionamiento según los anteriores autores (1989, 233) "encierra una suposición considerada fundamental para el establecimiento periódico de las cuentas: la de que la entidad va a continuar su actividad en el futuro, sin que se prevea paralización brusca o recorte de la misma". Es lógico puesto que debido a la multitud de interesados en los beneficios no se espera hasta que se termine de realizar su objeto social para conocer su eficacia. Para Gonzalo y Gabás "históricamente, por tanto, el desarrollo del principio de gestión continuada va ligado a la aparición del concepto de beneficio periódico".*

Las empresas que cotizan en mercados secundarios de valores no se identifican con sus propietarios puesto que estos varían según la coyuntura económica y las preferencias de los inversores. Está prestando un servicio a la colectividad en general y a ella debe su existencia. Hoy en día no es un ente aislado que controla los factores de producción a su antojo. Aún más podríamos afirmar que la empresa viable de hoy día es aquella que está girando sobre el entorno, sobre las necesidades presentes o futuras de los consumidores, sobre las preferencias o modas de la sociedad, sobre la coyuntura industrial de otros países, ... En esta situación, el resultado contable juega un papel importante pero no exacto. El resultado pasa a ser *un ajuste o intento de equilibrar los intereses de muchos terceros afectados.*

En resumen, mientras que la empresa es un conjunto de factores productivos para un período concreto de tiempo, la contabilidad se basa en una teneduría de libros, siendo el balance es el documento por excelencia. Para Littleton (1936, 11) "*está claro que la teneduría de libros es primariamente un instrumento para producir una medición cuantitativa del beneficio, y que el estado de riqueza aparecido al principio y al final del período es secundario y bastante accesorio*". Posteriormente, con la aparición de las sociedades anónimas la contabilidad empieza a tener una visión más amplia. Se empieza a dar más relevancia al estado de resultados y con ello al resultado contable, sobre todo, puesto que la gestión y la propiedad se disocian. En una tercera

etapa la empresa empieza a considerar el entorno como elemento esencial en su funcionamiento y, como objetivo la supervivencia de la empresa, la contabilidad adquiere la visión de sistema de información útil no sólo para acreedores y propietarios. El resultado periódico tiene necesidad de existir para la toma de multitud de decisiones. Y cuando el entorno predomina es cuando sus objetivos son múltiples y, cuando la contabilidad trata de, dentro de la legalidad y la ética empresarial, satisfacer las necesidades de la pluralidad de usuarios interesados en su información. En cuanto al resultado, pasa a ser una cifra ajustable intentando equilibrar intereses.

### **3.2.- DESARROLLO DE LA PRESENTACIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS A LO LARGO DE LA TEORÍA CONTABLE CLÁSICA**

Partiendo del pasado de la cuenta de resultados trataremos de conocer cómo se configura en el presente y prever qué puede ocurrir en el futuro. Esta es la justificación de situar la evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias dentro de la teoría contable clásica. Tenemos que esperar hasta el siglo XVII para conocer el documento de la cuenta de pérdidas y ganancias, como tal, pero el término “Pérdidas y Ganancias” parece que se usaba ya antes de la publicación de Pacciolo en 1494. Según recoge el ATB No.1 ya en el texto de teneduría más antiguo de Inglaterra, “A Brief Instruction” por John Mellis (1588), se incluía un capítulo que versaba “*sobre la famosa cuenta llamada pérdida y ganancia, o en otra forma (Lucrum and Dmnum), y cómo ordenarla en el libro mayor*”. Esa cuenta incluía las ganancias y pérdidas generadas por las transacciones comerciales de la empresa. En el Nuevo Diccionario Inglés de Principios Históricos 1888-1928 se definía la cuenta de pérdidas y ganancias como “*una cuenta en la teneduría de libros a la que se acreditan todas las ganancias y se cargan las pérdidas, para así lograr un saldo de ellas y determinar la ganancia o la pérdida neta en cualquier momento*”.

Sin embargo, fue un documento secundario respecto al balance hasta comienzos del siglo XX. Como recoge Valmayor (1990, 6) “*el motivo principal para separar los estados financieros era obtener información sobre el capital: esto fue el centro de interés de los socios, accionistas y prestamistas y la base para calcular los incipientes impuestos sobre la propiedad. Por tanto, los datos del balance fueron subrayados mientras que los datos sobre gastos e ingresos eran meras incidencias (proof of estate)*”. En la teneduría de libros por partida doble el patrimonio de la empresa era lo más importante, el capital como garante frente a terceros.

Anteriormente al desarrollo de un modelo específico que recogiera el resultado contable de una empresa Hendriksen (1974, 27) expone que *“antes de que se desarrollaran estos conceptos y técnicas fueron necesarios ciertos antecedentes específicos en la evolución del conocimiento”*. Gran importancia en el evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias como estado y del concepto del resultado lo han tenido el desarrollo de las bolsas de valores y los impuestos, como ya expusimos en el epígrafe anterior. En este sentido, la Bolsa de Valores de Nueva York ya en 1866 quería obligar a las compañías que cotizaban a presentar, con poco éxito, sus estados financieros, habiendo que esperar hasta 1900 para que se cumpliera ese requerimiento.

En 1908 Schmalenbach ya intuía que la cuenta de resultado debía informar más sobre las operaciones de un negocio que sobre su capital. En función de la evolución que había tenido el entorno económico, las necesidades de las personas y el desarrollo de las empresas se había ido modificando esa tendencia. En su obra *“El balance dinámico”*, Schmalenbach (1953, 12 y ss.) nos relata que *“cuando había terminado un largo itinerario se calculaba el beneficio proporcionado por el viaje. El beneficio obtenido en el año carecía de interés”*. Pero también sigue exponiendo que *“la situación se modificó con el tiempo”*, cuando el comerciante *“se hizo cada vez más sedentario en el sentido de que los viajes eran cada vez más cortos y más frecuentes. De esta manera se desplazó también el interés en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los beneficios de cada uno de los distintos viajes pasaron a un segundo término”*.

En 1917 en la publicación del *“Uniform Accounts”* se señala que, según Moonitz (1970, 147), en la partida de ventas de la cuenta de pérdidas y ganancias deberán deducirse los descuentos, debiendo figurar solamente las ventas netas. Otra mención a la cuenta de resultados, esta vez en los *“Special Bulletins”* se recoge en el de noviembre de 1920 incluyendo la presentación de la cuenta de resultados entre otros informes financieros a presentar.

En la obra de Paton<sup>7</sup> (1922, 171) se destaca la importancia de conocer el resultado neto (net revenue) de la empresa y se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias (income sheet o net revenue division) que “*representa el exceso de ingresos brutos sobre los gastos*”; pero no lo exponía como un elemento tan importante, al menos, como el balance.

En 1929<sup>8</sup> se hizo obligatorio en Inglaterra y en EEUU la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias que, junto con los cambios que se estaban produciendo en los objetivos de la contabilidad, propiciaron el salto cualitativo en importancia del estado de resultados. Se cambió paulatinamente de mentalidad<sup>9</sup>. Pero tenemos que reseñar que este cambio se produjo en Estados Unidos y en aquellos países en los que la contabilidad se orientaba, principalmente, a dar información a sus accionistas y a los inversores; la financiación del negocio procedía principalmente de los mercados de valores. Otros países, como Alemania, por ejemplo, - pese a su adaptación a la IV y VII Directiva- todavía mantienen una orientación enfocada hacia el balance, dando información especialmente para propietarios y acreedores, principales financiadores de la empresa.

---

En el boletín de 1929 denominado “Verification of Financial Statements” se recogen determinadas puntualizaciones sobre la cuenta de pérdidas y ganancias tales como la consideración de que la depreciación, los intereses y los impuestos eran tratados como “deducciones” al resultado. También se diferenciaba entre el resultado neto y el de las operaciones atípicas. En cuanto a los ajustes de ejercicios anteriores se consideraban como aumentos o deducciones de superávit y , por último, se exponía tanto el resultado como su contenido y su reparto.

---

<sup>7</sup>Un ejemplo ilustrativo de una cuenta de resultados de la época podemos analizarlo en Paton (1922, 269-270).

<sup>8</sup>En concreto la Companies Act de 1929 introdujo “*cambios dramáticos (sweeping change), incluyendo un requisito: que la cuenta de resultados fuera revelada (disclosed)*”, siguiendo a Hendriksen y Van breda (1992, 64).

<sup>9</sup>Desde nuestro punto de vista no se trata exactamente de una evolución sino de un enfoque diferenciado y caracterizado por las fuentes de financiación, principalmente. Si las empresas consiguen el dinero necesario para su financiación a través de los mercados de valores orientarán su información para la toma de decisiones de sus accionistas y de los posibles inversores. Si las empresas se financian mediante préstamos de entidades financieras, por ejemplo, orientarán su información para la toma de decisiones de sus propietarios, pero también, hacia sus acreedores.

Y en conexión con esas afirmaciones Hoxey<sup>10</sup>, como ejecutivo adjunto del Comité de la Bolsa de Nueva York, a la hora de defender la necesidad de una buena información para los inversores de los siete puntos de los que constaba el estudio crítico sobre la información presentada en los estados financieros, seis estaban relacionadas con la cuenta de resultados. Exponía que “*los estados financieros no proporcionaban información adecuada para comprender la política de depreciación seguida por la empresa*”. Había una gran variabilidad en función de la inclinación conservadora o arriesgada de sus administradores. Otra crítica era que no se mostraba el volumen de ventas o los ingresos brutos por el miedo a proporcionar información a sus competidores y porque si los márgenes conocidos eran elevados parecía existir reticencias hacia esa empresa. También con relación a otros ingresos la crítica se centraba en “*la falta de consistencia*” al separar las operaciones propias de la actividad principal de la empresa del resto de ingresos por actividades accesorias. Seguidamente, es superávit ganado no coincidía con el registrado en el balance. Además los dividendos recibidos en acciones se registraban con una cifra mayor que el importe proporcional cargado contra el superávit ganado por la firma que declaraba el dividendo. Por último, el “*exagerado conservadurismo*” se hacía notar en las prácticas de la época, sobre todo, porque se hacían excesivos cargos por depreciación y subvaloraciones de inventarios, entre otros. En consecuencia, se disminuían los ingresos y se aumentaban los gastos, por regla general.

Será en 1933 cuando la Bolsa de Nueva York, a la vista de los acontecimientos que propiciaban la necesidad de una mayor calidad de información para los inversores, expuso varias reglas en las que se resumían las recomendaciones para presentar el estado de pérdidas y ganancias. Valmayor (1990, 537) sostiene que la promulgación de sus formatos “*tienen por objeto dar una mayor transparencia a la empresa en cuestión, recogidos mediante los ‘items’ de información*”. Como recoge Hendriksen (1974, 81) se destacaba que no se incluyeran en la cuenta de resultados las ganancias no realizadas y se puntualizaba la realización como “*la venta en el curso ordinario de los negocios salvo en circunstancias especiales*”. También se pensaba que los

---

<sup>10</sup>Según recoge Tua Pereda (1983, 66).

dividendos sobre acciones en tesorería tampoco debían pasar por la cuenta de pérdidas y ganancias.

En 1936 se publicó el boletín "Examination of Financial Statement by Independent Public Accountants" donde se recogía que "*desde el punto de vista del inversionista, hoy se reconoce generalmente que la capacidad de obtener utilidades es de vital importancia y que el estado de ganancias y pérdidas es cuando menos tan importante como el balance general*", Hendriksen (1974, 71). Y esos cambios en los objetivos de los estados financieros provocaron alteraciones significativas en la incipiente teoría contable del momento que, para el tema que nos ocupa, se basaba en un aumento del interés en el estado de resultados y en el intento de un concepto uniforme de la utilidad. Se intentaba proporcionar más consistencia al presentar el resultado.

La publicación del AAA (1936) en sus apartados del 8 al 13 trataba de "*la medición de los resultados*". En el primero de ellos se señalaba que "*el estado de resultados de cualquier período debería reflejar todos los ingresos reconocidos contablemente de manera adecuada (properly given accounting recognition) y todos los costes registrados (written off) durante el período, sin tener en cuenta si son o no resultados de las operaciones en ese período: desde el final al principio todas las cuentas de resultados reunidas (assembled) expresarán las ganancias y las pérdidas totales*". Y en el apartado siguiente, el noveno, se añadía que la cuenta de resultados se dividiría, si fuera necesario, en dos secciones: una que mostrara los registros de la explotación del período y otra, las ganancias y/o las pérdidas de capital realizadas y los créditos y cargos extraordinarios resultantes de la realización de los beneficios y del coste de amortización ajenas a las operaciones de ese período. El planteamiento sobre qué partidas debían incluirse en la cuenta de resultados será una tónica general a la hora de analizar este documento contable a lo largo de toda la teoría contable. En este estudio se exponía como obligatorio la presentación de una serie de partidas<sup>11</sup> que, en

---

<sup>11</sup>En este estudio se debían presentar obligatoriamente: las ventas brutas de ventas realizadas, las prestaciones de servicios, los gastos de explotación incurridos incluyendo la depreciación y otras amortizaciones de activos aplicables, la cuantía de intereses incurridos por dinero prestado, los descuentos por deudas y los gastos adecuadamente amortizados durante el año, los resultados por

aquella época, se consideraban necesarias para conocer la realidad de la empresa. Y como conclusión a todos estos principios reguladores del estado de resultados se matizaba en el apartado doce de la declaración que se debían incluir aquellas cuentas que permitieran calcular un correcto estado de resultados<sup>12</sup>.

Por último se señala la importancia de cumplir con estos principios, justificándolos con el hecho de que el cálculo del PER (price earning ratio), como criterio de inversión o no en unos valores bursátiles, es útil. Sin embargo, *“no es posible medir con precisión al final de cualquier año todos los valores que han sido adquiridos o vendidos durante ese año, lo importante es incluir todo en un estado financiero único, no sólo la mejor medición posible de los resultados del ejercicio, sino también la mejor medida posible de tales correcciones cuando parecen necesarias en los informes de períodos anteriores”*. Se mantenía el concepto de beneficio incluyendo todos los resultados parciales. Tampoco se permitía la alteración o distorsión artificialmente, mediante la creación de reservas, en unos ejercicios compensando con ellas las pérdidas de ejercicios sucesivos cuando no se deseaba que éstas aparecieran en la cuenta de pérdidas y ganancias. Creemos que se matiza esta cuestión porque en la práctica contable de la época sería habitual.

Por su parte, Sanders, Hatfield y Moore (1938) incluían en la parte II del estudio de la cuenta de resultados: I. propósitos generales, II. principios generales de determinación del resultado, III. la división de la cuenta de resultados, IV. la sección de explotación, V. la sección de no explotación, VI. el estado de reparto y VII. los dividendos. Se trataba de normas para regular la práctica normal de preparación del estado financiero para que mostrara el beneficio o la pérdida del ejercicio. Entre éstas se pueden destacar las siguientes:

---

impuestos acumulados y todos los incrementos o decrementos en el patrimonio de los accionistas resultantes de transacciones del período que sean de naturaleza recurrente (normally recurring nature). Las partidas extraordinarias también tendrían que ser recogidas de manera separada en la cuenta de resultados, pero nunca incluyendo partidas de otro ejercicio económico diferente al que se refiere la cuenta de resultados.

<sup>12</sup> Textualmente: ‘a corrected income statement’.



1. Al igual que en el Statement de 1936 Sanders, Hatfield y Moore (1938, 25) proponían que el resultado del ejercicio estuviera formado por todos los gastos e ingresos de cualquier tipo, sin eliminar los extraordinarios o ajenos a la explotación.
2. Siguiendo el principio de prudencia o conservadurismo reinante en la época, justificado por la crisis de la Bolsa de Nueva York nueve años antes, no se podían contabilizar en la cuenta de resultados los beneficios no realizados.
3. En función de lo establecido en el apartado 1. cuando los beneficios procedieran de fuentes diferentes a las actividades propias de la empresa se recogerían separadamente.
4. Dentro de los costes y gastos se debían incluir las depreciaciones, las provisiones por pérdidas y todo tipo de costes y pérdidas, tanto realizables como no. Se seguía manteniendo el principio de prudencia.
5. Se debería indicar la naturaleza de todas las partidas no periódicas.
6. Se tendería a mostrar el beneficio neto ajeno a correcciones posteriores o ulteriores. En el caso de que éstas fueran necesarias se plantearían dos opciones:
  - a) si no distorsionaba significativamente la naturaleza o el importe del beneficio ordinario se incluirían en el mismo.
  - b) si distorsionaba ese importe se incluirían como parte de las reservas.

En cuanto a la división -siempre compleja- entre las operaciones de explotación de aquellas ajenas destacar que se mezclan criterios generales con casos particulares. Así se exponía en el Statement (1938, 27) que se debería incluir en la sección de explotación todas las actividades principales de la empresa, las que realizaran su objeto social así como excluir las operaciones secundarias (incidental operations). Y en cualquier caso “*se deberán excluir los intereses de fondos prestados*”, es decir, los resultados financieros. Seguidamente en el apartado IV de este mismo capítulo se especificaban y puntualizaban las partidas a incluir. Las partidas<sup>13</sup> que ya en 1938 era positivo que presentaran las empresas eran las siguientes: *los ingresos brutos por ventas o ingresos brutos de explotación* (no se exponía el importe de los ingresos brutos por ventas, creemos por la falta de certeza en cuanto a su realización), *los descuentos de ventas, devoluciones y bonificaciones*, los

---

<sup>13</sup>Pensemos que no se trata de un estudio normativo puesto que procede de un organismo privado: la American Accounting Association, aunque tenga gran influencia en las empresas.

*costes de los productos vendidos y/o gastos de explotación, reparaciones y conservación, la depreciación<sup>14</sup>, el beneficio o margen bruto, los gastos de venta y generales de administración, y los impuestos.*

Sí queremos destacar, con relación a las partidas anteriormente expuestas que la que mayores problemas conceptuales planteaba era el tratamiento contable de la amortización. Se exponía con claridad que frente a las tendencias de la época de considerar la depreciación como un cargo contra las ganancias del período se debía considerar como parte de los costes de producción de la empresa. Se matizaba también que “*hay, sin embargo, una diferencia considerable en la práctica relativa al lugar en el estado de resultados en el cual la carga por depreciación aparece*”. Los ejemplos expuestos sobre las diferentes posibilidades de presentación de la amortización en la cuenta de resultados eran los siguientes:

+ Ventas netas	+ Ventas netas facturadas
- coste de las ventas	- todos los costes y otros
y otros gastos de explotación	gastos (exceptuando la
incluida la depreciación	depreciación y los intereses)
= beneficio bruto de explotación	- depreciación
(gross operating profit)	= resultado neto procedente de las ventas
	(net income from sales)

En relación a las partidas que componían las operaciones ajenas a la explotación (non-operating section) se incluían las provenientes de beneficios de venta de activos, intereses, ganancias no realizadas por revalorización y las ganancias y pérdidas producidas por causas no conectadas con las operaciones de dirección de la empresa. También se señalaban aquellas que no formaban parte de este tipo de operaciones. En cualquier caso se deberían recoger en apartados separados las siguientes: *los intereses, las plusvalías y minusvalías<sup>15</sup> (capital gains and losses), los*

---

<sup>14</sup> Alrededor de tres páginas se utilizan para presentar, de manera detallada, el contenido de esta partida en la cuenta de resultados. Destaca el hecho de que en la época en la que se publicó este estudio la depreciación no se cuantificaba contablemente. Es de gran importancia un análisis más detenido sobre esta partida, ya que se intentaba conducir la buena práctica contable desde una asociación de estudiosos de la contabilidad hacia las empresas.

<sup>15</sup> En la práctica contable no existía un método o tendencia general íntimamente relacionadas con el grado de conservadurismo seguido por las empresas. Había algunas opiniones a favor de “pasar” todas las plusvalías y minusvalías a través de la cuenta de resultados pero algunas de éstas eran

*beneficios no realizados, las disminuciones<sup>16</sup> de valor no realizadas, las correcciones de errores pasados, el resultado neto llevado a excedentes, los gastos de establecimiento<sup>17</sup> y la provisión de inventario y otras reservas.*

En resumen, el Statement de 1938 se trataba de un estudio profundo de la cuenta de resultados que venía a modificar y a corregir ciertas prácticas deshonestas o que no presentaban una buena información de los cargos y abonos de las empresas en la realización de sus operaciones. El detenimiento del estudio en ciertas partidas acentuaba la problemática de la época a la hora de proporcionar “*seguridad y certeza*” a la información sobre la situación real de las empresas, tras la grave crisis de confianza que en 1929 tuvieron los inversores en Estados Unidos.

Algunos artículos de la época también nos referencian lo señalado por el Comité de Procedimientos Contables de AIA, como el artículo de Tilly (1948, 296), donde se expone que en la introducción general del Bulletin No. 1 emitido en septiembre de 1939 se podía leer cómo había aumentado el reconocimiento sobre la significación de la cuenta de pérdidas y ganancias con un incremento de la relevancia hacia el “*conservadurismo de la cuenta de resultados y a la tendencia a restringir cambios amplios a los resultados retenidos*”. Y esta afirmación conllevaba a considerar “*el balance como una sucesión de cuentas de resultados y como el vehículo de la distribución de cargas y créditos entre ellos*”.

Paton y Littleton (1940) mantuvieron la misma tónica con relación a la diferenciación entre la práctica de las empresas y la verdadera conceptualización de las

---

suficientemente anormales para que pudieran distorsionar el resultado si se incluían en la cuenta de resultados. Y la conclusión que expone este estudio (1938, 39) era que “*en casos de duda la tendencia sería incluir tales partidas en la cuenta de resultados*”. Lo que no se aceptaba era un tratamiento diferente para aumentos y para disminuciones de valor procedentes de una misma fuente.

<sup>16</sup>A diferencia de las plusvalías, por el contrario, las pérdidas de valor aún no realizadas si debían presentar en el estado de resultados. Cuando éstas disminuciones no usuales se hubieran producido, los activos debían ser dados de baja o eliminados contra capital o excedentes.

<sup>17</sup> En aplicación del principio de empresa en funcionamiento los gastos iniciales de constitución y establecimiento requerían ciertas reglas contables. El problema se planteaba bien determinando el déficit o su disposición en la cuenta de resultados. En el primer caso se podía cuestionar la activación de determinados gastos para ir cargándolos regularmente a resultados o considerarlos como gastos del ejercicio y traspasar el déficit neto a una cuenta como activo intangible. En cualquier caso debía

partidas que debían conformar el resultado contable. En cuanto a las revisiones de 1941 y 1948 se exponían las mismas tendencias a la hora de presentar el resultado del ejercicio en la cuenta de pérdidas y ganancias. Se hace destacable el “Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements”, como deseo del Comité del AAA (1941, 134) de delimitar los conceptos contables básicos con “*el propósito o finalidad de los estados financieros periódicos de una empresa es suministrar información que es necesaria para la formulación de juicios serios*”. La necesidad de establecer unos principios determinantes para la determinación del resultado creían que era la solución, siguiendo la tendencia de 1938. El fundamento de esta afirmación se comprendía cuando se intentaban “*corregir procedimientos ilegales en la profesión de la contabilidad*”. Por lo que se refiere a la cuenta de resultados individualmente se señalaban una serie de consideraciones como eran: -incluir todos los ingresos y costes del ejercicio (tanto ordinarios como extraordinarios), -los costes de amortización como cargos de la cuenta de resultados, -subdividir las partidas de cada subdivisión (evitando que la cuenta de pérdidas y ganancias sea un mero listado de cargas y débitos) y, por último, -el resultado no debía ser distorsionado o equilibrado artificialmente por la creación arbitraria de reservas cualesquiera bien mediante el ajuste del resultado o por los excedentes o mediante la sobrevaloración de gastos en ciertos períodos y consecuentemente cargando a tales reservas gastos y pérdidas ocurridas en otros ejercicios.

En cuanto al Statement de 1948 “Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements”, además de ampliarse los objetivos de los estados financieros a todas las “*personas que tenían un interés en la empresa o en los problemas más generales de la economías*”, se añadía un epígrafe dedicado a las normas de presentación de los estados financieros con carácter independiente en una declaración de la AAA (de los apartados 9 al 14), en el apartado relativo a la cuenta de resultados. Entre las cuestiones que se analizaban se exponían como más relevantes las siguientes: -que su organización fuera consistente y con razonable grado de detalle sobre las particularidades de los ingresos y gastos del período, -las pérdidas de valor

---

señalarse lo que se había realizado. De este modo, se destacaba la importancia del principio de realización.

de inventarios (que no se consideraban en la época) y -el efecto del impuesto de sociedades.

En resumen, que en este estudio de la AAA se iban agregando modificaciones, ampliaciones y mejoras a los estudios anteriores, teniendo como base el de 1938. En lo referente a la cuenta de pérdidas y ganancias se van puntualizando cuestiones que desde la práctica plantean dificultades, sobre todo, a la hora de presentar la información útil para la toma de decisiones.

En general, podemos resumir estos tres estudios iniciales, 1938, 1941 y 1948, en lo referente a la cuenta de resultados, como una crítica a las prácticas contables de la época debido a la formulación de un estado de resultados inconsistente y a intentos de establecer un conjunto de normas prácticas que garantizaran una cierta uniformidad y confianza por parte de los inversores. También, el fundamento de éstos en el estudio del ratio PER requería que el beneficio (o pérdida neta) fuera consistente con los principios contables, además de uniformes en el tiempo y entre las empresas para llegar a conseguir la comparabilidad de sus informes financieros.

Como destacable del ATB nº 1 del AICPA<sup>18</sup> (1953, pa. 32), después de un desarrollo histórico de la cuenta de resultados, se limitó a señalar que *“el estado de resultados puede ser informativo únicamente cuando dé a conocer los elementos positivos y negativos que sean importantes”*. Seguidamente se recogía la problemática de los beneficios no repartidos (earned surplus), que conceptualmente no quedaba aún aclarada en la práctica.

Siguiendo el desarrollo cronológico de la teoría contable, en 1954 el Comité de Procedimientos de Auditoría del AICPA no establecía ningún modelo de cuenta de pérdidas y ganancias, solamente del balance, aunque Valmayor (1990, 52) señala la *“toma de conciencia de los miembros del AIA de la importancia del earnings statements”*. Cada vez era más importante este documento pero aún el balance seguía

---

<sup>18</sup> El papel del AICPA y el AIA en Estados Unidos se destaca en Soto Serrano (1972).

siendo relevante, creemos que debido a la subjetividad de la cuenta de pérdidas y ganancias.

En el estudio<sup>19</sup> de la AAA (1957) no se daban apenas referencia a los criterios de presentación de la cuenta de resultados. Como señala Tua Pereda (1983, 179) “*tampoco se otorga excesiva importancia a la presentación de la renta de la unidad económica*”. Sin embargo, era la primera vez que se exponía un capítulo para las normas de presentación de los estados financieros en el statement (1957, 542) matizando el uso que los inversores hacían de los estados financieros publicados, puesto que son la base de las decisiones de inversión y del ejercicio del control por parte de los administradores o gestores, lo que era “*considerado de una gran, esencial, importancia (primary importance)*”.

Tres fueron las cuestiones que se desarrollaron a partir de la introducción de las normas de presentación en el capítulo VI del statement (1957, 543-544). Primero, se exigía incluir información de índole no estrictamente financiera como información complementaria. Se debía presentar información relativa a: transacciones con opciones de compra o venta de acciones, planes de pensiones, acuerdos de arrendamientos a largo plazo, ... Para Tua Pereda (1983, 176) “*la más importante innovación en cuanto a la presentación de los estados financieros*” era el reconocimiento del concepto de materialidad (materiality) como instrumento-decisor a la hora de decidir los niveles de agregación, la supresión de determinadas partidas, .... Dependía de su importe, su naturaleza, o una combinación de ambos. Una partida (item) era considerada material si había razón para creer que su conocimiento podía influenciar en las decisiones de un inversor informado.

Además de los apartados relativos al alcance y al medio de presentación de la información, un tercer apartado insistía en la comparabilidad. Los principales obstáculos para conseguirla eran “*las distorsiones causadas por las fluctuaciones de*

---

<sup>19</sup>Se dividía en seis apartados: I. Introducción, II. Conceptos básicos, III. Activos, IV. Determinación del resultado, V. Pasivos y VI. Normas de presentación, recogiendo todos los elementos básicos de la contabilidad y su formulación en la práctica dentro de los estados financieros.

*precios y las variaciones en los métodos contables*”, declaración (1957, 544). Y para evitarlos se exponía la necesidad de información complementaria que ayudara a entender los estados financieros y sus limitaciones.

El estudio ARS No. 1 de Moonitz (1961) nada aportó a la presentación de la cuenta de resultados de forma directa pero indirectamente se vería afectada por los postulados imperativos de C.2. objetividad, C.3. consistencia, C.4. unidad estable y C.5. información. Respecto al postulado C.2. se recogía que los ingresos y gastos (reconocidos como efectos de los pasivos y activos) se reconocerían de manera formal cuando *“puedan medirse en términos objetivos”*. El siguiente postulado, C.3. establecía que los métodos de valoración *“deben ser seguidos consistentemente de un ejercicio a otro”*. En cuanto al postulado de unidad estable se reiteraba explícitamente que *“los informes contables deben de basarse en unidades de medida estables”*, al igual que se estableció en el Statement de 1957. Sin embargo, no se exponían los criterios para que eso se realizara si hubiera inflación o deflación. Y, por último, el postulado de información señalaba que *“los informes contables deben de poner de manifiesto todo aquello que sea necesario para que no resulten erróneos”*.

Un año después, Sprouse y Moonitz publicaron el ARS No. 3 de la AICPA. Los postulados fundamentales relativos a la cuenta de resultados se recogían en el apartado H). Se destacaba que ésta debía suministrar la información suficiente para que las operaciones de la empresa derivaran en los componentes del beneficio *“con la suficiente exposición para que se puedan realizar comparaciones o interpretaciones”*. Y con esa finalidad se subdivide el resultado en sus componentes. Si es interesante destacar la crítica al precio de adquisición -defendiendo el valor de mercado- al considerar que una parte de los beneficios podía deberse a cambios en la unidad de medida, y que esto no se reflejaba correctamente en la cuenta de resultados.

Para evitar las críticas de los auditores en EEUU el AICPA publicó el ARS No. 7. Dentro del objetivo A Grady (1965, 89 y ss) exponía la evolución desde el balance hasta el estado de resultados. En un principio se señalaba que *“el estado de resultados no era tan importante en aquél entonces, porque el éxito de la empresa se medía*

*acumulativamente*". Sin embargo, el entorno económico de los años sesenta debido al desarrollo de "un gran mercado de compra y venta de valores de las sociedades" potenciaron el estado financiero sobre resultados pasados ya que "puede revelar tendencias en la productividad y en las ganancias, de las cuales dependen las remuneraciones futuras a los inversionistas". Se sigue la tendencia del 'all-inclusive', puesto que la cifra total de la "utilidad neta del año que indique una implicación hacia la capacidad futura de obtener utilidades" era importante, aspecto que descansaba además en que la omisión de los resultados extraordinarios "no es deseable y causaría una tendencia mayor para que estas partidas fueran ignoradas en dicho estudio".

Otra cuestión que se destaca es que se recogiera la forma de presentación de los estados financieros: tanto de la situación financiera como del estado de resultados. Respecto al resultado, Grady (1965, 371) planteó dos posibilidades de presentación "la forma de 'pasos múltiples' y la forma de 'paso único' ". Puesto que este estudio venía a recoger las prácticas del momento se expusieron los dos formatos:

**CUADRO 23**

<b>Modelo de 'PASOS MÚLTIPLES'</b>	<b>Modelo de 'PASO ÚNICO'</b>
Ventas brutas	Ventas, menos devoluciones y
Menos-devoluciones y bonificaciones sobre ventas	bonificaciones
= Ventas netas	Otros ingresos
Menos-costo de los bienes vendidos	Menos-Costos y gastos:
= Utilidad bruta sobre ventas	Costo de los bienes vendidos
Menos-gastos de operación:	Gastos de venta
de ventas, generales y de administración	Gastos generales y de administración
= Utilidad neta de operación	Otros gastos
Más o menos otros productos y gastos	Impuesto Federal sobre la Renta
=Utilidad neta antes de impuestos	=Utilidad neta antes de partidas extraordinarias
Menos-Impuesto Federal sobre la Renta	Más o menos partidas extraordinarias (neto considerando el impuesto sobre la renta relativo)
=Utilidad neta antes de partidas extraordinarias	=Utilidad neta del ejercicio
Más o menos partidas extraordinarias (neto considerando el impuesto sobre la renta relativo)	
=Utilidad neta del ejercicio	

Fuente: Grady (1965, 371 y 372).

Comparando ambos modelos la diferencia principal estriba en que en el primero de ellos existen resultados intermedios (resultado bruto, neto, antes de



impuestos...) aspecto éste que no se da en el formato de 'paso único' -se reduce a un solo resultado, el del ejercicio-. Sin embargo, señalaba Grady (1965, 372) que el primer formato podía estar sujeto a *“malas interpretaciones, ya que las personas que lo usan pueden tener la impresión de que algunos costos tienen prioridad sobre otros y que las cifras de los ingresos o de las utilidades intermedias representan alguna forma significativa de capacidad de ganancia”*. De ahí que se desarrolló más el segundo modelo<sup>20</sup>.

Un año después respondió el AAA al estudio del AICPA con el ASOBAT. Después de la introducción y de cuatro bloques principales se añadieron dos apéndices: el primero de ellos acerca del coste corriente y el segundo relacionado con el posible contenido de un conjunto de estados financieros; esto es, un ejemplo de informe financiero (a set of illustrative statements). Se trataba de un intento de implementar las recomendaciones del comité que preparó este análisis para incrementar la utilidad de la información presentada en los informes financieros en general. Además presentaba dos modelos a la hora de presentar información adicional bien fuera de los anexos o bien como notas al pie de página, explicaciones y esquemas o cuadros acompañando a los estados financieros tradicionales. Se planteaba que la cuenta de resultados reflejara la clasificación de gastos funcional con suficiente detalle que permitiera un análisis entre cuentas, lo que representaba una importante contribución a la realización de un formato o esquema-guía. El problema estaba en el grado de agregación<sup>21</sup>.

En los ejemplos expuestos en el apéndice B del ASOBAT se presentaban dos columnas tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias, además del

---

<sup>20</sup> Pero Grady también matizó, a la vista de estudios prácticos, que existían numerosas variantes particulares de ambas formas de presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias. Y, además, que la tendencia de presentar uno u otro formato variaba con el paso del tiempo. Por ejemplo, recogía que de 1946 a 1962 había aumentado la forma de presentación de paso-único del 21 al 57 por ciento del total de informes examinados durante los diecisiete años de la comparación. Otras dos cuestiones que se planteaban eran que los estados financieros se presentasen para uno o más años anteriores, dando así mayor comparabilidad a los mismos y que se incluyeran todas las ganancias y las pérdidas, según se venía haciendo ya en la práctica.

<sup>21</sup> Se exponía que la cuenta de resultados era un elemento importante a la hora de considerar la información como un sistema de comunicación porque sus datos e implicaciones eran importantes, si

estado del superávit y del patrimonio neto propiedad de los accionistas. En la primera columna se consideraban todos los datos valorados al coste histórico y en la segunda las mismas partidas que en la anterior pero valoradas al coste actual. Según Hendriksen (1973, 96) la declaración de 1966 “*recomendaba un estado de ganancias y pérdidas basado en los costos históricos, con columnas separadas para mostrar los datos del estado en función de los costos corrientes*”. En consecuencia, el resultado neto antes de impuestos era un 43 por ciento superior valorado a costes históricos frente al obtenido al coste actual aunque el efecto impositivo total era superior con la valoración al coste actual en un 15 por ciento, debido a que se sumaban los impuestos antes y después del cálculo del resultado neto de las valoraciones al coste actual.

Y el mismo año en el que se publica el ASOBAT el AICPA publicó el APB Opinion nº 9 sobre la presentación de resultados de explotación. A diferencia de la práctica anterior que no incluía ciertas partidas extraordinarias en el estado de pérdidas y ganancias, se llegaba a la conclusión, como recoge Hendriksen (1974, 171) “*de que todos los cambios reconocidos durante el ejercicio corriente debían reflejarse en el estado de pérdidas y ganancias con la única excepción de los ajustes de las utilidades de ejercicios anteriores. Sin embargo, las partidas extraordinarias de carácter no recurrente deben mostrarse por separado a continuación de las operaciones ordinarias*”. De este modo, la cifra final de la cuenta de resultados representaba todos los resultados propios de las transacciones de la empresa en ese ejercicio económico de referencia. De manera “oficial” se despejaba la duda sobre el contenido real del resultado de las empresas obtenido en el desarrollo de sus actividades.

Salmonson (1971, 89) recogió que “*la función principal del contador es la determinación periódica de la utilidad o renta neta*”; reafirmando esta cita con la enumeración<sup>22</sup> de un total de nueve usos informativos esenciales de la cuenta de

---

bien se veían modificadas por las agregaciones que se realizaran de sus componentes, que no debía impedir que las relaciones fundamentales entre sus partidas no fueran expuestas o clasificadas.

<sup>22</sup> Salmonson (1971, 89) enumeró un total de nueve: “*1. Apreciar la eficacia de la dirección en el uso de los recursos. 2. Como base para predecir beneficios futuros, especialmente, para los accionistas actuales y los accionistas en perspectiva. 3. La evaluación por la dirección de las decisiones pasadas, con el fin de mejorar la toma de nuevas decisiones. 4. Servir de base para la imposición fiscal. 5. Como guía para la política de dividendos. 6. Servir de base para la determinación de precios y su*

resultados. Seguidamente Salmonson (1971, 123) vuelve a señalar la importancia de la cuenta de pérdidas y ganancias con las siguientes palabras: *“la determinación de las ganancias es una actividad central de la moderna práctica contable.(...) el balance contiene residuos del proceso de determinación de la utilidad. Lo que aparece en el balance viene determinado, en gran medida, por los principios y prácticas que se hayan empleado para presentar el estado de pérdidas y ganancias.”*

En cuanto al Statement APB No.4 del AICPA (1970, pa.12) en el capítulo segundo, después de la definición de contabilidad, señalaba que el documento que recogía los cambios en la posición financiera de la empresa era el estado de resultados presentando los ingresos, ganancias, pérdidas, gastos y el beneficio (o pérdida) neta reconocidos durante el ejercicio. Se mostraba así un “indicio” de los resultados de la empresa según los PCGA<sup>23</sup> por la realización de sus actividades. Seguidamente se exponían las características y limitaciones de éstos porque ayudaban a sus usuarios a no centrar toda la importancia de sus análisis financieros en una única cifra: en el resultado de un solo año.

Una vez estudiado el instrumento comunicacional del balance sobre la situación financiera de la empresa, en el APB No.4 (1970, pa.135) se pasó a analizar los resultados de explotación o de las operaciones, los conceptos y características fundamentales de los ingresos, gastos y el resultado neto. Se planteaba que los resultados de las operaciones de una empresa para un período de tiempo comprendían los ingresos, gastos y el beneficio o pérdida neto de la empresa para el período. Todo ello debía presentarse en el estado de resultados (income statement). En relación a su clasificación y segregación se presumía la presentación por separado de los componentes más importantes de los estados financieros haciendo más útil la información. Y proponía como ejemplos en el estado de resultados incluir las ventas y otras fuentes de ingresos, los costes por ventas, la amortización, los gastos de venta y

---

*proporción. 7. Determinar la justificación del crédito. 8. La negociación colectiva entre la mano de obra y la dirección y 9. servir de base para la formulación de amplias políticas sociales”.*

<sup>23</sup> Destacan tres principios fundamentales: el principio de realización, el de unidad de medida y la distribución sistemática y racional de los gastos entre los ejercicios; a los que se unían tres restricciones básicas entre las que, además de la fuerza de la práctica y de la prudencia, se encontraba la

administración, los gastos por intereses y los impuestos sobre el beneficio. No se trataba de una cuestión trivial porque una cifra por sí sola no podía proporcionar la misma representatividad que la información presentada por un flujo de entradas y salidas. Separadamente de las normas de presentación de los estados financieros se debían recoger de manera independiente las partidas extraordinarias, así como el resultado neto final.

Otro aspecto a destacar era que en el APB No. 4 (1970, pa. 200) no existían formatos de presentación de los estados financieros ya que era mejor que se adecuaran a los propósitos requeridos permitiéndose, en consecuencia, utilizar varios formatos. También se destacó la necesidad de incluir el ratio ganancia por acción (earning per share) en el estado de resultados puesto que era una información muy útil.

El más conocido como “Informe Trueblood” en 1973 tenía como punto de partida el APB No. 4, siendo su meta determinar los objetivos últimos de los estados financieros para así tener una guía a la hora de elaborar normas contables. La principal conclusión era que los estados contables suministraban información útil para la toma de decisiones, es decir, poder comparar y evaluar la capacidad de la empresa para obtener beneficios. Pero como se deduce de la siguiente afirmación para Tua Pereda (1983, 749) *“el resultado contable no es la primera necesidad de los usuarios, sino tan sólo un medio para evaluar ese potencial. Por eso es necesaria la información no sólo de hechos pasados, sino de los pronósticos de futuro, en la medida en que esos auspicios facilitan o apoyan la evaluación de aquella rentabilidad potencial de la empresa”*. No es exacta la predicción según datos pasados pero es útil. Pero también critica Tua Pereda (1983, 749) que *“parece que, para el Trueblood, se trata de evaluar más la capacidad de obtención de una tesorería suficiente que de una renta adecuada”*.

En el apartado referido a la cuenta de pérdidas y ganancias de debía indicar tanto el resultado de los ciclos completos de valor como el de las etapas encaminadas

---

preeminencia del beneficio, destacándose la orientación fundamental de la información contable hacia el cálculo del resultado.

a concluir ciclos todavía incompletos. Los cambios de los valores reflejados en los sucesivos estados financieros debían también presentarse pero, por separado, en la medida en que variara la certeza de su realización. Se trataba de información complementaria que ayudaba a los usuarios a tomar sus decisiones, si bien no hubo unanimidad al tratar esta cuestión.

En cuanto a la normativa del incipiente IASC en 1974 destaca la NIC 5 relativa a la “Información que deben contener los estados financieros”, siendo reformada en 1991 y cuyos párrafos fueron reordenados en 1994. En 1997 fue derogada por la NIC 1 revisada “Presentación de estados financieros”, que desarrollaremos posteriormente al tratar nuevas formas de presentación del patrimonio neto. En primer lugar, y con carácter general tanto para el balance como para la cuenta de resultados u otro estado financiero se señalaba que esa norma sólo presentaba información mínima que podría ser ampliada puesto que no proponía ningún tipo de formato particular. También se reseñaba que toda la información suministrada tenía como objetivo que los datos contables fueran claros y comprensibles, tanto del ejercicio de referencia como del ejercicio precedente. En lo relativo a la presentación de la información mínima en la cuenta de resultados se exponían los siguientes requisitos:

- (a) Ventas y otros ingresos de la explotación;
- (b) Dotaciones a la amortización;
- (c) Ingresos de obligaciones y préstamos;
- (d) Ingresos de acciones y participaciones de empresas del grupo;
- (e) Gastos financieros;
- (f) Gasto por el impuesto sobre beneficios;
- (g) Gastos y pérdidas por operaciones extraordinarias;
- (h) Ingresos y ganancias por operaciones extraordinarias;
- (i) Transacciones intercompañías importantes;
- (j) Beneficio neto o pérdida neta de ejercicio.

En general, se seguía la tendencia anglosajona de recoger los mínimos a presentar en la cuenta de resultados sin incidir en ningún formato particular. Las empresas multinacionales, sin embargo, tendían a presentar la información en forma de lista y por naturaleza, con lo que un formato más o menos flexible armonizaría el dato contable del resultado neto final. Era un intento válido pero necesitaba, desde nuestro punto de vista, de un mayor grado de concreción.

En 1975 el IASC publicó la NIC 1 “Información sobre criterios contables” para guiar la preparación y presentación de los estados financieros. También fue reformada en parte en 1991 para adaptarse a los cambios que sufrieron el entorno empresarial y económico de los negocios y posteriormente reordenada en 1994. En 1997 se reformó refundiendo las derogadas NIC 5, 8 y 13. Uno de sus requisitos más importantes era que los estados financieros en general *“deben incluir, de forma clara y concisa, información sobre todos los criterios contables que se hayan seguido para su elaboración”*. El objetivo de esta exigencia contable era que la información suministrada fuera clara y comprensible, puesto que si cada empresa de cada país presentaba información diferente en función de criterios contables distintos sería muy difícil que fuera útil. Además se puntualizaba en el punto 13 que *“no hay una lista única de prácticas contables aceptadas a la que los usuarios puedan atenerse, a la vez que, por otra parte, dichos criterios alternativos pueden producir, según cuáles sean usados, conjuntos muy diferentes de estados financieros partiendo de los mismos hechos y condiciones.”* También era destacable el listado de criterios contables que afectaban a la cuenta de resultados y debían ser presentados, como: *- los criterios seguidos en la consolidación, -la conversión de partidas en moneda extranjera, -los criterios de valoración, -los arrendamientos, compras a plazos, operaciones de arrendamiento financiero, e intereses relacionados con dichas operaciones, - los impuestos, - los contratos a largo plazo, - el reconocimiento de los ingresos, - los gastos de mantenimiento, reparación y mejoras, - las pérdidas y ganancias por enajenación de edificios y - la contabilización de las plusvalías, legales o no, incluyendo movimientos por cargos y abonos en las cuentas del neto patrimonial.*

Destacan las puntualizaciones realizadas en el apartado 15 de la NIC 1 al señalar que *“incluso en los países donde se exige información completa sobre los criterios contables, no existen guías para asegurar la uniformidad en este tipo de información”*. Pero la importancia de una guía era vital puesto que *“el crecimiento de las empresas y los mercados financieros multinacionales han hecho crecer la necesidad de uniformidad en la información fuera de los límites nacionales”*. Sin esta información sobre los criterios contables la uniformidad no sólo es imposible sino que hace imposible cualquier conocimiento de la realidad de las empresas, debido a la gran

cantidad de métodos de valoración, reconocimiento, de exposición... tanto de ingresos como de gastos, en el tema que nos ocupa así como de activos y pasivos en el caso del balance o de la forma de presentar la información tanto en la memoria como en otros documentos: estado de orígenes y aplicaciones de fondos, cuadro de financiación, estado de valor añadido, cash-flow ...

---

El “Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance”, reconocido por las siglas de SATT (1977) no fue una declaración de contabilidad en sí misma sino que como expone Tua Pereda (1983, 183) “*se centra en un conjunto de reflexiones acerca de la misma, poniendo especial énfasis en sus posibilidades de aceptación por la comunidad científica y práctica*”. También explica que se decanta por esta opción por la dificultad de crear estándares, por los problemas de adecuar la teoría a la práctica y por las limitaciones en el alcance que tienen las cifras contables. En lo referente a los estados financieros establecía que la teoría de elaboración de informes externos tenía un campo más amplio que el comúnmente percibido; que unido a que no puede elaborarse una teoría cerrada de la contabilidad nos dan una idea del “pesimismo” teórico-contable del momento.

El SFAC No. 1 (1978, pa. 42), dedica un apartado a la rentabilidad empresarial y al resultado (enterprise performance and earnings), a la importancia de su cálculo pese a sus deficiencias y a la imposibilidad de encontrar un único concepto de renta contable coincidente con el de renta económica. A reglón seguido matiza aquellos más interesados en conocer esa información y añade que “*los estados financieros que muestran solo cobros y pagos de caja recibidos durante un período corto de tiempo, como un año, no pueden indicar adecuadamente si la rentabilidad de una empresa tiene éxito o no*”. Es decir, que esa información no la proporcionan documentos sobre cobros y pagos sino la cuenta de resultados.

Sin embargo, esta tendencia hacia la cuenta de resultados se modificará a favor del estado de orígenes y aplicaciones de fondos con la publicación del SFAS No. 95. Las últimas normas contables del FASB sobre la cuenta de resultados global vuelve a

restaurar el papel de relevancia de la cuenta de pérdidas y ganancias establecida en el SFAC No.1, como analizaremos en el capítulo siguiente.

En los pronunciamientos sobre el marco conceptual números 5 y 6 se establecen tanto el reconocimiento y medida en los estados financieros de empresas de negocios. Sin embargo, no se expone ningún formato, dejando libertad a las empresas para elaborar sus cuentas de resultados. Pero siempre deben encuadrarse dentro de los márgenes de contenidos mínimos que regula la Securities Exchange Commission (SEC) para todas aquellas empresas que cotizan en mercados de valores americanos. Tal libertad postulada por el FASB queda reducida para el caso de estas empresas a un modelo anual de presentación de estados financieros como es el 10-k, junto con otras plantillas para presentar la información semestral o cuatrimestral requeridas. Como exponen también Buckley, Buckley y Plank (1980, 116) *“no un único estado financiero es apropiado para todas las entidades”*. Y bajo esta tesis se regulan de una manera más específica la información obligatoria a revelar por aquellas empresas que cotizan.

Posteriormente, con la Accounting Series Release (ASR) No. 70 se modificaron algunas de las partidas anteriormente recogidas, como reconoce Kohler tomado de Previts (1981, 117). Mientras que el comité ejecutivo de la AAA expresaba sus preferencias por una cuenta de resultados que incluyera todas las partidas, el comité de procedimientos contables de la AICPA se oponía prefiriendo un estado de resultados que presentase las operaciones normales de la explotación (*“current-operating-performance”* income statement). Algunas de estas consideraciones<sup>24</sup> eran importantes como, por ejemplo, la afirmación de que ciertas reservas fuesen gastos y viceversa.

En la NIC-M del IASC se expone que la cuenta o estado de resultados suministra principalmente información sobre la actividad de la empresa, a diferencia del balance que se encarga de dar información acerca de la situación financiera. Su



apartado 17 justifica la importancia de la cuenta de resultados ya que se hace necesaria para conocer la rentabilidad del negocio, necesaria *“para evaluar cambios potenciales en los recursos económicos que es probable puedan ser controlados en el futuro. A este respecto, la información sobre la variabilidad de los resultados es importante. La información acerca de la actividad de la empresa es útil al predecir la captación de la misma para generar flujos de tesorería a partir de la composición actual de sus recursos. También es útil al formar juicios acerca de la efectividad con que la empresa puede emplear recursos adicionales.”* Por consiguiente, la razón de ser de la cuenta de resultados está justificada.

En lo referente a formatos de presentación el IASC deja total libertad a las empresas al igual que el resto de organismos emisores de normas contables. Sí que reconoce la posibilidad de presentar en el estado de resultados el margen bruto, el beneficio de la explotación antes de impuestos, el beneficio de la explotación después de impuestos y el beneficio neto (apartado 73) pero simplemente se limita a exponerlos sin señalar su conveniencia o no.

En cuanto a los requerimientos del marco conceptual del ASB (1995) simplemente se expone que la rentabilidad total de la empresa se presentará de manera separada en dos estados: el de pérdidas y ganancias tradicional y el estado de todas las pérdidas y ganancias reconocidas o del resultado global (STRGL) como analizaremos en el capítulo tercero. Dentro de la información útil para calcular la principal preocupación de los interesados en la información financiera, los inversores, se basa en conocer la capacidad de la empresa para generar flujos de caja en relación a sus recursos (pa. 6.31). En general, una buena presentación de este particular implicaría: a) distinguir de manera separada las partidas que así lo requieran (por ser inusuales o incidan en provisiones); b) distinguir las cuantías que son afectadas de manera diferente por cambios en las condiciones económicas (por ejemplo, información segmentada); c) dando detalle suficiente de la composición de las ganancias y las pérdidas y sus relaciones con los cobros y los pagos; d) no compensar partidas que

---

<sup>24</sup>Creemos que la exposición detenida de esta diatriba entre AAA y AICPA se escapa del objeto de nuestro trabajo. No obstante véase el artículo de E. L. Kohler “Amendment of Regulation S-X” tomado

tengan importancia informativa siendo útiles para el cálculo de resultados futuros o de los efectos de transacciones o hechos pasados; y e) distinguiendo las diferentes categorías de ganancias y pérdidas según su grado de fiabilidad. De ahí que, por ejemplo, se realiza una reestructuración de la cuenta de resultados tradicional para presentar la misma información pero diferenciando el resultado generado por aquellas actividades que la empresa va a seguir realizando en el tiempo (continuing operations) de aquel resultado propio de aquellas otras que pueden o van a cesar (discontinued operations) en el período de referencia.

### **3.3.- EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN NUESTRO PAÍS**

La práctica contable durante el siglo XVI en España como expone González Ferrando (1994, 92) ignoraba la regularización anual de cuentas y solamente cerraba los libros *“cuando, por conclusión de los mismos, tiene que abrir otros nuevos para traspasar -sin regularizar- a cuenta nueva los viejos saldos”*. A pesar de esta práctica sí se calculaba el resultado para cada actividad comercial. Además matiza que, de este modo, *“en cada negociación de mercancías distingue el resultado de la operación de ida y el de la de retorno”*.

En 1737 las Ordenanzas de Bilbao, consideradas el germen del Código de Comercio, exigían la presentación de un balance y en el artículo 36 del primer Código de Comercio español, en 1829, se obligaba a publicar en la Gaceta de Madrid información sobre el balance. Nada se exponía sobre la necesidad de publicar la cuenta del resultado contable.

Posteriormente, siguiendo a Giner Inchausti (1998b, 458), las leyes fiscales de 1922 y 1957 basaron el cálculo del impuesto en el resultado contable pero *“introducían numerosas precisiones sobre lo que debía entenderse como gasto e ingreso, contaminando así el cálculo del resultado periódico”*. Esta situación se producía porque no existían normas contables para determinar el excedente empresarial del ejercicio, imponiéndose en su defecto normas fiscales.

El **Código de Comercio** (Cco) anterior a la reforma de adaptación a la legislación comunitaria de 1989 data del siglo pasado, concretamente de 1885. En el Libro Primero del Cco se exponían, entre otras cuestiones, las consideraciones legales sobre la presentación de la cuenta de resultados. Concretamente en el artículo 37 se

indicaba la obligación de que la cuenta de resultados se redactara anualmente, incidiendo en su periodicidad. En este artículo también se señalaba que se debería redactar siguiendo los principios o criterios contables generalmente admitidos, que siguiendo a Laínez Gadea (1993, 151) se trataban de principios “*sin especificar*”. En cuanto a su finalidad en el artículo 38 se exponía que la cuenta de resultados reflejaría con claridad y exactitud los beneficios obtenidos durante el ejercicio o las pérdidas sufridas. Y en ese mismo artículo se añade el grado de detalle de la cuenta de resultados expresando el volumen bruto de las operaciones realizadas, distinguiéndose los resultados propios de la explotación, de los originados en operaciones no habituales o en circunstancias de carácter extraordinario.

Las disposiciones expuestas en el Cco suponían un avance considerable respecto a la anterior regulación porque por primera vez se trataba de la cuenta de resultados y de sus clases. Pero además el Cco se complementaba tanto con las Leyes de Sociedades como con el PGC.

En cuanto a los modelos de cuenta<sup>25</sup> de resultados que existían con anterioridad al PGC vigente podemos reseñar como un primer modelo contable estandarizado el recogido en el artículo 105 de la **Ley de Sociedades Anónimas** (LSA) de 1951. Anteriormente, el balance era el principal documento contable de referencia y serán las necesidades de la Hacienda Pública las que justificarán, en gran medida, la elaboración de una cuenta cuyo objetivo específico fuese dar a conocer, al final del ejercicio, los resultados totales del negocio. Se trata de una norma pionera al reconocer el derecho de los accionistas y la obligación de sus administradores de preparar la cuenta de pérdidas y ganancias, además del balance, la memoria y la propuesta de distribución de dividendos. “*Es, pues, ésta la primera vez que se hace referencia en la legislación a estados financieros distintos al balance, indicándose una relación de las partidas que deberían aparecer en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, además de establecerse cautelas al reparto de dividendos*”,

---

<sup>25</sup> En los manuales de la época se plantea la discusión entre la existencia de una o varias cuentas de resultados, ya que se expone “*la presentación de la cuenta de resultados*” y no de las cuentas. Parece que se trata de una redacción defectuosa porque “*(...) lo que se pretende con este estado no se puede conseguir fielmente*”.

siguiendo a Giner Inchausti (1998b, 459). En concreto, la cuenta de resultados propuesta por la LSA de 1951 es la siguiente:

A) INGRESOS	B) GASTOS
-Por la actividad normal de la empresa:	-Salarios y sueldos.....
Ventas de productos.....	-Sueldos de los administradores.....
Rendimientos diversos.....	-Amortización del activo.....
-Ingresos extraordinarios.....	-Seguros sociales.....
-Fondo de Reserva Liquidadas.....	-Impuestos.....
SUMAN LOS INGRESOS =====	-Pdas. o Gas. compensadas por reservas
	-Gastos corrientes.....
	-Gastos y quebrantos extraordinarios....
	SUMAN LOS GASTOS =====

El modelo expuesto venía a recoger las exigencias de las disposiciones fiscales. Pero no solamente ésta es la justificación de la existencia de estos formatos, aunque sí sea la más importante, ya que la dirección de la empresa empezó a interesarse por los conceptos de gastos e ingresos para evaluar la marcha del negocio y tomar las medidas oportunas. Se configuró lo que se denominaba en aquella época “*la minuta de pérdidas y ganancias*”. Era un estado esquemático de la cuenta de resultados que mostraba la procedencia de los resultados del ejercicio. Sin embargo, en cuanto a su estructura Fernández Peña (1973, 306) criticaba que fuera “*una relación de magnitudes carentes de una coordinación estructural, cuyo origen se encuentra esta vez en el artículo 132 d de la Ley Alemana de Sociedades de 1937*”.

Entre las principales características informativas de este modelo de cuenta de resultados se observa como el formato tradicional español es el expuesto en forma de cuenta, a diferencia de los modelos anglosajones. Sin embargo, no se incluía el saldo de la pérdida o la ganancia sino que se obtenía como diferencia de la suma total de los ingresos y de la suma total de los gastos. También poseía la característica de dividir los ingresos y los gastos obtenidos por actividades o circunstancias extraordinarias de los normales; pero a diferencia de los ingresos, las ganancias recogen también los “*quebrantos extraordinarios*”, en sintonía con la mentalidad conservadora que posee nuestro sistema contable desde sus inicios. Parece ser que sólo estas dos consideraciones apuntadas son las que han prevalecido en nuestro modelo actual.

Comparándolo con el modelo actual, en primer lugar no era oficial ni obligatorio. Por lo que se refiere a los ingresos no se proporcionaba información sobre los financieros. Nada se exponía tampoco sobre la regularización de existencias del almacén, ya que se presuponía que la contabilidad interna se encargaría de suministrar estos datos. Por otro lado, parece ser que la referencia “rendimientos diversos” agruparía al resto de los ingresos por la actividad normal de la empresa que no suponían ventas en sentido estricto. Además de los ingresos de explotación y los extraordinarios, el modelo expuesto por la LSA (1951) recogía un tercer grupo de partidas bajo la rúbrica “*Fondo de Reserva Liquidados*”. Agrupaban los beneficios no repartidos durante el ejercicio, para consolidar la garantía de la empresa frente a sus acreedores. Cuando éstas eran utilizadas para cubrir los fines para los que fueron creadas se liquidaban; se trataba de un ingreso indirecto puesto que suponía un “*no gasto*”. Pero como no era un ingreso propiamente dicho se recogía en una partida especial para no enturbiar el análisis de los mismos.

En cuanto a los gastos se refiere se exponían los ordinarios, por un lado, y los extraordinarios, por otro. Y al igual que en los ingresos se recogía una partida aparte para las “*pérdidas o ganancias compensadas por reservas*”. Este último epígrafe venía a recoger aquellos resultados netos, tanto positivos como negativos, procedentes de la utilización de las reservas de la empresa. Su finalidad era proporcionar mayor información a los acreedores sobre el posible uso por parte del negocio de sus garantías. Además, se explicitaban los gastos sobre la mano de obra de la empresa así como la consideración de gasto del sueldo de los administradores, presentado de forma independiente a los sueldos y salarios, al igual que los seguros sociales. Otra partida señalaba la amortización del activo efectuada por la empresa en ese ejercicio, pero no se diferenciaban el inmovilizado material y el inmaterial. Tampoco se recogían las posibles provisiones por pérdidas de valor reversibles o potenciales. Los gastos corrientes se reseñaban en un apartado único, desconociendo pues la conformación de su contenido.

A destacar también que se consideraba la partida de impuestos como otro gasto más de la empresa, aspecto éste que fue modificado, al igual que la retribución de los

administradores, con el PGC de 1973. En estos dos aspectos últimos reseñados hay más semejanzas que diferencias respecto al modelo del PGC actual. Sin embargo, la diferencia respecto a la desagregación y, por tanto, al aumento de contenido informativo, es significativa en relación con los ingresos y a los gastos en general.

El siguiente paso es el recogido en el **Plan General de Contabilidad de 1973**, con claras referencias del PGC francés en el que se inspiró. En la cuarta parte del plan las cuentas anuales comprendían: el Balance y su Anexo, los Estados de Explotación, de Resultados extraordinarios, de Resultados de la Cartera de Valores y de Pérdidas y Ganancias, y el Cuadro de financiamiento. Como podemos deducir de este contenido no se recogía un componente de las mismas que representara el resultado genérico sino que éste se subdividía en:

-(800) *Explotación* (ordinario y financiero): representaba los cargos y abonos consecuencia de la actividad principal de la empresa, tanto propias como ajenas a la explotación. Sin embargo, necesitaba ser ampliada por el resto de las partidas que también afectaban a la empresa por el propio devenir económico-empresarial en el que la entidad se encontraba inmerso.

-(820) *Resultados extraordinarios*: se trataba de agrupar a aquellos resultados ajenos a los corrientes y normales en un negocio y

-(830) *Resultados de la cartera de valores*: los que ya que no tenían relación directa con la actividad empresarial, pero que afectaban a la marcha de la empresa en el ejercicio de referencia.

Estos dos últimos tramos no se recogían en cuentas de los grupos 6 ó 7 sino que para contabilizar el resultado positivo o negativo producido se utilizaba como contrapartida una cuenta de resultados, bien la de resultados extraordinarios o bien la cartera de valores. Al regularizar se integraban en (890) Pérdidas y Ganancias pero no se consideraba una sola cuenta sino que se descomponía en tres documentos más: la cuenta de explotación, la cuenta de resultados extraordinarios y la cuenta de resultados de la cartera de valores. En el proyecto<sup>26</sup> de PGC se establecía una división de la cuenta de resultados pero de manera diferente a las finalmente aprobadas. La última

---

<sup>26</sup>Tomado de la publicación del plan por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (1962).

cuenta era la síntesis de todos los resultados anteriores, diferenciándose su origen, cuyo saldo *“será el exponente último de los resultados obtenidos por la empresa como consecuencia de su actividad, de su propia vida y de los efectos que sobre su patrimonio hayan ejercido coyunturas y circunstancias extrañas”*.

En este sentido se podría haber considerado una sola cuenta pero en el proyecto del PGC de 1973 se destacaba que *“la misma preocupación y el afán informativo que ha presidido la redacción de los diversos grupos, aflora al acometer éste, por lo que el proyecto pretende establecer distintas cuentas de resultados, que al verter en una totalizadora de todos los demás, componga el resultado definitivo (...)”*. Además, es destacable la diferencia entre lo expuesto en el artículo 38 del Cco y la aplicación del PGC en relación a la diferenciación de los distintos tramos de la cuenta de resultados. Por ejemplo, no existía en el Cco la cuenta de resultados por enajenación de títulos de la Cartera de Valores. Bueno, Larriba y Pizarro (1975, 104) matizan aún más al señalar que *“las cuentas 80 y 82 del Plan son semejantes de los dos conceptos principales de los ingresos contemplados por el citado artículo 105”*. También exponen que la tercera cuenta *“no recoge todos los resultados que ocasionan los títulos valores, sino las plusvalías por su enajenación (o en su caso como minusvalías) y la venta de derechos de suscripción”*.

La cuenta de pérdidas y ganancias como tal se encontraba expuesta en el cuadro de cuentas dentro de la subcuenta (89) recogiendo todos los resultados del subgrupo ocho del PGC. Se abonaba o se cargaba al final de cada ejercicio según el signo de los resultados a la cuenta de capital cuando fueran beneficios o a resultados pendientes de aplicación en el caso de ser pérdidas. Todo esto ocurría con la excepción de que se destinaran a reservas o a ser retirados por el empresario.

A diferencia del balance respecto al cual se señalaban unas normas para la *“redacción”* del mismo, nada más de lo expuesto en el párrafo anterior se exponía en el apartado sobre cuentas anuales. No existía un modelo específico de cuenta de resultados para los usuarios externos sino que venían a incluirse en el balance. Su finalidad era calcular el resultado empresarial para gravar las operaciones de las



empresas según el impuesto<sup>27</sup> vigente en el momento. Sin embargo, en la segunda parte del plan “definiciones y relaciones contables” dentro del grupo 8 “resultados” se matiza su contenido, sus cargos y sus abonos específicos. Igualmente sucede con los resultados extraordinarios, de la cartera de valores y el saldo de “pérdidas y ganancias”.

Una vez expuestas las consideraciones oportunas respecto a las novedades que introdujo el PGC de 1973 en relación a la cuenta de resultados veamos los formatos de cuentas de resultados expuestos, que amplían considerablemente los once epígrafes existentes en el artículo 105 de la LSA anteriormente expuesta; esto es:

### 80. EXPLOTACIÓN

30/38	Existencias, saldos iniciales	30/38	Existencias, saldos finales
39	Provisiones por depreciación de existencias, dotación del ej.	39	Provisiones por depreciación de existencias, del ejercicio anterior
600/607	Compras	700/707,	Ventas
608	menos devoluciones de compras	71,72	
61	Gastos de personal	708	menos devoluciones de ventas
62	Gastos financieros	73	Ingresos accesorios de la explotación
63	Tributos	74	Ingresos financieros
64	Trabajos, suministros y servicios exteriores	75	Subvenciones a la explotación
65	Transportes y fletes	76	Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado
66	Gastos diversos	79	Provisiones aplicadas a su finalidad
68	Amortizaciones	609	“Rappels” por compras
69	Provisiones		Saldo deudor
407	Envases a devolver a proveedores (deteriorados o extraviados)		
239	Investigaciones, estudios y proyectos en curso (de carácter negativo, amortizados en un solo ejercicio)		
24,25, 43,44, 45,53	Insolvencias definitivas, sin dotación en la provisión correspondiente		
709	“Rappels” por ventas		
	Saldo acreedor		
	<b>Total</b>		<b>Total</b>

Las partidas que se recogían en esta cuenta de explotación se caracterizan por la inclusión de aquéllas que no formaban parte del grupo 6 del PGC. Además de las

<sup>27</sup>No debemos olvidar que el primer intento de planificación contable en España fue iniciativa del Ministerio de Hacienda en la publicación de la Orden de 24 de febrero de 1965 dictada en relación con la disposición final cuarta de la Ley sobre Regularización de Balances, Texto Refundido de 2 de julio de 1964.

existencias se recogían partidas del balance que se realizaban en ese ejercicio. Su anotación era simplemente llevarlas a la cuenta de explotación. Entre éstas encontramos las provisiones dotadas y aplicadas en el ejercicio, aquellos envases a devolver a proveedores, las investigaciones en curso, los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado y las insolvencias definitivas sin provisión. Se trataba de partidas, según Fernández Peña (1973, 307), “*más bien de carácter accidental*” pero que distorsionaban el resultado propio del ejercicio de la actividad empresarial.

### 82. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS

150/159, 196	Diferencias entre el importe de la adquisición y el de reembolso de títulos de renta fija emitidos por la propia empresa		150/159	Diferencias entre el importe de la adquisición y el reembolso de títulos de renta fija emitidos por la propia empresa
193	Diferencia negativa compraventa acciones propias (art. 47 LSA)		193	Diferencia positiva compraventa acciones propias (art. 47 LSA)
20/23	Pérdidas producidas en la enajenación de elementos del Inmovilizado		180,181, 520	Por incumplimiento de las obligaciones afianzadas
20,22	Pérdidas extraordinarias sufridas por bienes incluidos en el inmovilizado		20/23	Beneficios obtenidos en la enajenación de elementos del inmovilizado
210,211, 212,213	Por pérdidas o depreciaciones, parciales o totales, inmovilizado inmaterial		292	Aplicación provisión por depreciación de terrenos
260,261, 540	Por incumplimiento de obligaciones afianzadas			<i>Saldo deudor</i>
276	Prima de amortización registradas en gastos financieros diferidos correspondiente a valores de renta fija emitidos por la empresa, adquiridos por compra			
292	Dotación anual provisión por depreciación de terrenos			
	<i>Saldo acreedor</i>			
	<b>Total</b>			<b>Total</b>

En esta cuenta se incluían partidas ocasionadas por la enajenación de inmovilizados, incumplimiento de obligaciones, pérdidas ajenas a la voluntad de la empresa procedente de su inmovilizado... Se trataba de una cuenta donde se intentaba disgregar el efecto que estas partidas anormales y no recurrentes producían sobre la explotación de la empresa. La mejora informativa estaba patente aunque existía demasiada desagregación que dificultaba una comprensión global del éxito o fracaso durante un período en la realización de una actividad empresarial concreta

### **83. RESULTADOS DE LA CARTERA DE VALORES**

240/243, 250/252, 530/533 293,592	Por los de carácter negativo, en operaciones de enajenación		240/243, 250/252, 530/533 293,592	Por los de carácter positivo, en operaciones de enajenación
	Dotaciones en el ejercicio a las provisiones para depreciación de inversiones financieras			Dotaciones ejercicio anterior a las provisiones para depreciación de inversiones financieras
	<i>Saldo acreedor</i>			<i>Saldo deudor</i>
	<b>Total</b>			<b>Total</b>

En esta cuenta se diferenciaba el resultado obtenido por la empresa en la gestión de su cartera de valores. Puesto que no existía ninguna relación entre las actividades que formaban parte del ciclo productivo de la empresa y las actividades de gestión de las inversiones financieras de la empresa se separaban sus resultados.

Y como resumen de las tres cuentas anteriores encontramos la cuenta de pérdidas y ganancias, que unificaba en un solo saldo la información sobre la rentabilidad empresarial:

### **89. PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

80.	Explotación (saldo deudor)		80.	Explotación (saldo acreedor)
82.	Resultados extraordinarios (saldo deudor)		82.	Resultados extraordinarios (saldo acreedor)
83.	Resultado de la Cartera de Valores (saldo deudor)		83.	Resultados de la Cartera de Valores (saldo acreedor)
	<i>Beneficio neto total (saldo acreedor)</i>			<i>Pérdida neta total (saldo deudor)</i>
	<b>Total</b>			<b>Total</b>

Con la entrada de España en la Unión Europea tuvimos que adecuarnos a la normativa existente, y en concreto y en lo que a estados financieros se refiere, a las exigencias y requisitos de la IV Directiva sobre las cuentas anuales. En relación a la cuenta de resultados se expusieron cuatro posibilidades, como expresión de la variedad de los usos y costumbres contables de los diferentes estados miembros. Siguiendo la estructura recogida en Quesada y otros (1991, 215 y ss.) tenemos las siguientes conjunciones:

- Artículo 23 de la IV Directiva: *Clasificación de los gastos por naturaleza y presentación en forma de lista*. En primer lugar, se presenta la totalidad de la producción del período, “con independencia del destino de la misma”. Después se incluyen los gastos externos e internos. Se agrupan todos los gastos necesarios para la

consecución de la producción total del período de referencia. Posteriormente se agregan los ingresos y gastos financieros. De la diferencia entre el resultado de producción, por así decirlo, y el financiero se calcula el llamado impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias, dando lugar al resultado de las actividades ordinarias después de impuestos. Por último se recogen los ingresos y los gastos extraordinarios, a cuyo resultado particular se le aplica el impuesto sobre el resultado extraordinario (que no existe en la legislación española). La suma de resultados ordinarios y extraordinarios nos lleva a la consecución del resultado del ejercicio, pero no se diferencia el resultado financiero del ordinario. Su estructura es la siguiente:

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Variación de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
3. Trabajos realizados por la empresa para sí misma e inscritos en el activo.
4. Otros ingresos de explotación.
5. a) Gastos de materias primas y otras materias consumibles.  
b) Otros gastos externos.
6. Gastos de personal.  
a) Salarios y sueldos.  
b) Cargos sociales, con mención separada de los que cubren las pensiones.
7. a) Correcciones valorativas de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales.  
b) Correcciones valorativas de los elementos del activo circulante en la medida en que sobrepasen las que se consideran normales de la empresa.
8. Otros gastos de explotación.
9. Ingresos de participaciones, con mención separada de los que proceden de empresas del grupo.
10. Ingresos de otros valores mobiliarios y de los créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
11. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
12. Correcciones valorativas de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante.
13. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
14. Impuestos sobre el resultado de las actividades ordinarias.
15. Resultados de las actividades ordinarias, después de impuestos.
16. Ingresos extraordinarios.
17. Gastos extraordinarios.
18. Resultado extraordinario.
19. Impuesto sobre el resultado extraordinario.
20. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
21. Resultado del ejercicio.

• Artículo 24 de la IV Directiva: *Clasificación de los gastos por naturaleza y presentación en forma de cuenta.* El contenido informativo de este modelo de cuenta

de resultados es idéntico al primero, si bien la diferencia principal está en su presentación: por un lado, los gastos y, por otro, los ingresos. Este modelo ha servido de base para la elaboración del recogido en el PGC de 1990, ya que en palabras de Quesada y otros (1991, 215) “*es el que está más en línea con la tradición contable española*”. El modelo referido es el siguiente:

#### A. GASTOS.

1. Reducción de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
2. a) Gastos de materias primas y otras materias consumibles.  
b) Otros gastos externos.
3. Gastos de personal.  
a) Salarios y sueldos.  
b) Cargos sociales, con mención separada de los que cubren las pensiones.
4. a) Correcciones valorativas de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales.  
b) Correcciones valorativas de los elementos del activo circulante en la medida en que sobrepasen las que se consideran normales de la empresa.
5. Otros gastos de explotación.
6. Correcciones valorativas de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante.
7. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo
8. Impuestos sobre el resultado de las actividades ordinarias.
9. Resultados de las actividades ordinarias, después de impuestos.
10. Gastos extraordinarios.
11. Impuesto sobre el resultado extraordinario.
12. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
13. Resultado del ejercicio.

#### B. INGRESOS.

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Variación de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
3. Trabajos realizados por la empresa para sí misma e inscritos en el activo.
4. Otros ingresos de explotación.
5. Ingresos de participaciones, con mención separada de los que proceden de empresas del grupo.
6. Ingresos de otros valores mobiliarios y de los créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
7. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
8. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
9. Ingresos extraordinarios.
10. Resultado del ejercicio.

• Artículo 25 de la IV Directiva: *Clasificación funcional de los gastos y presentación en forma de lista*. Las diferencias respecto al modelo del artículo 23 no

son muy significativas; se centran en que se calcula no la producción total o valor añadido de la empresa sino de la producción vendida. Se trata de la cifra de negocios y los costes de producción para esa cifra obteniéndose, de este modo, el resultado bruto de la cifra de negocios. Así, podemos calcular el margen bruto o industrial y el margen comercial. Se acerca más este modelo al cálculo de costes que al de gastos propiamente dichos. La estructura oficial de este modelo de cuenta de resultados es la siguiente:

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Coste de producción de las prestaciones suministradas para la realización de la cifra de negocios (incluidas las correcciones valorativas).
3. Resultado bruto de la cifra de negocios.
4. Costes de distribución (incluidas las correcciones valorativas).
5. Gastos generales administrativos (incluidas las correcciones valorativas).
6. Otros ingresos de explotación.
7. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las empresas del grupo
8. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
9. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
10. Correcciones valorativas en inmovilizaciones financieras y en valores mobiliarios y del activo circulante.
11. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
12. Impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias.
13. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
14. Ingresos extraordinarios.
15. Gastos extraordinarios.
16. Resultado extraordinario.
17. Impuestos sobre el resultado extraordinario.
18. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
19. Resultado del ejercicio.

- Artículo 26 de la IV Directiva: *Clasificación funcional de los gastos y presentación en forma de cuenta.* Se trata de un modelo similar al anterior pero en forma de cuenta, es decir, separando por un lado los gastos y por otro los ingresos. No incluye, eso sí, el resultado bruto de la cifra de negocios que sí figuraba en el modelo en forma de lista. El formato recogido en el normativa comunitaria es el siguiente:

#### A. GASTOS.

1. Coste de producción de las prestaciones suministradas para la realización de la cifra de negocios (incluidas las correcciones valorativas).
2. Costes de distribución (incluidas las correcciones valorativas).
3. Gastos generales administrativos (incluidas las correcciones valorativas).
4. Correcciones valorativas en inmovilizaciones financieras y en valores mobiliarios y del activo circulante.
5. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
6. Impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias.
7. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
8. Gastos extraordinarios.
9. Impuestos sobre el resultado extraordinario.
10. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
11. Resultado del ejercicio.

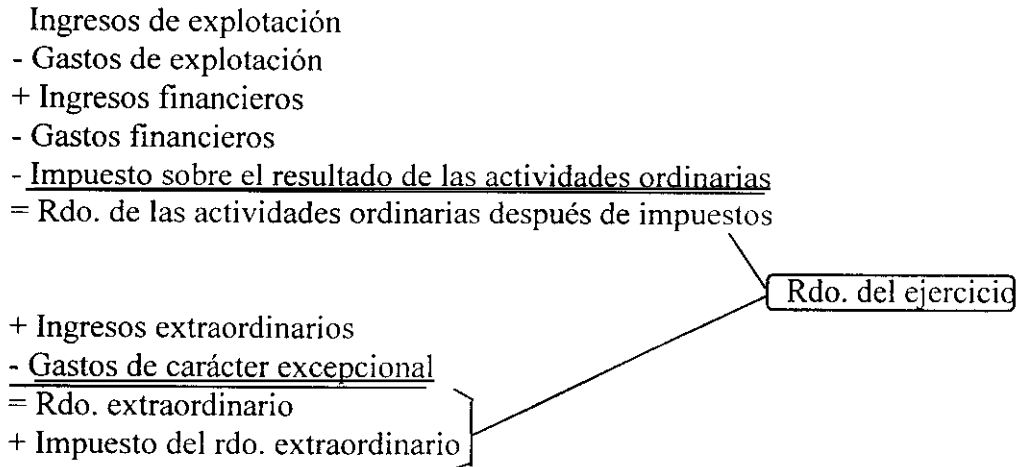
#### B. INGRESOS.

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Otros ingresos de explotación.
3. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las empresas del grupo.
4. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
5. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
6. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
7. Ingresos extraordinarios.
8. Resultado del ejercicio.

Los cuatro modelos de cuentas de resultados se justifican por la dificultad de consensuar un modelo único. La gran variedad de entornos económicos -cada uno de ellos con sus peculiaridades y particularidades propias- y prácticas contables nacionales propició la existencia de las siguientes posibilidades:

- En cuanto al **formato**:
  - ↗ **lista**: son modelos verticales donde se separan los diferentes resultados existentes entre las partidas
  - ↘ **cuenta**: son modelos horizontales donde se recogen separadamente los productos y las cargas.
- En cuanto al criterio de **clasificación de gastos por**:
  - ↗ **naturaleza**: donde se recoge el total de la producción.
  - ↘ **función**: se hace referencia a la producción vendida.

En cualquiera de las variaciones expuestas el esquema genérico adoptado por todos los modelos es el siguiente:



En este esquema podemos apreciar como el conjunto de las actividades ordinarias se separan de las extraordinarias, netas de impuestos y ambas conforman el resultado del ejercicio. Matizar que mientras que en la legislación marco de la Unión Europea se permite el establecimiento de un impuesto sobre los resultados extraordinarios en nuestro país se ha optado por unificar el impacto impositivo en un sólo impuesto.

En cada modelo hay ventajas e inconvenientes, en función de la información que recojan. Las ventajas de la clasificación de los gastos por naturaleza –siguiendo a Amezcua Zunzarren (1995, 680)- son: 1. “permite identificar cada factor productivo por el tipo de bienes o servicios utilizados (aprovisionamientos, personal, alquileres, gastos financieros...)”. 2. También es “de fácil aplicación, fiable y permite utilizar un lenguaje universal”, importante para que la información financiera sea comparable; y 3. “permite averiguar la capacidad productiva nacional mediante la agregación de estados contables homogéneos”. A todo ello tenemos que añadir que presenta la posibilidad del cálculo de magnitudes intermedias en menor grado que para la clasificación funcional de los gastos. Esto es debido a la separación entre ingresos y gastos presentados en el modelo por naturaleza. Esta ventaja posibilita que se analicen con mayor grado de detenimiento las diferentes partidas que presenta el ejercicio además de facilitar la comparabilidad entre empresas, pudiendo incidir sobre qué



aspectos la empresa debe o necesita mejorar, si en la cifra de negocios, en la distribución,... Es decir, que el modelo de clasificación por naturaleza nos permite un análisis de los factores que conjugan la producción, pudiéndose obtener el valor añadido de la empresa en un ejercicio en cuestión, mientras que la división funcional realiza un análisis cercano al que realiza la contabilidad interna.

Una crítica que se realiza a esa primera clasificación es que la agregación de magnitudes heterogéneas para calcular el valor añadido puede dar lugar a error. Esto es así debido a que los criterios de valoración de las ventas *“son distintos a los empleados para valorar las existencias y la producción destinada a uso interno”*, como recoge Quesada y otros (1991, 215). Estos autores también opinan que *“la presentación en forma de lista ofrece más beneficios en cuanto al análisis de las partidas que en él figuran y en la determinación de otras magnitudes derivadas de ellas”*. Tampoco permite *“el correcto o incorrecto aprovechamiento de los recursos disponibles”*, puesto que Amezqueta Zunzarrén (1995, 681) afirma que no se informa de ello.

La clasificación funcional, por su parte, también plantea ventajas importantes como recoge el anterior autor: 1. *“permite conocer el coste de cada actividad o rama de actividad concreta de la empresa y su grado de participación en ésta”*; 2. *“permite analizar el grado de eficacia de las secciones que conforman la empresa”* conociéndose si se cumplen o no los objetivos y 3. Corrige *“los desfases producidos por el incorrecto aprovechamiento de los recursos disponibles”*.

Por el contrario, esta clasificación plantea la dificultad de encontrar criterios homogéneos a aplicar en cualquier caso, además del problema de recogerlos dentro de un cuadro de cuentas con criterios económicos.

De este modo, podemos concluir que debido a la gran variedad de prácticas contables existentes en los diferentes estados miembros la comparabilidad es escasa, quedando, en palabras de Quesada y otros (1991, 220) *“reducida en parte desde el momento en que en unos países se inclinan por un esquema determinado y en otros se*

*aplique uno diferente*". Al tratarse de un proyecto muy ambicioso, como es el de la armonización contable europea, se requiere de una serie de fases, que la puesta en práctica de las normativas en cada legislación nacional sea gradual.

En cuanto a la legislación nacional actualmente en vigor en relación a la cuenta de pérdidas y ganancias, el artículo 35.2 del **Código de Comercio (Cco)** expone que comprenderá, con la debida separación, los ingresos y los gastos del ejercicio y, por diferencias, el resultado del período. Se distinguirán los resultados ordinarios propios de la explotación, de los que no lo sean o de los que se originen en circunstancias de carácter extraordinario. Y en el artículo 35 se indica que la estructura de la cuenta de resultados no se podrá modificar de un ejercicio a otro, salvo en casos excepcionales.

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias se describe con detalle en el artículo 189 y siguientes del **Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA)**, ampliándose en la sección cuarta del PGC de 1990. La estructura<sup>28</sup> a la que deberá ajustarse la cuenta<sup>29</sup> de pérdidas y ganancias será la siguiente:

<b>A. GASTOS</b>	<b>B. INGRESOS</b>
1. Reducción de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación. 2. a) Consumo de materias primas y otras materias consumibles. b) Otros gastos externos. 3. Gastos de personal. a) Sueldos, salarios y asimilados b) Cargas sociales, con mención separada de las que cubren las pensiones. 4. a) Dotaciones para amortizaciones y provisiones de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales. b) Dotaciones para provisiones del circulante. 5. Otros gastos de explotación. 6. Dotaciones para provisiones y amortizaciones de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante. 7. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de sociedades del grupo. 8. Resultado de las actividades ordinarias. 9. Gastos extraordinarios. 10. Impuesto sobre sociedades. 11. Otros impuestos 12. Resultado del ejercicio.	1. Importe neto de la cifra de negocios. 2. Aumento de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación. 3. Trabajos efectuados por la empresa para sí misma reflejados en el activo. 4. Otros ingresos de explotación. 5. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las sociedades del grupo. 6. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de todas las sociedades del grupo. 7. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de las sociedades del grupo. 8. Resultado de las actividades ordinarias. 9. Ingresos extraordinarios. 10. Resultado del ejercicio.

<sup>28</sup>No analizamos este modelo porque trataremos sus componentes de manera independiente en los siguientes apartados de nuestro trabajo, con ánimo de no ser repetitivos.

Por lo que respecta al **Plan<sup>30</sup> General de Contabilidad de 1990**, con carácter obligatorio, fue aprobado para la armonización contable con los países de la Unión Europea (UE). Una vez que España pasó a ser miembro de pleno derecho en la institución comunitaria por excelencia surgió la necesidad de adaptar la IV Directiva a nuestro país, a través de la Ley 19/89, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la UE. Y esa adaptación dio lugar a diferencias importantes entre el PGC-73 y el PGC-90, que en relación al resultado, siguiendo a Tua Pereda (1991, 23 y ss.), son las siguientes:

*1.- La situación del resultado en el balance y en el cuadro de cuentas.* A diferencia del PGC-73, el resultado, positivo o negativo, se recoge en el pasivo del balance dentro del apartado VI, dentro del epígrafe A) “Fondos Propios”. Mientras no se reparta es una partida más de los recursos propios de la empresa; no es la última partida del activo o del pasivo como en el plan anterior.

En cuanto a la situación del resultado en el cuadro de cuentas (que dado el carácter flexible del PGC no es obligatorio), se recoge en la cuenta (129) Pérdidas y Ganancias, dentro del subgrupo (12) “Resultados pendientes de aplicación” y se incluye dentro del subgrupo (1) “Financiación Básica”. La cuenta (129) viene a sustituir a todos los efectos a la cuenta (890) del Plan de 1973.

*2.- La cuenta de pérdidas y ganancias como cuenta única de resultados.* Se eliminan las cuentas (800) Explotación; (820) Resultados extraordinarios y (830) Resultados de la Cartera de Valores, integrándose en una sola, (890) Pérdidas y Ganancias. No se recogen de manera separada.

*3.- Las características principales de la cuenta de pérdidas y ganancias.* Se presenta a través de un modelo obligatorio en forma de *cuenta* que clasifica su contenido, ingresos y gastos, *por naturaleza*. España no introdujo otras opciones a pesar de que la

---

<sup>29</sup>Por su parte, el artículo 190 del TRLSA recoge la modalidad de cuentas de resultados abreviada - modificada por el Real Decreto 572/1997, de 8 de abril- que expondremos en otro apartado.

<sup>30</sup> En la introducción del PGC se recoge la única referencia a la cuenta de resultados señalando que “*la cuenta de pérdidas y ganancias cuantifica la renta de la empresa y describe su formación*”.

Directiva ofreció la posibilidad de incluir uno o varios modelos. Según recoge el profesor Tua Pereda (1991, 27) "*el diseño de la Cuenta de pérdidas y ganancias facilita el cálculo del valor añadido, cuantía ésta que nos sirve para analizar la manera en que se generan y reparten las rentas empresariales entre los diferentes factores de producción*". Además, añade que es una magnitud muy útil a la hora de calcular el producto interior bruto a precios de mercado.

A pesar de la decisión del legislador español de limitar los modelos contables a uno sólo, y conociendo las ventajas que presentaba también la presentación de los resultados en forma de lista, se incluyó en el punto 21 de la memoria -como información adicional, que no obligatorio- el modelo analítico de resultados, pudiendo de este modo conocerse el resultado bruto de explotación.

Otra característica importante de la cuenta de resultados del PGC de 1990 es su obligatoriedad para todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria. Pero, además, existe la posibilidad de un modelo abreviado para aquellas empresas de menor tamaño que cumplan una serie de requisitos recogidos por el artículo 190 del TRLSA.

*4.- Los componentes que integran la cuenta de resultados.* A diferencia del modelo recogido en 1973 la cuenta única de resultados se divide en escalones, desapareciendo la cuenta de resultados de la cartera de valores y de resultado extraordinario. El contenido de ambas se ha distribuido en los epígrafes de las cuentas de los subgrupos (6) Compras y Gastos y (7) Ventas e ingresos del PGC. De este modo los resultados primeros se encuentran recogidos en los ingresos/gastos financieros, en beneficios/pérdidas en valores negociables, en gastos/ingresos extraordinarios o en dotaciones a las provisiones. En cuanto a los resultados extraordinarios se prevén dos subgrupos: beneficios/pérdidas procedentes del inmovilizado y en ingresos/gastos excepcionales.

*5.- El impuesto de sociedades como gasto.* El nuevo plan destaca, sobre todo, por la separación entre la contabilidad y la fiscalidad porque tienen fines diferentes y, por

tanto, la cuantía fiscal y mercantil del resultado no tiene por qué coincidir. Además el impuesto es un concepto anterior a la determinación del resultado, incluido dentro de los gastos; de ahí que el saldo final de la cuenta de pérdidas y ganancias es considerado como un beneficio neto de impuestos. Se trata de reconocer una visión más económica del resultado contable en cuestión.

*6.- El reparto de resultados.* Se realiza según los destinos siguientes: reservas, dividendos y participaciones varias (de los administradores, de los trabajadores, previstas en los estatutos o acordadas por la Junta General de Accionistas). También se modifican los límites legales a dicho reparto, la cuantía de la reserva legal, la participación de los administradores y la información sobre este particular en la memoria.

Por otro lado, en cuanto a las diferencias existentes entre la IV Directiva y el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias por naturaleza recogido en el PGC de 1990 tenemos que destacar:

1º.- No existe en la Directiva el resultado financiero, magnitud ésta que sí recoge la estructura obligatoria de cuenta de pérdidas y ganancias de nuestro plan.

2º.- No existe en el PGC de 1990 un impuesto de sociedades sobre los resultados ordinarios y otro sobre los resultados extraordinarios. No se distingue, pues, entre resultado procedente de las actividades ordinarias después de impuestos, ya que el cálculo del impuesto se efectúa sobre el importe bruto de resultados del ejercicio, una vez realizados los ajustes por las diferencias de imputación fiscal y contable.

La **Cuarta Parte del PGC** denominada “cuentas anuales” recoge pautas a seguir por las empresas a la hora de formular la cuenta de pérdidas y ganancias, además de las cuentas anuales en general. En el apartado sexto se describen las normas específicas de elaboración de este documento contable. Es de destacar la necesidad de la comparabilidad de las partidas (incidiendo en la mayor uniformidad posible) tanto del contenido de las partidas como del formato de la cuenta de resultados; aunque se podrán añadir o eliminar partidas si con ello se mejora la imagen fiel de los resultados.

Dentro de este apartado también consideramos oportuno realizar una serie de puntualizaciones al modelo de cuenta de resultados de la IV Directiva que eligió España a la hora de adaptar su normativa mercantil y contable a las exigencias de la Unión Europea. El modelo base es el recogido en el artículo 24, en forma de cuenta y clasificando los gastos por naturaleza. Respecto a esta elección nos extraña que no se haya habilitado como en la mayoría de los países otro modelo de referencia, sobre todo, teniendo en cuenta que la adaptación se produjo en 1989 y ya la economía mundial estaba muy desarrollada. Esta matización tiene su origen en la consideración de que los formatos en forma de lista son los más aceptados internacionalmente, además de que ayudan al análisis de la información contenida en los mismos. En España no se ha previsto esta excepción, aunque fuera solamente limitada a grandes empresas con proyección internacional.

En resumen, existe una progresión positiva entre los modelos iniciales de cálculo del resultado empresarial en España y el formato final, si bien pueden producirse variaciones que mejoren aún más la presentación del excedente empresarial en un ejercicio. Se necesita diferenciar el objetivo del cálculo del resultado en la información financiera externa que proporcionan las empresas para la utilidad de una pluralidad de usuarios, diferenciándose del cálculo del resultado repartible que va a tener una incidencia proporcional en el dividendo de los accionistas y que, por tanto, interesa sobremanera a este grupo de usuarios.

### 3.4.- MODELOS PARTICULARES DE CUENTA DE RESULTADOS: COMPARATIVA INTERNACIONAL

Muchas son las posibilidades y las variaciones al formato único para calcular y presentar el resultado del ejercicio económico de referencia a nivel internacional. Dada la globalización de la economía actual creemos interesante, por tanto, realizar un *análisis preliminar de la situación actual en lo referente a los formatos de cuentas de resultados*. Un conocimiento profundo de estas posibilidades nos servirá para analizar mejor el contenido de la información del cálculo del excedente empresarial.

En este sentido y ya que los usuarios de esta información son aquellos ajenos a la empresa, principalmente, será necesario organizar y revelar aquella que sea significativa. Según cómo, cuántos y por qué se justifiquen los datos que se presentan así serán las decisiones a tomar y si éstas se adoptaran o no con acierto. En ocasiones la misma información presentada de diferente manera provoca decisiones distintas. Por ejemplo:

Ingresos	100	Ingresos por ventas	95
-Gastos	80	-coste de ventas	60
= resultado	20	= resultado	35

No es igual el resultado obtenido por una clasificación de los gastos en forma de naturaleza que por funciones. Sus implicaciones serán diferentes como también lo será su análisis. Pero, además, la simple mención de estas diferencias en cuanto al resultado no tiene tanta importancia como el conocer por qué. Será necesario conocer qué partidas afectan a esa diferencia para poder explicarla. Queremos destacar la importancia que tiene no sólo la cifra del resultado sino tanto más la de las diferentes partidas que lo conforman.

De ahí la importancia de detallar la forma y la justificación de elegir una u otra presentación de los resultados contables. En general, se pueden elegir entre las siguientes versiones y/u opciones:

- requiriendo simplemente contenidos mínimos (ayudado de la memoria o notas) o un formato concreto y amplio que abarque una generalidad o unos casos particulares.
- representado en forma de lista o de cuenta.
- clasificando sus componentes por naturaleza, por funciones o mixto.
- exponiendo “escalones” antes del resultado total o señalar el resultado final.
- un estado de resultados y otro sobre variaciones en el neto.
- un estado de resultados normal y otro complementario...

Todas estas cuestiones y alguna más nos plantean un estudio comparativo de los diferentes modelos<sup>31</sup> de cuentas de resultados a nivel internacional, máxime si dentro de un país la elección de un modelo particular ya condiciona las decisiones a adoptar por sus usuarios. La mayoría de las características de la información financiera se verán modificadas en función de dicha elección. De ahí la importancia de su estudio.

El criterio utilizado para comparar los diferentes formatos se basa en relacionar cada modelo expuesto con el formato oficial de nuestro PGC. Se trata de analizar someramente las principales tendencias internacionales en materia de presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias dentro de los estados financieros de diferentes países. Dada la diversidad del entorno específico de cada empresa en cada país concreto vamos a considerar, por la importancia de sus empresas en el mundo, las siguientes naciones: Holanda<sup>32</sup>, Inglaterra<sup>33</sup>, Estados Unidos<sup>34</sup>, Francia<sup>35</sup> y Alemania<sup>36</sup>, siguiendo la clasificación de sistemas contables de Nobes y Parker, como recoge Martínez Conesa (1996, 64). Se expone un país de cada grupo.

---

<sup>31</sup>Sin embargo, solamente nos centraremos en los formatos de cuentas de resultados de los países ya que una especificación de los principios y normas contables que los sustentan se escaparía de este estudio.

<sup>32</sup>Base micro, Teoría económica y de la empresa.

<sup>33</sup>Base micro y práctica empresas, pragmática, origen británico e influencia Reino Unido.

<sup>34</sup>Base micro y práctica empresas, pragmática, origen británico e influencia EE.UU.

<sup>35</sup>Base macro-uniforme, continental:gobierno, fiscal, legal con base fiscal.



Por lo que se refiere a **Holanda**, la legislación que regula la presentación de los estados financieros se circunscribe en los contenidos en la IV Directiva. Se permiten los cuatro tipos de modelos de cuentas de pérdidas y ganancias recogidos en la norma comunitaria, con la consiguiente diferencia de partida respecto a nuestro único modelo de cuenta de resultados. En comparación con el modelo por naturaleza en forma de cuenta adaptado por la legislación nacional holandesa destacar, respecto de España, dentro de los gastos las provisiones del activo circulante diferenciadas de las variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones. También se diferencia en la inclusión de un impuesto sobre el resultado extraordinario y de los gastos financieros de los “resultados de empresas del grupo y asociadas”, aspecto éste que no se unifica en el PGC sino que se informa separadamente. El esquema es el siguiente:

**MODELO<sup>37</sup> DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR NATURALEZA EN FORMA DE CUENTA (MODELO “G” DEL KB DE 10-5-93)**

Ejercicio (Gastos)	Ejercicio (Ingresos)
Disminución de existencias de productos terminados y en curso	<b>Facturación neta</b>
Coste de materias primas y consumibles	Aumento existencias de productos terminados y en curso
Trabajos realizados por otras empresas	Trabajos realizados para el inmovilizado
Sueldos y salarios	Otros ingresos ordinarios
Seguridad social	<b>Ingresos ordinarios</b>
Dotaciones a la amortización	Resultados procedentes del inmovilizado
Dotaciones a la provisión por depreciación del inmovilizado material e inmaterial	Otros intereses e ingresos similares
Provisiones del activo circulante	Variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones
Otros gastos	<b>Ingresos financieros</b>
<b>Gastos operativos</b>	Impuesto sobre el resultado ordinario
Variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones	Resultados de empresas del grupo y asociadas
Intereses y otros gastos similares	Ingresos extraordinarios
<b>Gastos financieros</b>	Impuesto sobre el resultado extraordinario
Impuesto sobre el resultado ordinario	<b>Resultado ordinario después de impuestos</b>
Resultados de empresas del grupo y asociadas	<b>Resultado extraordinario después de impuestos</b>
Gastos extraordinarios	<b>Pérdida después de impuestos</b>
Impuesto sobre el resultado extraordinario	Total
<b>Resultado ordinario después de impuestos</b>	
<b>Resultado extraordinario después de impuestos</b>	
<b>Beneficio después de impuestos</b>	
Total	

Fuente: Martínez Guillén, J. (1996, 357-359).

<sup>36</sup>Base macro-uniforme, continental:gobierno, fiscal, legal con base legal.

<sup>37</sup>Solamente hemos expuesto éste por tener los mismos fundamentos que nuestro modelo.

En el caso de **Inglaterra** nos encontramos con una situación extraña, en el sentido de que a pesar de estar sujeta a las disposiciones de la IV Directiva plantea una total flexibilidad a la hora de presentar las cuentas anuales de las empresas. Son tres los modelos adaptados en su legislación: tanto la *clasificación funcional* como por naturaleza ambas en forma de cuenta y el modelo funcional en forma de lista. Esta última es la que más se utiliza a nivel práctico entre las empresas si bien se pueden presentar de cualquiera de los tres formatos aceptados en la Directiva. Dentro del modelo similar adoptado en nuestro país (por naturaleza en forma de cuenta) las diferencias principales las encontramos en la no diferenciación del resultado financiero ni un mayor desglose tanto en los “ingresos” (turnover) como en otros ingresos ordinarios (other operating income) y en los extraordinarios. En lo referente a los gastos se mezclan los contenidos intermedios del modelo funcional al recoger el margen bruto (gross profit). Es de reseñar también la amortización del inmovilizado financiero y la existencia de un impuesto específico sobre el beneficio ordinario. Se trata de proporcionar la mejor información financiera para los inversores, destacando aquellas partidas que más le interesan. El modelo oficial a comparar con nuestro país sería el siguiente:

**MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR NATURALEZA EN FORMA DE CUENTA**

Gastos	Ingresos
Disminución de existencias	Aumento de existencias
Materias primas y otras existencias	Ingresos
Otros gastos	Trabajos realizados para la empresa
Margen bruto	Otros ingresos ordinarios
Gastos de personal	Ingresos accesorios emp. del grupo
Sueldos y salarios	Ingresos accesorios emp. participadas
Seguridad social	Ingresos de otros inmovilizados
Otros gastos sociales	
Amortización inmovilizado financiero	
Gastos financieros	
Impuesto sobre el beneficio ordinario	
Beneficio ordinario	Resultado ordinario negativo
Gastos extraordinarios	Ingresos extraordinarios
Impuesto sobre el beneficio extraordinario	
Otros tributos	Resultado extraordinario negativo
Beneficio extraordinario	
Beneficio del ejercicio	Pérdida del ejercicio

Fuente: Martínez Guillén (1996, 313).

En el caso de **Estados Unidos** la situación es completamente diferente a las anteriores. No existe un formato de cuenta de resultados específico sino que existe libertad para presentar todas las variaciones de neto producidas en el ejercicio ajenas a las producidas por los propietarios. Sí existen dos formas tradicionales de presentación del cálculo del resultado siempre en forma de lista, pues afirman que en la práctica es más útil para realizar el análisis de los estados financieros. Se trata de la forma de “un paso” o la de “múltiples pasos” que se expuso en el cuadro 23.

Sin embargo, cuando las empresas cotizan en un mercado secundario de valores se deben seguir los formatos establecidos por la SEC, en un intento de homogeneizar la información proporcionada a los inversores: el modelo anual 10- K, como expusimos someramente en un apartado anterior. Un listado según la regulación S-X , según Buckley y otros (1980, 130-133), relativa a estados financieros en la norma 3-10 de todas las partidas que, como mínimo, deben incluir en la cuenta de resultados puede ser el siguiente:

- + Ventas netas productos tangibles (ventas brutas - descuentos, devoluciones y bonificaciones)
- coste de los bienes tangibles vendidos
- gastos de investigación y desarrollo
- + otros ingresos (royalties, rentas o ventas de servicios y productos intangibles)
- costes y gastos aplicables a otros ingresos
- otros costes y gastos de explotación
- gastos de venta, administración y general
- provisiones por cuentas dudosas
- otros gastos generales
- dividendos
- intereses sobre valores negociables
- + beneficios de valores negociables
- +/- partidas varias
- intereses y gastos por descuento de deuda amortizada
- pérdidas de valores negociables
- deducciones varias del resultado
- gastos por impuesto sobre beneficios
- + ganancias en patrimonio subsidiarias consolidadas con 50 por 100 o menos del control  
(equity in earnings of unconsolidated subsidiaries and 50 percent or less owned persons)
- +/- partidas extraordinarias menos impuestos aplicables
- +/- efectos acumulados de cambios en principios contables
- = ganancia o pérdida neta.

De manera separada también se diferenciarán las ganancias por acción, para ayudar al inversor a valorar su rentabilidad. Se trata de un ratio muy difundido en los países anglosajones que cada vez se va justificando con más información complementaria.

En general este modelo guarda muy poca relación con el formato propuesto por el PGC. Se trata de diferencias basadas, esencialmente, en el mayor conservadurismo de nuestra normativa como pudimos comprobar al analizar las diferencias entre el resultado contable de la empresa Telefónica según el PGC y según los USGAAP.

Por su parte, **Japón** sigue la misma metodología a la hora de la presentación de estados financieros que Estados Unidos debido, sobre todo, a la necesidad de financiación que buscan, principalmente, en las bolsas de valores americanas. En los informes anuales de las empresas japonesas nos gustaría destacar la prelación en cuanto a la presentación de los distintos elementos que los componen. En primer lugar encontramos la cuenta de resultados, seguido del estado de flujos de fondos y, por último, el balance. Nos cuestionamos si ese orden se justifica por su grado de importancia para los usuarios de la información financiera de las empresas de éste país. Por otra parte, la estructura de la cuenta de resultados suele ser en forma de lista y por naturaleza. Su modelo lo asemejamos, en gran medida, al de Estados Unidos.

Dentro de los países que tienen más afinidad con el nuestro en materia contable encontramos a **Francia**, que plantea un modelo con escasas diferencias<sup>38</sup> respecto al formato oficial de cuenta de pérdidas y ganancias español. Presenta dos opciones dentro de la clasificación de gastos por naturaleza, es decir, su presentación en forma de lista o de cuenta. En cualquier caso se trata de la misma información pero expuesta de forma diferente. Se permite, de este modo, a las empresas de ámbito internacional adaptarse a la tendencia mundial de presentación de los resultados en forma de lista, siguiendo la inclinación anglosajona. Destacar la consideración de las participaciones de los asalariados en el resultado de la empresa como gasto, cuestión que no considera nuestra normativa.

---

<sup>38</sup>Recordemos que el germen de la planificación en nuestro país tiene muchas connotaciones francesas.

Cuenta de resultados en forma de cuenta	Cuenta de resultados en forma de cuenta
<i>Gastos de explotación</i>	<i>Ingresos de explotación</i>
Compras de mercaderías	Ventas de mercaderías
Variación de existencias	Producción vendida (bienes y servicios): cifra neta de negocio a la explotación
Compras mat. primas y otros aprovisionamientos	Producción almacenada
Variación de existencias	Producción inmovilizada
Otras compras y gastos externos	Subvenciones de explotación
Impuestos, tasas y asimilados	Provisiones aplicadas (y amortizaciones) gastos transferidos a otros ejercicios
Sueldos y salarios	Otros ingresos
Cargas sociales	Total I
Dotación a la amortización y a la provisión	Prorrata de operaciones en común TOTAL II
Amortización del inmovilizado	<i>Ingresos financieros</i>
Provisiones sobre el inmovilizado	De empresas del grupo
Provisiones sobre el circulante	De otros activos mobiliarios y créditos del activo inmovilizado
Provisiones para riesgos y gastos	Otros intereses y productos asimilados
Otros gastos	Provisiones aplicadas
TOTAL I	Diferencias positivas de cambio
Prorrata de operaciones en común TOTAL II	Ingresos netos por colocación de valores
<i>Gastos financieros</i>	TOTAL III
Dotaciones a la amortización y a la provisión	<i>Ingresos extraordinarios</i>
Intereses y gastos asimilados	Por operaciones de gestión
Diferencias negativas de cambio	Por operaciones de capital
Gastos netos de colocación de valores	Provisiones aplicadas
TOTAL III	TOTAL IV
<i>Gastos excepcionales</i>	Total ingresos (I+II+III+IV)
Por operaciones de gestión	
Por operaciones de capital	
Dotación a la amortización y de provisiones	
TOTAL IV	
Participación de los asalariados en el resultado de la empresa (V)	
<i>Impuesto sobre el beneficio (VI)</i>	Saldo deudor= pérdida
Total de gastos (I+II+III+IV+V+VI)	<b>TOTAL GENERAL</b>
Saldo acreedor = Beneficio	

Fuente: Martínez Guillén (1996, 288)

A pesar de los intentos armonizadores de la IV Directiva a la hora de aprobar una serie de formatos estándar que ayudaran a la comparabilidad entre los países miembros existen muchas diferencias que limitan los objetivos iniciales de la norma comunitaria. En el extremo opuesto a Inglaterra encontramos a **Alemania**. A los comerciantes individuales y a las sociedades personalistas no se les exige ningún esquema concreto de cuenta de pérdidas y ganancias, “solo un detalle en el que se contrapongan los gastos e ingresos del ejercicio y que cumplan -eso sí- con los principios de contabilidad generalmente aceptados”, siguiendo a Plaza Cerdeña (1994, 280). En 1937 se prescribió legalmente un esquema concreto (el de cuenta) en la Ley de sociedades por acciones pero en 1959 se permitió opcionalmente otros

modelos. Con la reforma de la IV Directiva las sociedades de capital y las empresas personalistas sujetas a la ley de publicidad de sus estados financieros prescribían la presentación en forma de columna. Por el contrario, para aquellas personalistas no sujetas a publicidad continuaba existiendo la posibilidad de elegir cualquiera de los esquemas. Son varios los que se proponen: -en forma de cuenta o de columna, -por el método del coste de venta o del coste total y -por el bruto o el neto. También hay que destacar de Alemania el hecho de que en los informes anuales se presente primero el balance y, a continuación, la cuenta de pérdidas y ganancias, destacando la información requerida por los financiadores, con elevado grado de conservadurismo, que se ve avalado por la traducción del “true and fair view” como “*la imagen que corresponde a las circunstancias reales*”, siguiendo a Plaza Cerdaña (1994, 28). A grosso modo, no existen diferencias significativas en relación al modelo español, salvo por un criterio de prudencia más acentuado.

**MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN FORMA DE COLUMNA Y POR EL MÉTODO DEL COSTE TOTAL (art. 275)**

<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
Disminución de las existencias de productos terminados y semiterminados	Ventas
Gastos de material:	Aumento de las existencias de productos terminados y semiterminados
a) gastos para materias primas y auxiliares, así como para mercaderías adquiridas	Otros trabajos propios activados
b) gastos por servicios adquiridos	Otros ingresos de explotación
Gastos de personal:	Ingresos de participaciones; de ellos, de empresas del grupo
a) sueldos y salarios	Ingresos de otros valores mobiliarios y de préstamos del inmovilizado financiero; de ellos, de empresas del grupo
b) cotizaciones a la Seguridad Social y gastos para pensiones y subsidios, gastos para pensiones	Otros intereses e ingresos similares; de ellos, de empresas del grupo
Amortizaciones	<b>RESULTADO DE LA ACTIVIDAD NORMAL</b>
a) sobre elementos inmateriales del inmovilizado material e inmaterial, así como sobre gastos de puesta en marcha y de ampliación activados	Ingresos extraordinarios
b) sobre elementos patrimoniales del circulante en tanto en cuanto éstas superen las amortizaciones normales de la sociedad de capital	<b>RESULTADO EXTRAORDINARIO</b>
Otros gastos de explotación	<b>DÉFICIT DEL EJERCICIO</b>
Amortizaciones del inmovilizado financiero y sobre valores mobiliarios del circulante	
Intereses y gastos similares; de ellos, a empresas del grupo	
<b>RESULTADO DE LA ACTIVIDAD NORMAL</b>	
Gastos extraordinarios	
<b>RESULTADO EXTRAORDINARIO</b>	
Impuestos sobre la renta y los ingresos	
Otros impuestos	
<b>SUPERÁVIT DEL EJERCICIO</b>	

Fuente: Plaza Cerdaña (1994, 604-605).

Una conclusión general que se puede extraer de la forma de presentación de resultados de unos países a otros es que depende de la orientación que la contabilidad tenga en dicho entorno. En los países anglosajones predomina la libertad de formato específico: que cada empresa exponga la forma en la que sus inversores van a considerar oportuno la presentación de información sobre la rentabilidad financiera del negocio. Las normas contables de presentación de información financiera se basan en unos requerimientos mínimos que deben cumplirse en cualquier caso. En los países del área continental se estipulan unos formatos rígidos mediante rango de leyes que deben cumplirse, aunque se pueden ampliar para mejorar la imagen fiel de la información.

Analizando someramente la información antes señalada en relación a los diferentes países hemos llegado a la conclusión de que existe una relación importante entre los países que plantean una presentación de los resultados según la relevancia que el balance posea en los informes financieros. Creemos que todo ello se encuentra justificado en la separación antes comentada entre los países del área anglosajona y el área continental, que justificaremos en el siguiente apartado.

### **3.5.- PRESENTACIÓN ACTUAL DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA**

En muchas ocasiones el resultado contable no es significativo de la situación real de la empresa puesto que se desconoce la composición del mismo hasta llegar a la magnitud global obtenida contablemente, la diferencia entre ingresos y gastos. Tanto una estructura como otra pueden afectar al conocimiento de la situación real de la empresa. Como afirman Uroz y Quer (1996, 98) *“la forma de presentación<sup>39</sup> de los mismos (ingresos y gastos) varía si se adopta un determinado modelo u otro, pero los datos primarios que se utilizan son los mismos, clasificándose y agrupándose de acuerdo con criterios diferentes”*. Y esta cuestión es la que queremos destacar: los datos son importantes pero cómo se revelen éstos influirá en la percepción y en las decisiones que adopten los usuarios.

En este sentido, la cuenta de pérdidas y ganancias ha ido evolucionado a la par del concepto de empresa y su entorno variando su importancia y a su estructura. Por regla general, no tiene un modelo fijo preestablecido. Varía en función de los objetivos que se persigan puesto que se trata de un documento contable que proporciona datos útiles para la toma de unas decisiones determinadas. Y para justificar aún más si cabe esta afirmación tenemos que sopesar las recientes normas emitidas por los principales organismos emisores de normas a nivel mundial. La globalización de los mercados ha impulsado la seguridad y la fiabilidad de la información externa, puesto que es muy

---

<sup>39</sup>En resumen, creemos que un estudio de cómo se constituye la cifra del resultado contable empresarial sirve de referencia a la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias; puesto que no es igual, por ejemplo, que dos empresas del mismo sector empresarial tengan 2.200.000 pesetas de beneficios en el ejercicio 1997 y que en una de ellas (A) 200.000 pesetas de ganancias sean por las operaciones propias de la actividad empresarial y los restantes dos millones procedan de una venta ocasional de un local; mientras que otra (B) tenga 2.200.000 pesetas de beneficios por operaciones corrientes. La evaluación de ambas empresas será muy diferente, teniendo mejores perspectivas de futuro, claro está, la empresa B.



difícil a nivel mundial comprobar y controlar la ingente cantidad de información de las empresas, cada vez más complejas y dinámicas.

A diferencia del balance, que presenta pequeñas variaciones de presentación, la cuenta de pérdidas y ganancias plantea importantes diferencias motivadas, sobre todo, por la clasificación de los gastos. Por regla general, y con modificaciones según la legislación contable en cada entorno económico, la cuenta de resultados plantea dos elecciones: o bien la clasificación por naturaleza o bien la clasificación por funciones. Según que elijamos una u otra ordenación de los gastos obtendremos uno u otro resultado. Pero no sólo por los gastos conseguimos alteraciones de la cuenta de pérdidas y ganancias. También por el hecho de clasificar el resultado en ordinario, resultados ajenos o propios, resultados financieros o resultados extraordinarios la información obtenida será diferente.

Por lo tanto, son varios los motivos que proporcionan que la presentación de los resultados en las cuentas anuales sea diferente; a saber:

a) *Clasificación de los gastos en funcionales o por naturaleza:* obtenemos así un resultado en el que los gastos varían por la consideración de su función o su naturaleza.

b) *Agrupación de los componentes según su origen:* así podemos conocer el resultado propio de la explotación, ajeno a la explotación, el resultado financiero y el extraordinario. De este modo, el análisis por “escalones” es más exhaustivo e interesante.

c) *Consideración de partidas a incluir:* otra diferencia entre cuentas de resultados de diferentes países es la consideración o no de partidas tales como la inflación, las ganancias no realizadas, .... Tal es el caso de las pérdidas o ganancias ocasionados por los instrumentos financieros como: swaps, futuros, opciones...

d) *Cálculo del resultado:* el resultado se puede calcular por el método directo o indirecto, como veremos en el capítulo siguiente. Las conclusiones de uno u otro procedimiento implicarán consecuencias relativas distintas según la elección.

e) *Formato de presentación del resultado:* bien en forma de cuenta o en forma de lista. En este segundo caso se facilita el análisis de la información y es el más

utilizado para empresas que cotizan en bolsa. El formato en forma de cuenta es más tradicional y presenta por separado el debe y el haber del estado de resultados.

Dentro de este apartado vamos a destacar las diferentes presentación del resultado que en la actualidad se plantean, intentando justificar estas posturas. Este estudio nos proporcionará las diferencias existentes que, posteriormente, nos serán muy útiles a la hora de intentar armonizar tendencias.

Vamos a dividir las diferentes estructuras actuales de la cuenta de pérdidas y ganancias en tres apartados. El primero se refiere a aquellos modelos que plantean un formato estipulado y, en muchos casos, obligatorio de cuenta de resultados. Se trata de los formatos específicos de la IV Directiva, y de países como España, Francia, ... que siguen la denominada corriente continental. Por otro lado, encontramos una segunda forma de presentación del resultado bajo la exigencia de unos requisitos mínimos seguido por aquellos países que conjugan la llamada corriente anglosajona. Es seguido por el IASC y por naciones como Inglaterra, Estados Unidos.... Y por último vamos a recoger todas aquellas posibles variaciones de la cuenta de pérdidas y ganancias normal como son la abreviada, la cuenta de resultados analíticas, así como todas aquellas otras modificaciones que requieran nuestra atención para conocer las variaciones de este elemento de las cuentas anuales.

A) *Cuentas de resultados en formatos específicos: la importancia de la cuenta de pérdidas y ganancias frente al balance.*

En los países del área continental debido, sobre todo, a la influencia de la fiscalidad en la contabilidad la presentación de la información relativa al resultado se regula en función de unos formatos específicos. En estos países la fiscalidad está íntimamente unida a la contabilidad y la mayoría de su regulación se ha adaptado a la contabilidad. De este modo, y puesto que las normas fiscales están muy normalizadas y especificadas también lo están las contables por implicación de las primeras.

El objetivo de los estados financieros en estos países es, principalmente, la protección de sus acreedores ya que la financiación de las empresas depende de ellos.

Destaca el papel financiador de los bancos o entidades de créditos. En este sentido, se exige unos formatos concretos que responden a las principales necesidades de sus principales usuarios. De hecho, Van Hulle (1997, 88) afirma que en estos países “*al aplicar el principio de prudencia en la valoración de los activos, el importe del resultado contable para distribuir tiende a proteger a los acreedores*”. Otra característica que tienen en común estos países es el hecho de que el Estado tiene un papel trascendental en la emisión de normas contables. Son países con gran influencia de la legalidad, por encima de una deseable visión económica de la información financiera.

También hay que destacar que la cuenta de pérdidas y ganancias queda “limpia” de todo aquello que pueda perjudicar su entendimiento y es el balance el “cajón de sastre” de la información ya que contienen partidas que suponen variaciones del patrimonio neto, que conceptualmente pertenecerían a la cuenta de resultados. La cuenta de pérdidas y ganancias juega un papel esencial frente al balance. Los accionistas de estas empresas (principalmente bancos) buscan una rentabilidad a corto plazo que a su vez no ponga en duda la continuidad de la empresa. De ahí que tengan especial preocupación por calcular el resultado repartible en vez del resultado empresarial. Los accionistas<sup>40</sup> están interesados, principalmente, en un dividendo a corto plazo pero que, además, no ponga en duda la continuidad empresarial en el tiempo y que evite posibles descapitalizaciones.

Como ventajas encontramos el hecho de que una exigencia formal y específica favorece la comparabilidad entre períodos y entre empresas de un mismo sector o rama de actividad. A la hora de elaborar índices como el PIB o datos sobre las empresas de una misma nación es más fácil con la exigencia de formatos normalizados. También para auditar las empresas supone menor esfuerzo porque los estados financieros no pueden presentar otras variaciones a la existente legalmente. Otra ventaja es la facilidad que encuentran las pequeñas empresas de tener una guía para formular sus cuentas anuales.

Pero, por el contrario, el establecimiento de unos formatos disminuye la flexibilidad y la adaptación al entorno de posibles variaciones por la existencia de nuevas partidas, o por las peculiaridades de cada tipo de empresas. No todas las empresas de un mismo país tienen los mismos contenidos en sus cuentas de ahí que se dificulte la expresión de la imagen fiel con la exigencia de unos formatos concretos. Una solución para evitar estos inconvenientes es la elaboración de una serie de planes sectoriales que intentan destacar aquellos formatos con las partidas específicas de cada sector de actividad. Esta justificación se debe a la influencia que tiene la fiscalidad en estos países, por el elevado peso específico del Estado en la economía.

A nivel supranacional y dentro de la presentación de un formato específico de los estados financieros, en general, y de la cuenta de resultados, en particular, nos encontramos con la normativa sobre cuentas anuales de la Unión Europea; esto es, de la IV Directiva. La normativa comunitaria recoge determinados modelos de cuentas de resultados. Se trata de estipular un formato-marco que sirva de referencia a los países miembros para presentar su cuenta de pérdidas y ganancias. Sí tenemos que matizar que no son formatos muy rígidos, sino que permiten que cada país se adapte a su entorno económico y empresarial concreto, pero que tienden a favorecer la comparabilidad y la armonización de cuentas anuales entre los Estados Miembros. Pero como se eligieron formatos específicos que cubrieran las diferentes prácticas sobre la materia en los diferentes países miembros y luego cada uno de ellos seleccionara aquél o aquéllos que mejor defendiera sus intereses, la deseada comparabilidad no está del todo garantizada. Se trata de un caso intermedio entre plantear una estructura concreta de la cuenta de resultados ya que no es un formato único, sino que se puede elegir entre varios a la hora de la adaptación de la normativa, y dar unos contenidos mínimos en cada una de las posibilidades. Sin embargo, por la delimitación y concreción que cada modelo tiene hemos considerado oportuno incluir la IV Directiva dentro de los formatos específicos.

---

<sup>40</sup> Llegados a este punto diferenciamos dos tipos de propietarios de acciones: los accionistas (propietarios cercanos a la empresa y cuya inversión generalmente es a largo plazo) y los inversores (propietarios alejados de la empresa, cuya inversión es de tipo especulativa).

Para tratarse de un primer intento armonizador en cuanto a cuentas anuales se refiere, creemos válida la experiencia. Sin embargo, desde el año 1978 no se ha modificado la normativa, no se han acercado posturas ni se ha adaptado al entorno cambiante de los noventa. La comisión sobre contabilidad de la UE ha desistido de su idea inicial de ir reduciendo cada vez más las posibilidades de elección de formatos. Actualmente está colaborando con el IASC para analizar aquellas normas internacionales de contabilidad en todas aquellas materias que no se recojan en la IV Directiva. Las nuevas necesidades de los usuarios de la información financiera requieren que la información sea cada vez más comparable, que esté armonizada entre los países.

B) Cuentas de resultados en función de unos requerimientos mínimos: la preponderancia del balance frente a la cuenta de resultados.

Otra posibilidad a la hora de regular la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias es mediante el establecimiento de unos requerimientos mínimos y dejar el formato para la elección de las empresas. Es decir, que los organismos emisores de normas contables no señalen el formato concreto de cuenta de resultados sino que regule aquellas partidas que, en cualquier caso, deben recoger todos los estados de pérdidas y ganancias. Este es el planteamiento tanto de la normativa del FASB, como del IASC y AECA. Nada se expone sobre la/s estructura/s de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Simplemente se limitan a señalar sus contenidos mínimos. No existen esquemas-tipos a seguir para presentar estos documentos.

Es la tendencia elegida por los países anglosajones, donde la financiación principal proviene de los mercados de capitales. Es decir, que se permite una gran libertad a la hora de seleccionar el formato. Se da más importancia a que se incluyan ciertas partidas en el estado de resultados que a la forma en la que éstas se expongan. Cada empresa elegirá si incluir más información a sus accionistas, si presentarla en forma de lista o de cuenta, si utilizar la memoria para detallar más el contenido... será el mercado, en última instancia, quién valore la más y mejor información presentada por las empresas.

Esta opción tiene su justificación en la forma de elaborar las normas contables, dependiente de organismos privados. En estos países las normas dan mayor grado de prioridad a la valoración de los elementos de los estados financieros en detrimento de su presentación. No importa tanto cómo se presente sino como se valoren y se cuantifiquen. De ahí que el balance se intente formular mucho más depurado que en los países del área continental.

Una característica muy significativa de los países en los que se regula el contenido mínimo de las partidas que componen el resultado contable es que la fiscalidad está separada de la contabilidad y, por tanto, el impuesto sobre beneficios se calcula independientemente del cálculo contable del resultado. No existen problemas a la hora de intentar conseguir que un mismo modelo cumpla los objetivos tanto fiscales como contables, en ocasiones, contrapuestos. Se da preferencia a las expectativas de los accionistas, según Van Hulle (1997, 88) *“intentando reflejar el resultado económico de las empresas mediante la integración exhaustiva de ingresos y gastos relativos a un ejercicio social dado”*.

En estos países, el balance tiene más importancia, a corto plazo que la cuenta de resultados ya que la mayoría de sus accionistas buscan buenas perspectivas de futuro a descontar en los mercados financieros, haciendo que sus acciones tengan cotizaciones más altas. Sí es significativo el dividendo pero, aún más si cabe, son importantes las expectativas de futuro de la empresa ya que será esto lo que aumente su cotización. Los estados financieros en general están orientados hacia el inversor, que requiere que cada empresa se oriente hacia sus propietarios tanto futuros como actuales.

Sin embargo, como recogen Quesada y otros (1991, 211) si existe unanimidad a la hora de reflejar su contenido *“muestra la renta generada por la actividad empresarial en un momento dado”*. Y añaden matizando la convencionalidad de este documento; que se trata del *“instrumento mediante el cual el Resultado, que sólo se conoce con exactitud al final de la vida de la empresa, se acomoda en su presentación a períodos de tiempo (legalmente, como mínimo anuales) de forma que nos permita*

*evaluar la marcha de la empresa*”. Presenta la ventaja de la flexibilidad pero, por el contrario, dificulta la comparabilidad.

La postura flexible del IASC respecto a modelos obligatorios de cuentas anuales, y en concreto de la cuenta de pérdidas y ganancias, viene justificada por el afán armonizador de esta legislación de alcance internacional. Ya que el entorno de las empresas que sigan sus requerimientos no se encuentra totalmente delimitado no puede seguirse un formato específico. A pesar de esos intentos armonizadores en la declaración de intenciones “Comparabilidad de los estados financieros” (que vino a substituir al proyecto de NIC 32) nada se expone sobre los modelos a seguir.

Por su parte, la NIC-1\* señala textualmente en su introducción apartado cuarto que *“la dirección de las empresas pueden confeccionar estados financieros de uso interno, empleando los criterios que estime más convenientes en relación con su proceso de toma de decisiones. Sin embargo, cuando los estados financieros se presenten para conocimiento de terceras personas, tales como propietarios, prestamistas y público en general, deberán redactarse de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad”*. Se centra en el contenido y en las normas a seguir para valorar las partidas que componen las cuentas de resultados pero no sobre la forma de recogerlos. En el apartado 14 se matiza que *“las prácticas contables no son objeto, en el momento presente, de información regular y amplia en los estados financieros. Por otro lado, donde se suministra tal información existen considerables variaciones en cuanto a formato, claridad y extensión de la misma, incluso para empresas del mismo país”*.

Por lo que respecta a la NIC-5\* dedicada a la información a contener en los estados financieros señala no el esquema sino los contenidos mínimos. En el apartado tres de su introducción se señala expresamente que *“la presente norma no propone ningún tipo de formato particular para la presentación de estados financieros”*. Y seguidamente justifica esta medida: *“la disposición de las partidas y las agrupaciones*

*usadas están basadas en las rúbricas más significativas utilizadas por la mayoría de las empresas comerciales e industriales. Puede ser apropiado usar agrupaciones y ordenaciones diferentes en otro tipo de empresas, tales como las aseguradoras”.*

Por lo tanto, se requiere en esta NIC que la cuenta de resultados deberá explicitar por separado, como mínimo, determinadas partidas que serán la información necesaria para hacer evaluaciones y tomar decisiones financieras. Y se matiza además en el apartado segundo de la introducción que esa información de cada país *“superará con frecuencia los mínimos aquí establecidos, para cumplir los requisitos de la normativa legal o profesional de cada país”.*

Sin embargo, la existencia de la denominada “aldea global” va unificando el entorno, lo que apoya las tesis de unificación y armonización tan en boga actualmente. Destacar, sobre todo, que la cada vez mayor internacionalización de las empresas hace necesaria una información homogénea, más allá de las particularidades normativas de cada nación. La proliferación de multinacionales provoca que la información sea costosa de producir y difícil de interpretar debido a las variaciones metodológicas. Se trata de un handicap necesario y prometedor por el bien de los usuarios de la información contable y financiera de las empresas transoceánicas. Igualmente sucede debido a la “universalidad” de los inversores que de la mano del IOSCO está potenciando una homogeneización de contenidos de los estados financieros para que cualquier inversor o analista pueda -sin necesidad de conocer todas las particularidades de cada sistema contable- tomar decisiones coherentes y justificadas.

Desde nuestro punto de vista, consideramos que la armonización de los estados financieros a nivel internacional pasa por el establecimiento de unos requerimientos mínimos que justificaran aquellas partidas que más poder informativo presentan para los usuarios externos de los estados financieros de las empresas y mantener unos principios o normas contables comunes. Sería muy utópico intentar crear un formato internacional de la cuenta de resultados puesto que cada país defendería el suyo propio

---

\* Consideraremos la normativa internacional con asterisco aquella sin modificar en 1998. Como veremos en la parte IV de este estudio, en 1998 se produjo la emisión de una nueva NIC 1 que viene a



y el acuerdo sería muy difícil. El problema principal estriba en determinar cuáles son las partidas mínimas a incluir y alcanzar acuerdos sobre los principios que rijan los estados financieros.

No cabe duda, por último que como consecuencia de las diferencias en la presentación de la información se obtienen resultados contables distintos, aún teniendo los mismos datos contables de base. Van Hulle (1997, 88) afirma en conclusión que “*el enfoque que favorece a los accionistas tendrá como incidencia la aparición más rápida de los beneficios. El enfoque dirigido a proteger a los acreedores conducirá a una valoración muy prudente de los activos y a una sobrevaloración de los pasivos*”.

### C) Otras variaciones posibles.

En este epígrafe se recogen aquellos modelos<sup>41</sup> de cuentas de resultados que presentan alteraciones respecto a los formatos normales. Nos detendremos en la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada y en la analítica, así como en aquellas otras modificaciones que sean significativas.

En relación a las cuentas de *resultados abreviadas*, la IV Directiva en sus artículos 11 y 27 modificó los criterios a través de las directivas 84/569/CEE, 90/604/CEE y 94/8/CEE, última de las cuales se ha introducido en nuestra legislación a través del Real Decreto 572/1997, de 18 de abril, que viene a modificar los límites<sup>42</sup> de presentación de modelos abreviados de las cuentas anuales en el registro mercantil. Así, establece como límite del activo fijo 1.580 millones de pesetas y 3.170 millones para la cifra de negocio. La cifra media de trabajadores sigue en 250. Nunca se pueden sobrepasar dos de estos tres requisitos durante dos años consecutivos para que se pueda presentar la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada.

---

substituir los requerimientos de la NIC 1 anterior, de la 5 y la 8.

<sup>41</sup>Seguiremos los modelos propuestos por nuestra legislación, al carecer de información suficiente para conocer qué sucede en otros países.

<sup>42</sup>Sin embargo, no se trata de unos límites fijos porque la inflación y, sobre todo, la ley de actualización de balances de 1997, hacen que muchas empresas con un tamaño medio-pequeño tengan que cumplir

También en su exposición de motivos de este real decreto se incide no sólo en la posibilidad de simplificar los requisitos legales para empresas medianas-pequeñas si no que además supone “*un abaratamiento de costes al quedar dispensadas de la exigencia de someter necesariamente aquellas cuentas a verificación contable, todo ello con las garantías que la formulación de las cuentas de esa forma más simple y económica sigue suponiendo*”.

El establecimiento de una serie de requisitos legales que tienen que cumplir las empresas, en ocasiones, parecen “agobiar” a las de mediano y pequeño tamaño, puesto que no tienen la suficiente dimensión como para tener un departamento o un número determinado de personas destinadas a cumplir con las normas contables y mercantiles recogidas en la legislación española. Para evitar esta situación y abaratar costes (que supondría un coste elevado para el beneficio que se va a obtener de esa información tan desagregada) surge el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias abreviada.

Pero además hay empresas que, a pesar de cumplir con estos requisitos, tienen que presentar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias normal. Las empresas que tengan un modelo específico, por adaptación sectorial del PGC, o aquellas que deban utilizar modelos de cuentas anuales específicos como, por ejemplo, las que estén sujetas a las disposiciones del Banco de España o a las de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, no pueden presentar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias abreviadas en ningún caso. Tampoco podrán hacerlo para la presentación de las *cuentas anuales consolidadas*.

A diferencia del balance abreviado con respecto al modelo normal, en la cuenta de pérdidas y ganancias no existen diferencias substanciales puesto que el principal desglose es a nivel de gastos e ingresos de explotación que, al fin y al cabo, son los más importantes. Profundizando en el contenido de ambos modelos podemos afirmar que esta cuenta de pérdidas y ganancias se diferencia de la normal en que los datos de

---

con exigencias legales que sobrepasan sus posibilidades y, en ocasiones, pueden poner en peligro la cuenta de ingresos y gastos. He ahí que el Real Decreto 572/1997, de 18 de abril revise estos límites.

la primera están más agregados que los de la segunda. Las principales divergencias son:

1.- En cuanto a los ingresos de explotación no distinguen las ventas de las prestaciones de servicios o si ha habido rappels, como tampoco la variación de inventarios ni los trabajos efectuados por la empresa. Por ejemplo, un proveedor de la principal materia prima de una fábrica con la cuenta de resultados abreviada desconoce si la empresa a la que suministra, por ejemplo, la mitad de su producción tiene unas buenas ventas. En caso contrario tendría que buscarse otros clientes preveyendo un futuro quizás poco halagüeño para aquél. Puede que la cifra del importe neto de la cifra de negocios sea elevada pero provenga de la prestación de servicios más que de la venta de los productos que fabrica.

2.- En relación a los ingresos financieros se desconoce con este modelo abreviado si éstos provienen de ingresos de participaciones en capital o de otros valores mobiliarios o bien de intereses. En cambio sí que incorpora la diferenciación de los beneficios por enajenación de inversiones financieras temporales y la cuantía de las diferencias positivas de cambio. El resto del desglose en lo que se refiere al haber se mantiene igual.

3.- Por lo que respecta a los gastos de explotación, encontramos como partida fundamental los consumos de explotación agrupando la variación de existencias y si ese consumo es de mercaderías o de materias primas. Desconocemos la gestión que realiza de su almacén así como elementos importantes del proceso de fabricación si se trata de una empresa fabricante. Si que separa todas las partidas de gastos de personal aunque en las variaciones por provisión de tráfico no diferencia los distintos conceptos que engloba. También los gastos de explotación no incorpora sus diferentes partidas.

4.- Dentro de los gastos financieros, por último, destacar que no diferencia entre inversiones a corto de las de largo plazo en las variaciones de provisiones. Desconocemos, pues, si las provisiones dotadas y desdotadas tienen como origen las inversiones permanentes o no.

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
<b>A) GASTOS</b> 1. Consumos de explotación.....  2. Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares... b) Cargas sociales.....  3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado.....  4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables.....  5. Otros gastos de explotación.....	<b>A) GASTOS</b> 1. Reducción de existencias de PPTT y en curso de fabricación.....  2. Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles... c) Otros gastos externos...  3. Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares... b) Cargas sociales.....  4. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado.....  5. Variaciones de las provisiones de tráfico a) Variación de provisiones de exist. b) “ “ y pérdidas de créditos incobrables... c) Variación de otras provisiones  6. Otros gastos de explotación..... a) Servicios exteriores..... b) Tributos... c) Otros gastos de gestión corriente.. d) Dotación al fondo de reversión...	<b>B) INGRESOS</b> 1. Ingresos de explotación..... a) Importe neto de la cifra de negocios.....          b) Otros ingresos de explotación.....	<b>B) INGRESOS</b> 1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas.....  b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas.  2. Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación.....  3. Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado.....  4. Otros ingresos de explotación: a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones..... c) Exceso de provisiones de riesgos y gastos.....
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b> (B1-A1-A2-A3-A4-A5)	<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b> (B1+B2+B3+B4 -A1-A2-A3-A4-A5-A6)	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b> (A1+A2+A3+A4-B1)	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b> (A1+A2+A3+A4+A5+A6-B1-B2-B3-B4)

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
<b>A) GASTOS</b> 6. Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo... b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por otras deudas..... d) Pérdidas de inversiones financieras... 7. Variación de las provisiones de inversiones financieras..... 8. Diferencias negativas de cambio.....	<b>A) GASTOS</b> 7. Gastos financieros y gastos asimilados. a) Por deudas con empresas del grupo. b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... 8. Variación de las provisiones de inversiones financieras..... 9. Diferencias negativas de cambio.....	<b>B) INGRESOS</b> 2. Ingresos financieros: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) otros..... d) Beneficios en inversiones financieras.. 3. Diferencias positivas de cambio.....	<b>B) INGRESOS</b> 5. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 7. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras 8. Diferencias positivas de cambio.....
<b>II.RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B2+B3-A6-A7-A8)</b>	<b>II.RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B5+B6+B7+B8-A7-A8-A9)</b>	<b>II.RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS (A6+A7+A8-B2-B3)</b>	<b>II.RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS (A7+A8+A9-B5-B6-B7-B8)</b>
<b>III. BENEFICIOS ACTIVIDADES ORDINARIAS (AI+AII-BI-BII)</b>	<b>III.BENEFICIOS ACTIVIDADES ORDINARIAS (AI+AII-BI-BII)</b>	<b>III.PERDIDAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (BI+BII-AI-AII)</b>	<b>III.PERDIDAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (BI+BII-AI-AII)</b>

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
<b>A) GASTOS:</b>	<b>A) GASTOS:</b>	<b>B) INGRESOS:</b>	<b>B) INGRESOS:</b>
9. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	10. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	4. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	9. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....
10. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	11. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control...	5. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	10. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.....
11. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	12. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	6. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.....	11. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.....
12. Gastos extraordinarios.....	13. Gastos extraordinarios.....	7. Ingresos extraordinarios.....	12. Ingresos extraordinarios.....
13. Gastos y pérdidas de otros ejercicios....	14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios...	8. Ingresos y beneficios de otros ejercicios....	13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios.....
<b>IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS (B4+B5+B6+B7+B8-A10-A11-A12-A13)</b>	<b>IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS(B5+B6+B7+B8-A7-A8-A9)</b>	<b>IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A9+A10+A11+A12+A13-B5-B6-B7-B8)</b>	<b>IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A10+A11+A12+A13+A14-B9-B10-B11-B12)</b>
<b>V.BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>V.BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>V.PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>V.PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>
14. Impuesto sobre sociedades	15. Impuesto sobre sociedades		
15. Otros impuestos.....	16. Otros impuestos.....		
<b>VI.RESULTADO DEL EJERCICIO (b°)</b>	<b>VI.RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>VI. RESULTADO DEL EJERCICIO(Pda)</b>	<b>VI.RESULTADO DEL EJERCICIO</b>

En resumen, podemos concluir este apartado afirmando que con la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada podemos aproximarnos mucho a la información contenida en el modelo normal, ya que por su dimensión algunos de las partidas diferenciadoras entre uno y otro modelo carecen de importancia cuantitativa en empresas de mediano y pequeño tamaño.

Por otro lado, el modelo de la *cuenta de pérdidas y ganancias analítica* o *cuenta de resultados interna* no es obligatoria para las empresas, si bien si se encuentra recogida en la memoria del PGC 1990 en su apartado 21, generando una información adicional a la cuenta de pérdidas y ganancias. Se trata de reconocer la importancia de la información contable como base para la toma de decisiones. Sin embargo, y pese a la trascendencia de este documento un estudio<sup>43</sup> del año 1994 señalaba que únicamente del 3 por ciento de las empresas de la muestra<sup>44</sup> presentaban esa información. La no-obligatoriedad de esta información hace que carezca de interés por parte de aquellos que formulan las cuentas anuales.

Ello no exime de considerarse un gran avance en la información contable que como señalan Rivero Romero y Rivero Menéndez, tomado de Martínez Conesa (1996, 544) *“además del cambio social que significa la incorporación a la información financiera del estado del valor añadido como un objeto empresarial, supone una ampliación del grupo de usuarios de aquella”*.

Este formato se caracteriza por añadir al modelo obligatorio en forma de cuenta la posibilidad de una estructura en forma de lista, a pesar de no haberse añadido como modelo opcional. De ahí que sea muy útil para el análisis económico, para conocer su rentabilidad y productividad, además de poder realizar comparaciones sectoriales y en el tiempo. Siguiendo el desarrollo por Muñoz Colomina (1992, 20) esta cuenta *“ofrece una distribución gradual del concepto de resultados fraccionándolo”* en los tramos:

---

<sup>43</sup>Varios autores (1994).

<sup>44</sup> La muestra ha reunido a las cuentas anuales publicadas en 1992 de las empresas más representativas de los sectores más importantes de nuestro país.

- *Valor añadido*: excedente incorporado valor al proceso productivo de la empresa.
- *Resultado bruto de explotación*: parte de excedente de la empresa después de los gastos del personal y el arrendamiento del inmovilizado.
- *Resultado neto de explotación*: es el excedente obtenido tras deducir los costes derivados de utilizar el inmovilizado de la empresa y las pérdidas potenciales reversibles que se puedan producir en los activos circulantes. Se puede asimilar al resultado de explotación de la cuenta de resultados obligatoria. El resto de las magnitudes coinciden con el modelo obligatorio en forma de cuenta, como vemos en el esquema siguiente:

Ventas netas, prestaciones de servicios y otros ingresos de explotación  
±Variación de existencias PPTT y en curso  
±Trabajos efectuados por la empresa para su inmovilizado  
+Subvenciones a la explotación  
=VALOR DE LA PRODUCCIÓN  
-Compras netas  
±Variaciones de existencias mds., MMPP. y otras materias consumibles  
-Gastos externos y de explotación  
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA  
- Otros gastos  
+Otros ingresos  
-Gastos de personal  
= RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN  
-Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado  
-Dotaciones al fondo de reversión  
-Insolvencias de créditos y variación de provisiones de tráfico  
=RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN  
+Ingresos financieros  
-Gastos financieros  
-Dotaciones para amortizaciones y provisiones financieras  
=RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS  
+Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales  
-Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales  
-Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial y material  
=RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS  
±Impuesto sobre sociedades  
=RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BENEFICIO O PÉRDIDA).

Sin embargo, en lo referente a la utilidad de la información contenida en modelos de valor añadido en nuestro país, y sobre todo, en cuanto a posibles comparaciones entre empresas y sectores, los modelos de resultados son diferentes. Es



decir, que el PGC de 1990 propugna un modelo de cuenta de resultados analítica que no es el mismo que el propuesto por la Central de Balances del Banco de España.

Por último, vamos a tratar aquellos problemas más importantes con relación a la presentación del resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. La cuenta de resultados tradicional no se puede mantener constante e inalterable, ya que la empresa necesita adaptarse al entorno, así como la información que facilita dichos cambios. Con el nacimiento de empresas con una vida teóricamente ilimitada en el tiempo se necesita la determinación de beneficios anuales para repartirlos a sus propietarios, y cumplir los requisitos de la imposición directa. La contabilidad empieza a fundamentarse en el cálculo del beneficio. Además, esta situación se ve reforzada por el hecho de que los principios y las prácticas contables destacaban la preponderancia del cálculo del resultado, -como expone el documento número 20 de AECA (1998, 53)- *“sobre todos los demás fines que pudiera alcanzar el registro y presentación de la información contable”*.

Sin embargo, AECA (1998, 54) expone que *“la fijación primordial de los elaboradores, lectores, analistas y demás usuarios por la dimensión rentabilidad de las empresas, ha producido el efecto de ocultar la otra gran dimensión de la información contable: la liquidez y su evolución”*. Con el perfeccionamiento del resultado se ha ido alejando la liquidez de la rentabilidad. Se opone el devengo al criterio de caja. Existen pérdidas en un ejercicio mientras que en el anterior se producían importantes beneficios, lo que produce tensiones contables de importancia. Esto es debido a la facilidad de poder manipular las cifras del resultado con partidas que no suponen variaciones de fondo, como amortizaciones y provisiones, que añaden más complejidad al problema.

Otro inconveniente es la intencionalidad con la que se usa la flexibilidad en la aplicación de los principios contables, lo que tiene incidencia directa en el cálculo del resultado. Laínez Gadea (1996, 50) señala que *“el problema realmente no está en la flexibilidad de la norma contable, que es una cualidad que necesariamente debe tener, sino en el mal uso de la flexibilidad, a través de la discrecionalidad interesada o de la*

*manipulación impuesta por la dirección para presentar información no real*". Y seguidamente matiza que *"la magnitud más sensible a la flexibilidad en la elección de prácticas contables es, sin duda, el beneficio"*. Este es uno de los principales problemas de la armonización internacional de los estados financieros, provocados tanto por las prácticas contables y alternativas permitidas dentro de los principios como por las diferencias de normativas entre países.

Como respuesta a este dilema surge una nueva corriente contable impulsada por aquellos que plantean que es la información sobre flujos de fondos la que añade mayor conocimiento a los usuarios de la contabilidad financiera para conocer las operaciones de la entidad con total fiabilidad. A partir de los años cincuenta se inicia levemente la demanda de este tipo de información y se extiende en los años setenta con el nombre de *"estado de orígenes y aplicaciones de fondos"*, con la versión del fondo de maniobra. También se generalizó el cálculo de esa variación de fondos por el procedimiento indirecto; esto es, partiendo del beneficio neto y sumándole las partidas de la cuenta del resultado que no suponían variación del capital circulante. Se unía, de este modo, el estado de orígenes y aplicaciones de fondos con la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Con el paso del tiempo se transformó la presentación de los estados de flujos en términos de movimientos de tesorería. Destacan a favor de esta corriente el ICAEW (1975) con el *"The Corporate Report"*, el AICPA (1973) mediante el informe Trueblood y, posteriormente, el FASB (1978) con el SFAC No. 1. Pero estas tendencias no tienen una evolución propiamente teórica sino que se justifican como consecuencia de los efectos de las crisis de los años 73 y 79 en las empresas. AECA (1998, 58) explica el hecho de que *"en algunos casos muy significativos, los analistas financieros y los académicos demostraron que ciertas empresas, con procesos muy serios de deterioro financiero y tesorería generada por las operaciones negativas, eran capaces de manipular sus estados financieros (balance, estados de resultados y de origen y aplicación de fondos) para camuflar la falta de resultados y de liquidez, de manera que sólo las cuentas de los años inmediatamente anteriores a la quiebra dejaban traslucir la precaria salud de las mismas"*. Se trataba de negocios que tenían

grandes resultados pero que llegan seguidamente a suspensiones de pagos y quiebras por tensiones de liquidez. Y se recogen los casos de empresas como “W.T. Grant” y “Laker Airways” que llegaron a la quiebra por la ausencia de liquidez neta por las actividades ordinarias *“desde, por lo menos, media docena de años antes de la declaración oficial de insolvencia, con lo que ello suponía de fraude informativo a los mercados de capitales en los que operaban”*. No obstante, Gabás y Apellániz (1992, 110) enfatizan el hecho de que *“la importancia que para los usuarios tiene la estimación de los flujos de cada futuros no implicaba la desvalorización del concepto de beneficio(...)”*. La superioridad de la información sobre el beneficio en la estimación de flujos de caja futuros se fundamenta en unos estudios realizados por Sorter. La intención es ajustar los flujos de caja de las operaciones ordinarias para conseguir el beneficio contable.

En cualquier caso, los principales problemas de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional vienen por el hecho de la fiabilidad. Y la práctica será la encargada de empezar a destacar problemas. En resumen, todas las diferencias entre los flujos de caja y el criterio de devengo surgen por la diferente matización del principio de realización. Se trata de un criterio cuestionado pero que proporciona *“seguridad sobre la finalización real de las operaciones y la liquidez necesaria para la distribución del dividendo”*, según Láinez Gadea (1996, 52). Esto es, que solamente se incluyen en el estado de flujos aquellos ingresos y gastos que estén realizados en el ejercicio mientras que en la cuenta de pérdidas y ganancias se incluyen también aquellos que aún no están realizados realmente como, por ejemplo, ventas a crédito. De ahí que se proponga el concepto de *calidad del beneficio*. Se trata del resultado más conservador ya que solamente considera aquél que ya se ha convertido en liquidez. Se eliminan del mismo las compras y gastos corrientes no pagados, las provisiones por depreciación, las dotaciones para amortizaciones y los ingresos corrientes no cobrados. De ahí que tengamos que introducir mejoras en la presentación del resultado para adecuar estas tendencias entre el criterio del devengo y el de caja.

Dejando a un lado el problema del estado de flujos en la cuenta de resultados propiamente dicha la falta de acuerdo entre la flexibilidad o la rigidez de un formato

concreto resta comparabilidad. Se dificulta la armonización del modelo de resultados. A nivel internacional se podría llegar a un acuerdo conciso y concreto sobre los contenidos mínimos obligatorios en empresas multinacionales, sobre los que no recae el problema de la fiscalidad del resultado. La dificultad de aceptar un solo formato dificulta esta opción. Se debería llegar a una unanimidad sobre aquellas partidas que interesan a la hora de tomar decisiones y exigir las obligatoriamente. En concreto, hay países como Francia y Suecia que para ciertas operaciones y empresas presentan un sistema dual de contabilidad presentando la información financiera según las normas de su país y las normas americanas o las requeridas por el IASC.

También, en cuanto a sus contenidos destacar la importancia informativa sobre la cifra global única ya que es más relevante conocer qué sucede en una empresa que defender a unos u otros usuarios. Para ello debería primar la información económica frente a la formal. Se proporcionaría una información sobre lo que ha sucedido en la empresa en el ejercicio y cuáles son esas partidas que conforman el resultado. Posteriormente, cada grupo de usuarios tomará las decisiones oportunas. No creemos que sea necesario ni una política conservadora ni liberal sino que, en función de una información lo suficientemente clara y completa, cada usuario sepa a qué atenerse.

Siguiendo lo expuesto en el párrafo anterior, tanto los ingresos como los gastos deben poseer un elevado grado de coherencia conceptual que facilite una cierta homogeneidad entre los países. Todas las variaciones positivas y negativas de neto patrimonial deben pasar por la cuenta de resultados. Se trata de impedir que se aumenten o se disminuyan partidas deliberadamente en función de unos u otros intereses, que se eliminen partidas que afectan a la variación del neto en el ejercicio.... Por ello, se debería abandonar un criterio de prudencia conservador en los casos en los que permita la creación de reservas ocultas y analizar mejor su análisis económico, más que el puramente formal.

Por otro lado, es necesario siguiendo una cierta coherencia conceptual permitir que aquellas partidas novedosas que sean variaciones de neto incluírlas en las cuentas de resultados. Esto es, que se conseguiría que la cuenta de pérdidas y ganancias se

adaptara al entorno económico cambiante si en vez de señalar las partidas a incluir se definieran bien. Por ejemplo, en el caso español las pérdidas y las ganancias de los instrumentos financieros actualmente no se incluyen en el estado de resultados porque carece de una partida específica en el PGC.

En resumen, la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional es válida actualmente pero insuficiente, ya que no refleja la imagen fiel de los resultados de las empresas. Se debería complementar con mejoras en la inclusión de partidas que conformen el resultado económico y no tanto el resultado repartible. Además, se debería exponer la conciliación entre el resultado del ejercicio y las variaciones de fondos que producen porque ello ayudaría a dar más consistencia a las decisiones tomadas sobre la base de la cuenta de resultados.



## **4.- LOS COMPONENTES DE LA CUENTA DE RESULTADOS**

4.1.- Consideraciones previas.

4.2.- Ingresos.

4.2.1.- Evolución del concepto de ingreso en la teoría contable clásica.

4.2.2.- Definiciones y clasificación.

4.2.3.- Problemas de medición y reconocimiento.

4.2.4.- Los principios contables que afectan a los ingresos.

4.2.5.- Presentación de los ingresos en la contabilidad financiera.

4.3.- Gastos.

4.3.1.- Evolución del concepto de gasto en la teoría contable clásica.

4.3.2.- Definiciones y clasificación.

4.3.3.- Problemas de medición y reconocimiento.

4.3.4.- Los principios contables que afectan a los gastos.

4.3.5.- Presentación de los gastos en la contabilidad financiera.

## **4.1.- CONSIDERACIONES PREVIAS**

La importancia del resultado contable para la adopción de decisiones no lo es tanto por la cuantía del mismo sino por el contenido informativo de las partidas que lo componen. No interesa tanto conocer si un resultado es positivo o negativo sino analizar cómo se ha generado; qué gastos se han producido así como qué ingresos, qué partidas hay que modificar y por qué, qué gastos hay que aumentar y cuáles no en función de su incidencia en los ingresos,...

El cálculo del resultado contable está compuesto por dos corrientes de flujos de signo opuesto. Los flujos positivos son los ingresos y los negativos los gastos. Es decir, que en la empresa existen dos corrientes de significado opuesto: una de ingresos o entradas y otra de egresos o salidas. Siguiendo el razonamiento de Schneider en su libro "Contabilidad industrial" podemos llegar a una primera definición de lo que significa cada una de estas corrientes. Schneider (1968, 6) define los gastos como "*el equivalente monetario de una cantidad de bienes comprados*" y los ingresos como "*el equivalente monetario de la cantidad de productos vendidos*". Sin embargo, puede darse el caso, por poner un ejemplo clásico, de que determinados gastos de personal, consumos de materiales, ... no sean considerados gastos sino que formen parte del activo de la empresa. También puede ocurrir con los gastos de investigación y desarrollo si se cumplen una serie de requisitos que recoge la norma de valoración número 5ª apartado a) del PGC español.

De cualquier modo, una u otra consideración conllevan resultados diferentes para calcular el excedente empresarial, provocando que varíen. Se hace necesario distinguir entre qué es ingreso y qué gasto. Es importante obtener una buena conceptualización de estas partidas por las consecuencias negativas que pueda tener su



no delimitación. Es una práctica demasiado generalizada no delimitarlas claramente. Como ya hemos mencionado, hay empresas que presentan beneficios altos durante una serie de ejercicios y que en un ejercicio concreto, y sin ningún motivo aparente, presentan elevadas pérdidas. Como expone Norverto Laborda (1994, 45) “*dichas pérdidas no solamente se han originado en el ejercicio en el que aparecen sino que (...) han ido acumulándose en valoraciones de activo, incorrectas al no haberse rectificado, a través de las correspondientes provisiones, y se ponen de manifiesto en el balance, cuando ya la pérdida es irreversible*”. Esta mala práctica contable puede tener graves consecuencias para las empresas, que puede desembocar en suspensiones de pagos, quiebras... Por ello, inicialmente creemos necesario diferenciar los conceptos de ingresos-activos-gastos.

En primer lugar, la relación principal que guardan los conceptos de **ingresos** y **activos** estriba en considerar los ingresos como aquellas partidas que aumentan positivamente el patrimonio del negocio en un ejercicio. Como recoge Rivero Romero (1995, 76) son “*recuperaciones de activo, que tienen lugar en forma líquida o en derechos de cobro que se convertirán más adelante en tesorería*”. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta dos matizaciones:

Una.- No todo incremento de activo es un ingreso porque, por ejemplo, las aportaciones no dinerarias de capital son incrementos de activo y no son ingresos.

Dos.- No toda partida del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias supone un incremento de activo, ya que los trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado es una compensación de gastos -como veremos en otro apartado posterior- y no un verdadero incremento de activo.

En cuanto a los gastos son disminuciones en el patrimonio de la empresa cuya finalidad es la obtención de ingresos. Por lo que respecta a la relación que existe entre los conceptos de **gastos** y **activos**, los gastos se consumen en un ejercicio económico mientras que los activos se consumen en períodos posteriores; de ahí que los gastos se recogen en la cuenta de resultados del ejercicio y los activos en el balance. Además de esta distinción de carácter temporal Norverto Laborda (1994, 45) señala otras dos:

a) por su funcionalidad, es decir, porque el activo permanece en la empresa mientras que *“la función que realiza el gasto es la de ser consumido”*

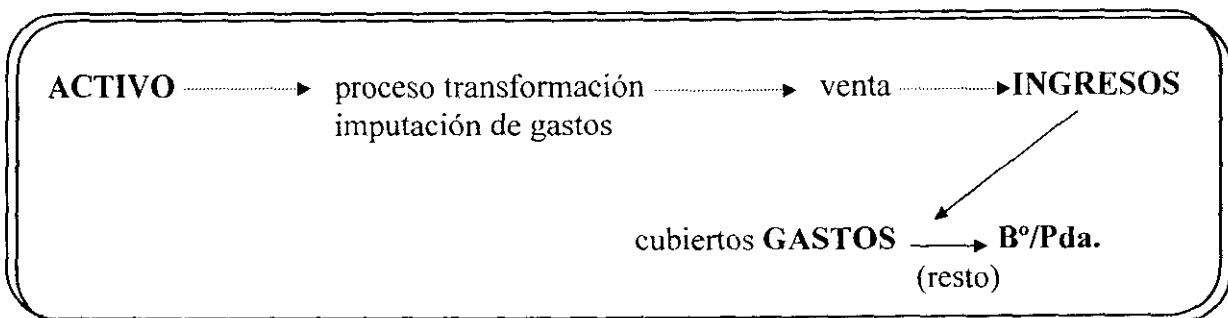
b) por el plazo en que el elemento ayude a generar ingresos. De este modo, cuando un elemento genere ingresos en el futuro es una inversión, un activo, en tanto que el gasto será el elemento que sólo ayuda a generar ingresos en el ejercicio de referencia.

Siguiendo la definición paralela de Rivero Romero (1995, 71) se considera gasto *“una disminución de neto y un consumo voluntario de activo que puede tener lugar en forma inmediata cuando se paga al contado, o en forma mediata si se contrae una deuda que se liberará más adelante, y ello, a cambio de una contraprestación”*. Pero también hay que tener en cuenta dos matizaciones:

Una.- No toda disminución de activo es un gasto porque, por ejemplo, las enajenaciones de inmovilizado o las devoluciones de aportaciones de capital son disminuciones de activo pero no suponen gasto para la empresa.

Dos.- No toda partida del debe de la cuenta de resultados supone una disminución de activo ya que, por ejemplo, la activación de gastos para formar parte del inmovilizado material según el PGC no supone una disminución de activo sino que esos gastos aumentan el inmovilizado en cuestión.

En resumen, el activo es parte imprescindible en la empresa ya que hace posible que ésta obtenga ingresos, que deducidos los gastos correlacionados a los mismos producirán los ansiados beneficios empresariales o las, en ocasiones problemáticas, pérdidas. Esquemáticamente:



Fuente: elaboración propia.

La mayor dificultad de este proceso se plantea a la hora de determinar qué se considera ingreso, qué gasto, cuándo contabilizar ambos conceptos, cómo se valoran

... Pero antes de profundizar en sus definiciones tenemos que incidir en la idea de que el concepto de ingreso es un componente muy importante del resultado contable puesto que sin ingresos nunca habría beneficios. En el caso de que los gastos superen a los ingresos será cuando se presentarán pérdidas, pero si no hay ingresos los beneficios serán inalcanzables. Una buena gestión de los costes y/o unos mayores ingresos pueden relanzar a la empresa hasta situaciones competitivas. Será, por tanto, una partida de capital interés para las empresas, sobre la cual habrá que desarrollar estrategias de mercado para aumentar, en la medida de lo posible, su cuantía. Además, como señala Salmonson<sup>45</sup> *“solamente si el esfuerzo (gasto) está debidamente relacionado con el logro (ingreso), será cuando la diferencia (beneficio) tendrá algún significado como índice de la eficiencia en el uso de los recursos. Entre los gastos e ingresos debe existir pues, una relación de causa-efecto”*.

---

<sup>45</sup>Citado por Rivero Romero (1995, 447).

## **4.2.- INGRESOS**

El objetivo de este apartado es conocer qué se entiende por ingreso, seleccionando las posibles definiciones y clasificaciones existentes sobre este concepto. Tendremos en cuenta después la aplicación de los principios contables que se refieren a los ingresos y su presentación en las cuentas anuales. Un estudio paralelo realizaremos para los gastos. No es nuestra intención profundizar sobre estos aspectos ya que han sido tratados en muchos otros estudios<sup>46</sup>, si bien consideramos su exposición consistente con el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

### **4.2.1.- EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INGRESO EN LA TEORÍA CONTABLE CLÁSICA**

Existen multitud de definiciones para concretar un concepto que, a simple vista, parece no plantear dudas metodológicas. Algunos autores<sup>47</sup> limitan el concepto ingreso reseñándolo como un incremento de neto o como toda partida del grupo siete del PGC español. Otras definiciones pueden ser las de: equivalente monetario de la venta, flujo operativo bruto conseguido por prestación de servicios o intercambios de bienes, aquellas ventas e incrementos de activo correlacionado con el gasto necesario para obtenerlo, la recompensa monetaria por el traspaso de un producto realizado, todo flujo positivo de riqueza derivado de la venta u otras actividades ordinarias de la empresa, o bien la suma de dinero, corriente financiera que por cualquier concepto entra en el patrimonio empresarial. Económicamente ingreso sería toda renta obtenida, de carácter ordinario o extraordinario, generada en la actividad empresarial.

---

<sup>46</sup>Una referencia completa sobre los componentes del resultado contable podemos encontrarlo en Álvarez López, J.M<sup>a</sup> C. (1995); Gallego Díez, E. (1984); Carmona Moreno (1983)... entre otros.

<sup>47</sup> Véase Rodríguez Ariza y otros (1996).

Un concepto distinto es el de ganancia. La ganancia viene a reconocer importes netos, principalmente provenientes de las enajenaciones. Como recoge Martínez Conesa (1996, 441) surgen como consecuencia de “enfrentar todos los aspectos favorables y desfavorables (en palabras de Hendriksen) de una transacción interna o externa”. En la situación concreta de que el precio sea superior al coste será cuando contabilizaremos una ganancia. Y añade que “al tratarse de operaciones que por su excepcionalidad poseen menor relevancia, se muestran con menor desglose como un único resultado neto después de tener en cuenta todos los gastos e ingresos inherentes a la operación”.

Debido a la multitud de definiciones hemos considerado oportuno, al igual que realizamos con los conceptos de resultados y de cuenta de pérdidas y ganancias, analizar el desarrollo que ha tenido este término a lo largo de la teoría contable clásica. Seguiremos el mismo criterio cronológico inicialmente expuesto.

Desde el punto de vista contable desconocemos cuando se utilizaron primeramente los conceptos de ingresos<sup>48</sup> y gastos como componentes definidores de las actividades de cada unidad económica que configuran el resultado contable empresarial. Sin embargo, son muchos los estudios que a raíz del desarrollo de la teoría contable clásica tratan estos conceptos.

En primer lugar, tomado de Moonitz (1970), encontramos una referencia directa a la práctica contable anterior a 1930, siguiendo la preocupación de los auditores por la uniformidad de la información suministrada por la contabilidad. En el “Uniform Accounting” de 1917 se reconocían varios principios contables que afectaban a las conceptualizaciones de los componentes del resultado. Entre estos se hacía referencia a los ingresos en el apartado (v) señalando que las ventas debían presentarse netas ya que “era la única cifra de interés para los banqueros”; es decir

---

<sup>48</sup>A lo largo de la teoría contable clásica desarrollada principalmente en EE.UU. tenemos que matizar que los conceptos de renta y de ingreso en inglés se agrupan bajo el término “income”. Esto dificulta, en ocasiones, la distinción entre el resultado y sus componentes. Creemos que esto se debe a las interferencias de la teoría económica del beneficio, al equiparar renta personal a renta empresarial, cuando son concepciones diferentes.

que las deducciones sobre el precio o bonificaciones a los clientes y los transportes debían figurar aparte.

Sin embargo, fueron los boletines<sup>49</sup> especiales sobre cuestiones contables los que trataron algunos casos particulares en el tratamiento de los ingresos. Por ejemplo, en el boletín de octubre de 1921 se interrogaba sobre si los descuentos son ingresos o disminuciones de costes para la empresa. En el boletín de julio de 1922 se planteaba cuándo reconocer<sup>50</sup> los ingresos producidos por las suscripciones a revistas, bien cuando se recibe el dinero, cuando se manda cada revista...

Paton (1922) recogió en el capítulo VI de su obra más importante la primera referencia concreta a las cuentas de ingresos y gastos como “*las más importantes y más difíciles de interpretar (...)*”. Paton (1922, 147) trató el proceso de la venta que presumiblemente implicaba una ganancia, “*un incremento del patrimonio neto*”, si bien en los negocios, por regla general, del ingreso bruto deben deducirse los gastos antes de determinarse el retorno neto a sus propietarios o beneficio. Si así ocurriera podrían registrarse todas sus operaciones en las cuentas del balance, como expone Paton (1922, 150). Pero cuando las operaciones se complicaban en una empresa entonces la información del balance quedaba obsoleta y se hacía necesaria la utilización de la cuenta de resultados, la radiografía de las operaciones que conformaban la realización de la actividad, objeto social de la empresa.

Paton (1922, 152) señalaba que los ingresos brutos son normalmente la cuantía de las ventas que se registran a la derecha de la doble entrada dentro del proceso de registro de la contabilidad. Los ingresos consisten pues, como regla general, intrínsecamente en dos elementos: 1. la prestación o reducción de activos y 2. el aumento del patrimonio neto para sus propietarios. Y de ahí deduce Paton la definición del ingreso relacionado con el patrimonio. Con relación a los criterios de

---

<sup>49</sup> Siguiendo con el desarrollo esquematizado del contenido de los “*Special Bulletins*” en el de noviembre de 1922 se plantea otro caso de cuándo se realiza el beneficio no realizado procedente de alquileres. Otro caso es el recogido en el boletín de marzo de 1923 sobre el uso de las reservas por contingencia para equilibrar, igualar o alisar beneficios. El boletín de abril de 1924 expone cuándo verificar las cuentas a cobrar de los ingresos relacionados con las exportaciones.

reconocimiento de los ingresos Paton (1922, 443) afirmaba que la cifra del ingreso contable “*es un problema en sí mismo, un problema particularmente agudo por el advenimiento del impuesto sobre beneficios empresariales*”. Así se trataba el caso de reconocer contablemente el ingreso cuando se recibía la cuantía monetaria procedente de la transacción, el ingreso en el caso de la venta a crédito, la realización física de la transacción, el porcentaje de realización y el problema de correlación entre la depreciación y los ingresos relativos.

En 1930 Byrne<sup>51</sup> recogiendo la práctica contable de esa época, definió la contabilidad esencialmente como “*una distribución de los costes e ingresos históricos entre el ejercicio corriente y sucesivos*”. Se trataba de un resumen de la práctica contable del momento en la que se destacaban más que una definición de renta cómo se calculaba contablemente ésta. Son de destacar las conclusiones de este estudio inicial ya que se afirmaba la necesidad de una apareamiento o asociación entre ingresos y gastos y el postulado de la realización contable de ingresos y gastos.

El incipiente estudio del AAA de 1936 diferenciaba entre las operaciones de explotación de una empresa de aquellas que no lo eran pero, sin embargo, no se definían los conceptos que componían el resultado. Sí se señalaban las partidas a incluir en la cuenta de resultados, delimitando el concepto de resultado empresarial pero atendiendo a homogeneizar las prácticas divergentes de ese momento más que a conceptualizar su contenido y componentes. De los ingresos se señalaba simplemente los que debían reconocerse a la hora de medir el resultado contable, es decir, los ingresos brutos procedente de las ventas hechas y de los servicios prestados. Se permitía tanto el criterio del coste de adquisición como el de valor de mercado. Nada se exponía sobre uno u otro uso.

En 1938 Sanders, Hatfield y Moore se plantearon el problema de la distribución de los ingresos y gastos entre los ejercicios cuando no estaban plenamente identificados en un ejercicio concreto. Señalaron también que la distribución de los

---

<sup>50</sup>La realización de los ingresos es un problema que, para casos particulares como éste, aún no está tan claro por parte de toda la doctrina contable.

componentes de ingresos y gastos variaba mucho de los pequeños negocios a aquellos en los que el ciclo de explotación superaba un ejercicio económico. Es decir, que no se entraba a definir que era ingreso o gasto pero sí qué debía incluirse en cada uno de ellos y cuáles eran ordinarios y cuáles no.

Seguidamente, en 1940 Paton y Littleton definieron ingreso como producto de la empresa. Se trata de la primera definición de ingreso que no recogía su cuantificación o su reconocimiento contable sino que era neutral respecto a estos aspectos, Carmona Moreno (1983). Un ingreso<sup>52</sup> es *“la realización productiva del producto neto (mercancías y servicios) de una entidad”*. Destaca de esta definición el hecho de que los ingresos no se consiguen en un momento concreto del tiempo sino que se logran en el transcurso del mismo, desde cuando se compran las materias primas hasta cuando sale el producto del almacén. Es difícil reconocer el ingreso sólo en el momento de la venta<sup>53</sup>. Y a continuación exponen las bases para el reconocimiento de los ingresos según diferentes situaciones: ventas a plazos, suscripciones....

La primera revisión del Statement de 1938 fue el primer estudio de la teoría contable donde se trataron por separados los conceptos de gastos e ingresos, como partidas independientes a la determinación del resultado. Era un intento de *“hacer los estados financieros inteligibles y tan comparables como sea posible con estados financieros de otros períodos y otras empresas”*. Pero no se definía el concepto de ingreso contable en el Statement (1941, 136) como tal sino que, en la práctica, se exponía cómo y por qué cuantía reconocerlo contablemente: sólo cuando se producía la venta segura (validated) y por el equivalente monetario de caja o criterio equivalente del producto de la empresa, tanto bienes como servicios. Seguidamente se matizaba que ese criterio general de reconocimiento y medida variaba en función de las características de las transacciones empresariales.

---

<sup>51</sup> Tomado de Hendriksen (1974, 77).

<sup>52</sup> Según la definición recogida por Salmonson (1971, 124) en su obra traducida al castellano por el Herrero Hnos., sucesores. México.

<sup>53</sup> Cf. Paton y Littleton (1940, 48).



En el estudio del AAA en 1948 se recogía como definición de ingreso el concepto clásico de entrada de activo neto en la empresa como consecuencia de la venta de bienes y servicios; si bien dentro de una delimitación genérica de este concepto que agrupa tanto “a) *el importe de los activos recibidos o de los pasivos liquidados en la venta de productos o servicios; b) las ganancias procedentes de venta o intercambio de otros activos; y c) las ganancias de cancelaciones ventajosas de pasivos*”. No se distinguía entre los ingresos de explotación propiamente dichos de las ganancias como ingresos extraordinarios. No se incluía en la definición de ingreso ni los intereses, ni dividendos, arrendamientos... Según expone Salmonson (1971, 124) “*se excluyen primordialmente, debido a que no se refieren a la actividad productiva habitual de la entidad y, a menudo, no son reiterativas*”.

Debido a estos tres estudios realizados por la AAA y ante la importancia cada vez mayor de los estados de pérdidas y ganancias por la evolución de los mercados de valores parecía que el AICPA era consciente de delimitar qué incluir o no en ese estado financiero sobre el que se fundamentaban muchas decisiones de multitud de usuarios de la información financiera externa. De este modo, en 1953 se publicó el ATB N° 1 como revisión y resumen de la práctica contable existente y de los anteriores boletines sobre terminología contable, pero se dejó para posteriores boletines el estudio de los ingresos y los gastos contables.

Fue en 1955 cuando se emitió el ATB N° 2 “Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings”, para aclarar parte de los componentes de la cuenta de resultados. Se señalaba textualmente<sup>54</sup> que los ingresos “*resultan de la venta de bienes y de la prestación de servicios y se mide por el cargo hecho a los clientes a los cuenta-habientes o a los inquilinos por las mercancías y los servicios que se les proporcionan. También se incluyen las ganancias de la venta o cambio de activos (que no sean mercancías de normal intercambio), los intereses y los dividendos ganados en inversiones y en otros aumentos del patrimonio de los dueños, con excepción de los que se originan por aportaciones y ajustes de capital*”. También se

---

<sup>54</sup>Según la traducción realizada en el libro de P. Grady (1971) por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

deducirían de las ventas ordinarias las devoluciones, bonificaciones, descuentos, fletes y otras partidas similares. No se profundizó en un concepto teórico de ingreso sino que para guiar la práctica contable de ese momento se reguló qué partidas debían incluirse y cuáles no y en qué cuantía.

El apartado IV del estudio del AAA de 1957 incluía los términos de ingresos (revenue) y gastos (expired costs). Se destacaba que los ingresos eran la principal fuente u origen del resultado neto realizado, la expresión monetaria de los productos o servicios prestados por una empresa a sus clientes durante un período de tiempo. Pero se vuelve a dejar imprecisa la definición de ingreso: *“es algo más que una mera compensación por los bienes y servicios prestados”*. Y, además, se utiliza este concepto para definir el beneficio o renta empresarial como el exceso del ingreso sobre los costes, aspecto que también se confundía en los ATBs anteriormente comentados. De cualquier modo, sí trató el problema principal de los ingresos, que se centraba en dos cuestiones: su reconocimiento y su cuantificación, reconociendo la problemática ya recogida en el Statement de 1941.

En el ARS No. 1 se trató claramente de delimitar los conceptos contables más básicos, de ahí el nombre de su estudio: *“The Basic Postulates of Accounting”*. Se definió ingreso como *“los incrementos en los activos netos de la empresa como resultado de la producción, de la venta de bienes o de la prestación de servicios”*. Sí se diferenció entre los ingresos de la empresa propiamente dichos y las ganancias o ingresos extraordinarios. Anteriormente se limitaban a señalar el contenido de la práctica del momento en el que se publicaba cada estudio y, al mismo tiempo, eliminar prácticas fraudulentas o ilegales. Bien se señalaba qué se contenía en cada partida o bien cómo se cuantificaba pero los intentos de conceptualización de ingresos y gastos de este estudio no se habían realizado anteriormente.

En 1962 se da un paso más en la teoría contable con el ARS N° 3 de Sprouse y Moonitz, siguiendo la doctrina del estudio de 1957. El fundamento de este estudio era crear un conjunto de términos económico-contables sobre el que fundamentar la práctica contable. Así se definieron los ingresos como la representación de la medida

del valor de cambio de los productos (bienes y servicios) de dicha empresa en el período de referencia; distinguiéndose de la ganancia como los resultados de la tenencia de existencias producidos por la subida de los precios, la venta de activos a precio superior al valor en libros, y la extinción de pasivos ajenos o valor inferior al contable.

En lo relativo a los ingresos, en el principio A-1 del Inventory de Grady se exponía que *“las ventas, los ingresos y las utilidades no deberán anticiparse ni exagerarse o subestimarse en cifras de importancia. En consecuencia, debe haber un corte en la contabilidad al principio y al final del período o de los períodos en cuestión”*. Y seguidamente se justificaba este principio, fundamentándose en la oportunidad y prudencia en la contabilización de los ingresos así como en su consistencia en cuanto a su reparto a lo largo del tiempo. La delimitación del término ingresos se concretó en tres partes: una definición de ingreso, el cierre de las cuentas y los métodos de reconocimiento del ingreso.

En el ASOBAT de 1966 no encontramos ninguna referencia a los conceptos de ingresos y gastos, pero sí se agrupaban dentro de los ingresos las ganancias procedentes tanto de la venta como del intercambio de elementos diferentes de los productos o mercancías que formaban parte del objeto social de la empresa. Tenemos que esperar a ese mismo año para que el AICPA, en el APB Opinion No. 9, analizara la presentación de resultado de explotación dando unas pautas conceptuales sobre los componentes de la cuenta de resultados de la empresa, pero no se llegaron a definir explícitamente ni a mencionarse claramente.

La AICPA, a través de su Statement No. 4, reguló de una manera uniforme la práctica y la teoría relativa a los conceptos contables de la época. Se definieron los ingresos como *“los incrementos brutos de activos o decrementos brutos de pasivos reconocidos y medidos de conformidad con los principios contables generalmente aceptados (PCGA) que resultan procedentes de esos tipos de actividades de las empresas de negocios que provocan cambios en el patrimonio neto de sus propietarios”*.

Otra diferencia es que en la definición del APB Statement N° 4 se trató de recoger el ingreso como un proceso, un producto de un “camino” y no la ganancia procedente de una venta o de un intercambio de activos. Es importante este avance, sobre todo, porque es más coherente de cara a la teoría contable definir claramente sus conceptos que no describir qué partidas se incluyen o cuando se contabilizan puesto que con el paso del tiempo esas partidas o modos de reconocer los ingresos cambiarán.

Y siguiendo la problemática del momento en el párrafo 150 se intentó clarificar el criterio básico de realización de los ingresos basándose en la consecución de dos condiciones: a) que el proceso de la compra, fabricación, venta, envío... (todo el proceso<sup>55</sup> de “creación” del ingreso) sea completado o haya hechos fundados que así lo reconozcan y b) que el intercambio haya tenido lugar. Y todo ello a su vez conlleva determinar cuándo reconocer ese ingreso y por qué cuantía. A continuación en los párrafos 151 al 153 se expusieron los casos genéricos y particulares para reconocer los ingresos señalándose cuándo y su importe. También se planteaba la posibilidad de periodificar aquellos ingresos que no correspondía a un incremento de activo o decremento de pasivo en los términos ya recogidos en el período de referencia.

El SFAC No. 3 y el No. 5 son los que desarrollan tanto los conceptos de ingresos y gastos como aquellos aspectos relativos a su reconocimiento y valoración contable. Después de definirse el concepto de resultado -aclarando en parte el vacío existente en el SFAC No. 1- en el SFAC No.3 se definieron los ingresos en términos similares a los recogidos anteriormente en el APB Statement No. 4. En el párrafo 63 se denominan ingresos a las entradas o aumentos de activos de una entidad o bien la liquidación de sus pasivos (o una combinación de ambos) durante un período procedentes del envío o producción de bienes, prestaciones de servicios u otras actividades que constituyen la actividad principal de la entidad. Es de destacar que, al igual que la iniciativa del APB Statement, no se recogió explícitamente en su definición su reconocimiento contable o cuantía.

---

<sup>55</sup>Literalmente: *‘earnings process is complete or virtually complete’*.

Posteriormente se exponen las características de los ingresos pero más que sus propiedades se enumeran los aumentos de activos que generan dichos ingresos: caja o dinero líquido, derechos contra clientes... así como aquellas transacciones y eventos que aumentan los ingresos de una empresa: dividendos, intereses, royalties, rentas... Es de destacar lo señalado en la nota a pie de página número 31 que expone que la producción es lo que añade utilidad y valor a los activos siendo la fuente principal de generación de ingresos pero que no se reconoce contablemente cuando dicha producción se tiene lugar (se produce) sino cuando los productos son enviados, cuando el dinero es recibido o la producción completada. Se trata de matizar posibles interpretaciones tendentes a contabilizar los ingresos cuando se vayan generando.

A diferencia de los ingresos el SFAC No. 3 (1980, pa.69) se detiene a profundizar en las propiedades de las ganancias de las empresas de negocios. Primeramente se destaca que las ganancias no son buscadas sino que la mayoría de las veces van más allá del control de las empresas como tales y de sus directivos. Hay muchas clases y se pueden describir y clasificar de multitud de formas, que el párrafo siguiente se encarga de especificar. Pueden distinguirse como cuatro bloques o apartados: 1. las procedentes de comparar los procesos de la empresa en transacciones accidentales con otras empresas tales como venta de inversiones en el mercado de valores, ... 2. aquellas resultantes de transferencias (transacciones no recíprocas) entre una empresa y otras entidades que no sean sus propietarios como donaciones o regalos, robos... 3. las resultantes de la posesión de activos o pasivos mientras se producen cambios en su valor como, por ejemplo, la pérdida de valor de las mercaderías del almacén por disminución de su precio de mercado respecto al coste de adquisición, variaciones en los tipos de cambio de las monedas extranjeras... y 4. aquellas procedentes de factores ambientales tales como buenas cosechas, subidas repentinas de los mercados de valores...

También se expone la relación existente entre los ingresos y las ganancias en función de dos diferencias principales: a) los primeros proceden de las actividades principales de las empresas mientras que las ganancias proceden de las actividades secundarias o accidentales de la unidad económica de producción. Y b) los ingresos

son generalmente registrados como partidas en cuantía bruta mientras que normalmente las ganancias son presentadas como entradas netas.

Los criterios de reconocimiento de los ingresos y las ganancias se deben reconocer cuando: a) sean realizados o realizables y b) sean ganados, según el SFAC no. 5. En primer lugar que sea realizado o realizable significa que los ingresos y ganancias no se podrán reconocer contablemente hasta que no sean convertidos en dinero o en derechos a recibir dinero en caja. Y ganados se refiere a que los ingresos no se reconocerán contablemente hasta que la empresa haya realizado substancialmente lo que debe dar derecho a recibir los beneficios representados por la cifra de ingresos.

En cuanto al marco conceptual **NIC-M** del IASC antes de definir el concepto de ingreso señala que el reconocimiento y la medida de éstos dependen en parte de los conceptos de capital y mantenimiento de capital usados por la empresa al elaborar los estados financieros. Bajo el enfoque de las transacciones y el concepto de mantenimiento del capital financiero nominal el IASC define el término ingreso 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 en las obligaciones, que dan como resultado aumentos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a ese patrimonio neto. Se trata de una acepción<sup>56</sup> genérica, mientras que la recogida en la NIC n° 18 revisada en 1993 es más restringida.

También en un plano internacional -debido a la importancia y proyección de sus pronunciamientos- es relevante la definición del FASB en el SFAC<sup>57</sup> No. 6 (1986,

---

<sup>56</sup> Se define ingreso como aquél que constituyendo un producto de la empresa, conforma el resultado de la explotación: *“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 en el patrimonio neto, que no esté relacionada con las aportaciones de los propietarios a ese patrimonio neto”*.

<sup>57</sup> No existen pues diferencias en cuanto a los conceptos, definiciones y características del SFAC No. 3 y el 6. Lo que sí se modifica es el contenido de algunas notas a pie de página que no detallan tanto como el SFAC sustituido, además de la ampliación de estos conceptos al ámbito de las empresas u organizaciones no lucrativas. Para este caso las definiciones son las mismas pero no modifican el patrimonio neto propiedad de los accionistas sino que altera los activos netos de la organización de

pa.78). Expone que ingresos son las entradas o los aumentos de activos de una entidad, o las disminuciones de sus obligaciones (o una combinación de ambos) procedentes de la entrega o producción de bienes, prestaciones de servicios, o cualquier otra actividad que constituya la principal actividad de la entidad o de la explotación. En esta definición podemos encontrar dos partes bien diferenciadas:

a) se trata de aumentos de activos o disminuciones de obligaciones. Se expresa igual que el IASC si bien no diferencia entre aquellos producidos por los propietarios y que entran a formar parte de la empresa, ya que se encuentra implícitamente recogido en la definición de entidad<sup>58</sup>.

b) señala la procedencia genérica de esos aumentos o disminuciones, para diferenciar los ingresos de las ganancias ya que son los ordinarios o de explotación, los verdaderos artífices de que una empresa encuentra justificada su razón de ser como unidad de explotación rentable. También el IASC realiza esta consideración pero aparte de la definición de ingreso. La importancia de diferenciar ambas partidas para el FASB americano hace incluir su origen dentro de la definición de ingreso.

Por su parte, la **Cuarta Directiva** nada establece sobre qué partidas deben incluirse en los ingresos de las empresas si bien en la sección 6 relativa a las disposiciones particulares sobre ciertas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias se señala qué debe incluirse dentro del importe<sup>59</sup> de la cifra de negocios, independientemente del modelo de cuenta de resultados escogido por cada país miembro. No se trata de una definición implícita sino del contenido de los ingresos ordinarios de una empresa, que deben constituir la principal partida si se desean obtener beneficios y asegurar de este modo la viabilidad de la unidad productiva.

---

modo similar a cómo ocurre con los ingresos y los gastos en empresas lucrativas. En este tipo de organizaciones el resultado global no tiene sentido por sí mismo -solamente para evaluar proyectos, por ejemplo-, pero sí sus componentes por la información que puede derivarse de sus transacciones o hechos económicos.

<sup>58</sup> De ahí que delimitar el concepto de entidad sea tanto más importante que en otras legislaciones. Si este término no se recoge con exactitud tampoco la definición de ingreso será concisa y práctica.

<sup>59</sup> En el artículo 28 se expone que “*el importe neto de la cifra de negocios comprenderá los importes de la venta de productos y de prestación de servicios correspondientes a las actividades ordinarias de la sociedad, deduciendo las anulaciones de ventas, así como la tasa sobre el valor añadido y otros impuestos directamente relacionados con la citada cifra de negocios*”.

En cuanto a la **legislación española** en el artículo 191 del TRLSA se recoge casi textualmente la definición anteriormente expuesta de la IV Directiva para el contenido de la cifra de negocios. Todos los conceptos de ingreso tienen sus cuentas en el grupo 7 del PGC cuya definición es la siguiente: “*enajenación de bienes y prestación de servicios que son objeto del tráfico de la empresa; comprende también otros ingresos, variación de existencias y beneficios extraordinarios del ejercicio*”. En resumen, la normativa comunitaria y nacional se caracterizan por no dar una definición de ingreso. Simplemente se limitan a recoger qué conceptos incluir dentro del epígrafe de inputs en la cuenta de resultados de una empresa concreta. Del mismo modo se expresa el Diccionario para Contadores de Kohler<sup>60</sup> al recoger como ingreso las “*ventas de productos, mercancías y servicios, así como ganancias por concepto de intereses, dividendos, rentas y jornales*”.

Desde nuestro punto de vista pensamos que las definiciones de la IV Directiva y la del PGC se limitan demasiado por cuanto no permite la inclusión de nuevas partidas que no se encuentran en el listado anteriormente mencionado. Parece que se quiere dar más importancia a homogeneizar la práctica contable entre países y dentro de cada uno, que a la búsqueda de una definición concreta y genérica que abarque cualquier situación o partida. En caso de conflicto entre la inclusión de una partida como ingreso o como activo una definición teórica del mismo facilitaría la solución al problema.

AECA define el concepto de ingreso incluyendo como ingresos más habituales los bienes o servicios realizados a terceros a cambio de una contraprestación, y los activos recibidos o pasivos eliminados a título gratuito; aunque, sin duda, el componente más importante es la cifra de negocios. Pero no abarca la consideración de los ingresos financieros, por ejemplo. Se trata de una mezcla entre la limitación de las partidas a incluir en este concepto y una definición teórica del mismo.

---

<sup>60</sup>Ver Cea García, J.L. (Coord.) (1989, 270).



#### 4.2.2.- DEFINICIONES<sup>61</sup> Y CLASIFICACIÓN

Una vez analizado el concepto de ingreso a nivel de teoría contable y de legislaciones vigentes en la actualidad consideramos oportuno conocer las definiciones de teóricos contables. Para Hendriksen la definición válida de ingreso es la del *producto de la empresa* ya que es un concepto “*neutral respecto tanto de la fecha de ocurrencia como de la medición, y el concepto de producto evita tanto al de salida como al de entrada*”. Siguiendo a Rodríguez Ariza y Álvarez López (1996) se pueden resumir las definiciones de la doctrina contable en tres posiciones fundamentales:

- Desde una perspectiva de **salida**: *ingreso como flujo de salida de activos -bienes y servicios-*. Por ejemplo, la definición de la IV Directiva y del PGC.
- Desde una perspectiva de **entrada**: *ingreso como entrada de activo resultante de las actividades de la empresa*. Por ejemplo, las definiciones del IASC y de AECA.
- Como **producto de la empresa**, es decir, *ingreso como creación de bienes y servicios*. Defendida principalmente por Hendriksen.

De forma resumida lo recogemos en el siguiente cuadro:

**CUADRO 24**

Concepto ingreso	DEFINICIÓN	MEDICIÓN	ASIGNACIÓN	DEFENSORES	TRANSACCIÓN
<b>COMO ENTRADA</b>	entrada de activos o disminución de pasivos	volumen de entradas	cuando activos se incorporen al patrimonio	NIC nº 18, APB nº 4, SFAC nº 3, Sprouse y Moonitz	SI
<b>COMO SALIDA</b>	valor de los servicios prestados a los clientes	volumen de salidas	momento que los bienes abandonan la empresa	Bedford, Schneider, IV Directiva y PGC	SI
<b>COMO PRODUCTO</b>	flujo de riqueza generado durante un período de tiempo	desvinculación	desvinculación	Hendriksen,	NO

Fuente: elaboración propia.

<sup>61</sup>Un estudio riguroso y completo del concepto de ingreso puede verse en Carmona Moreno (1984).

Y estos tres enfoques, como hemos señalado anteriormente, dan lugar a multitud de definiciones<sup>62</sup> de ingresos pero, independientemente de si el ingreso es el equivalente monetario de la venta, la recompensa monetaria por el traspaso del producto realizado, el flujo positivo de riqueza derivada de ventas u otras actividades ordinarias de la empresa... hay que delimitar qué se incluye o qué abarca el concepto de ingreso. De este modo podemos hablar de dos concepciones básicas, como expone Córdor López (1990, 688-689):

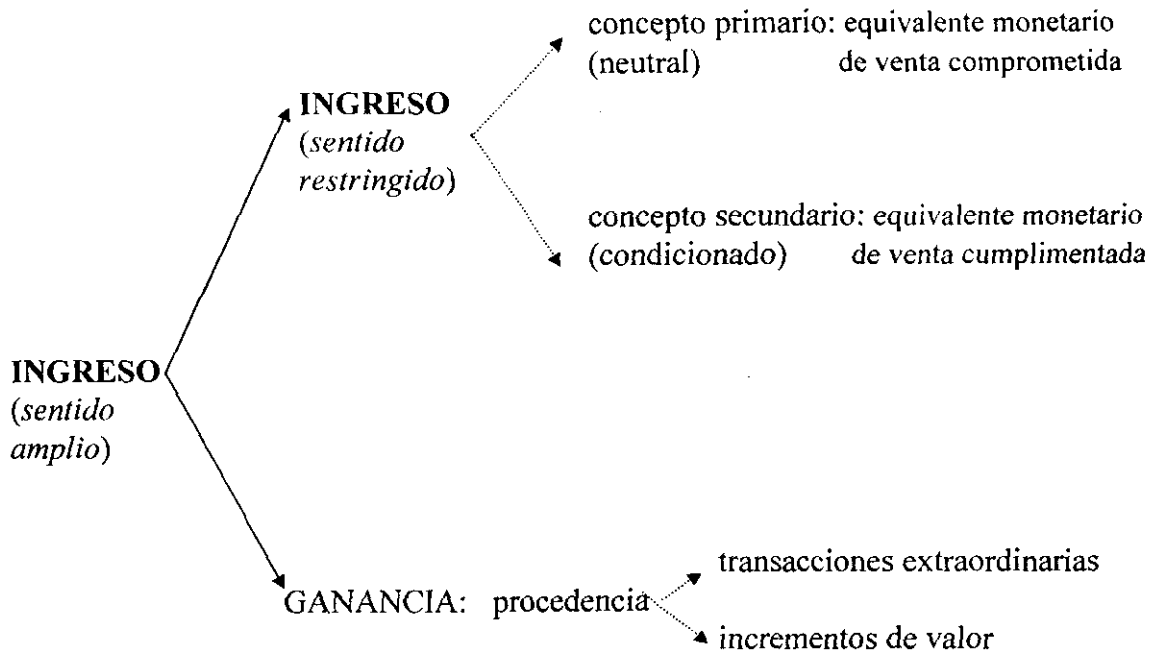
a) Una **concepción amplia**, en la que se dan cabida todos los flujos reales. Es decir, que todos los incrementos de activo neto son considerados ingresos, a excepción de las aportaciones a título de capital. Es la postura recogida por el marco conceptual de la IASC y el propio PGC español.

b) Una **concepción restringida**, en la que sólo se consideran los flujos reales derivados de la actividad propia de la empresa. Es decir, que los ingresos solamente son aquellos incrementos procedentes de las operaciones de explotación. La antigua NIC-18 sobre la contabilización de ingresos -que fue posteriormente modificada- contenía esta conceptualización restringida de los inputs de la cuenta de resultados.

Se trata de una consideración muy importante ya que -como veremos posteriormente- los ingresos como tales se incluirán en la cuenta de resultados e influirán en el cálculo del beneficio empresarial. Incluir en el resultado un ingreso que no sea tal puede provocar problemas por el posible reparto de beneficios que no son tales, por ejemplo. Para resumir estas dos concepciones veamos el siguiente esquema recogido por Rodríguez Ariza y Álvarez López (1996, 80):

---

<sup>62</sup>No profundizaremos en las definiciones de ingreso. Ver trabajo sobre ingresos.



Según el esquema, la consideración de ingresos en sentido amplio conlleva la inclusión dentro de este concepto tanto de variaciones de neto ocasionados por ventas, prestaciones de servicios así como ganancias extraordinarias por venta de un inmovilizado, por aumento en los tipos de cambio a nuestro favor... Mientras que el ingreso en sentido restringido se limita a la variación de neto provocada por la realización de actividades ordinarias propias de la empresa en cuestión.

En cuanto a su **clasificación**<sup>63</sup> podemos distinguir distintos enfoques de los ingresos, de los que surgirán varias agrupaciones; entre las que destacan las siguientes:

**CUADRO 25**

CRITERIO	TIPOS DE INGRESOS
Actividad vinculada a los ingresos	- ordinarios: de explotación y financieros - extraordinarios o excepcionales
Naturaleza de las operaciones que los crean	- por ventas de bienes - por prestación de servicios - derivados del uso o cesión del capital - por subvenciones - otros ingresos
Tiempo de presentación/contabilización	- durante la producción - al término de la producción - en el momento de la venta - en el momento del cobro

Fuente: elaboración propia.

<sup>63</sup> Existen más clasificaciones de los ingresos como, por ejemplo, su separación por productos o por segmentos si bien estas tres clasificaciones hemos considerado que son las más significativas.

#### **4.2.3.- PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y RECONOCIMIENTO**

Otro de los problemas de los ingresos aparte de no estar unificada su definición y clasificación es el de su medición. Según Hendriksen (1974, 188) *“el ingreso se mide mejor por el valor de cambio del producto o servicio de la empresa. Este valor de cambio representa el equivalente en efectivo o el valor actual descontado de los derechos de reclamación en dinero que se cobrarán con el tiempo por la transacción de ingreso”*. Ese valor descontado si el período de cobro es corto carece de importancia, si bien cuando se alarga el período de espera la cuantía puede ser significativa.

Como regla general, los ingresos se valorarán por el importe de la contraprestación acordada, recibida o pendiente de recibir por la empresa como consecuencia de la entrega de bienes o prestaciones de servicios. Cuando registramos los ingresos se valorarán por el precio de adquisición de la persona que adquiere nuestros bienes o servicios, es decir, por lo que le cuesta al tercero con el que se realiza la transacción esa entrega de bienes o prestación de servicios. Se valoran por su valor nominal o valor bruto de tesorería.

La norma de valoración número 18ª del PGC recoge la contabilización de las ventas de un modo más específico. Por ejemplo, añade que los descuentos y similares incluidos en factura que no tengan carácter financiero se considerarán como menor importe de la venta. También se considerarán como menor valor de los ingresos los gastos inherentes a las enajenaciones del inmovilizado o inversiones financieras temporales que produzcan beneficios. Estas reglas específicas las recogemos resumidas en el siguiente cuadro:

**CUADRO 26**

<b>CONCEPTOS</b>	<b>AFECTA A LOS INGRESOS</b>	<b>CONTABILIZACIÓN</b>
<b>Descuentos en factura</b>	Disminuye el valor de los ingresos, reconociéndose el valor neto de éstos.	En el momento en el que se registre la venta
<b>Intereses implícitos o explícitos de créditos</b>	No compensación de ingresos.	Se contabiliza separadamente de otros tipos de ingresos
<b>Descuentos o bonificaciones fuera factura</b>	No alteran la cifra de ingresos reconocida. Son cuentas correctoras de ingresos	Se recogen en cuentas separadas de la cifra total de ingresos contabilizada.
<b>Gastos o pérdidas inherentes a la venta</b>	Reducen el importe total del ingreso, según prudencia contable	Cuando sean ciertos se contabilizarán dentro del valor neto de los ingresos
<b>Descuentos y similares por pronto pago</b>	Disminuyen los ingresos totales, disminuyendo los rdos. financieros	Como gastos financieros, tanto si están en factura como si no.

Fuente: elaboración propia.

A tener en cuenta también el problema que puede plantear no ya la valoración de los ingresos sino el momento temporal en que tal ingreso se convierte en efectivo. Es lógico que un ingreso cobrado al contado es más rentable que con un plazo de cobro. Se podrían entonces contabilizar los ingresos según el criterio del valor actual, mejorando la información de los resultados. Sin embargo, y siguiendo el principio de importancia relativa, no se tienen en cuenta estos aspectos, salvo que se hayan incluido implícitamente unos intereses por aplazamiento. Éstos se registrarán en base a su devengo y de forma separada.

Como norma general AECA establece el problema del **reconocimiento** de una transacción como ingreso a la determinación de las condiciones que deben cumplirse para registrar los ingresos en contabilidad, los criterios para decidir cuando incorporarse a los resultados de la empresa, al importe al que deben registrarse y al concepto al que corresponden. El principal problema de los ingresos estriba en **cuándo** deben **incorporarse** los ingresos a los **resultados** del ejercicio, en función del reparto temporal que surja de la periodificación. Para Wanden-Berghe (1994, 587) *“los requisitos para el reconocimiento contable de un ingreso se pueden resumir en los siguientes:*

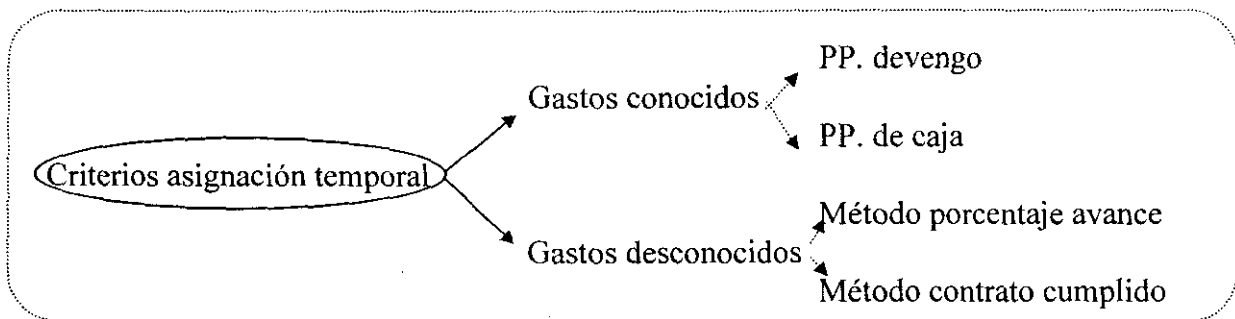
*-que exista certeza del ingreso.*

*-que estén efectivamente realizados.*

-que se conozcan y estén registrados los costes asociados a dichos ingresos. De esta forma se mantendrá una correlación de ingresos y gastos, y se atenderá al principio de devengo y al de prudencia.”

Del mismo modo se expresa AECA, añadiendo además de estos tres requisitos uno más: que el cobro del precio o la obtención de la contraprestación acordada deban estar razonablemente asegurados, independientemente que la contraprestación se realice en especie o en unidades monetarias. A pesar de todo, los ingresos son partidas más objetivas que los gastos puesto que dependen de una factura o un albarán como documento que asegura el pago y detrás existe un precio de mercado, en la mayoría de los casos, determinado por la ley de la oferta y la demanda. El problema principal será establecer el momento en que pueda determinarse la cuantía del ingreso sin incertidumbre.

Otro problema que plantea el reconocimiento de los ingresos es el relativo a la **imputación temporal de los ingresos**, que se puede realizar en diferentes momentos del tiempo, en función del hecho o acontecimiento que se seleccione como más significativo. Una característica de esta imputación es el conocimiento de los gastos generados para la obtención de ingresos. Siguiendo a Wanden-Berghe (1994, 587) los criterios de asignación temporal se pueden clasificar siguiendo el esquema:



En primer lugar, si se conocen los gastos que han generado los ingresos, y en base a los principios de contabilidad del PGC se imputarán los ingresos en el período de tiempo que estén devengados. Por lo tanto, el reconocimiento contable está ligado al momento en el que se genere el ingreso, es decir, el momento de la venta o de la prestación del servicio. Siempre con independencia del momento de cobro. Como

matiza Wanden-Berghe (1994, 588) “*la correlación de los ingresos con los gastos vendría por la salida de almacén de las existencias*”. En ocasiones, el criterio del devengo no se puede aplicar por la existencia de una gran incertidumbre<sup>64</sup> en la realización de los ingresos. Se rompe el criterio de devengo por el de caja, pero solamente en situaciones muy excepcionales.

Por el contrario, cuando no se conocen los gastos que han generado los ingresos, existen dos métodos de imputación temporal de los ingresos, como hemos visto en el esquema anterior. Esta situación se produce, por regla general, en contratos de construcción a largo plazo y se plantea la duda, como recoge Morrissey (1977, 169) de “*si diferir los ingresos hasta que se complete el contrato o se estimen y registren periódicamente a medida que progrese el trabajo*”. Las diferentes posibilidades son:

- *Antes de terminar la producción o construcción.* Existen dos opciones: o bien provisionar los costes pendientes de realizar para acabar la producción o construcción o bien reconocer una parte proporcional del ingreso a los costes en que se haya incurrido en el ejercicio. Esta última modalidad es la denominada de porcentaje de avance o **método del porcentaje de realización**. Se trata de -como señala Quesada y otros (1994, 276)- computar los ingresos “*a medida que se ejecuta la producción de los bienes*”. Dentro de este método además se pueden elegir dos opciones:
  - 1.- determinar los ingresos mediante la valoración de las unidades de obra ejecutada a los precios establecidos en el contrato.
  - 2.- en función de un porcentaje de los ingresos tales fijados en el contrato en base a la relación: *costes incurridos hasta la fecha/costes totales previstos para realizar el contrato*.
- *Al terminar la producción o construcción,* será cuando se registre el ingreso. Se llama así **método de contrato cumplido** y se caracteriza por ser utilizado cuando existe incertidumbre sobre la cuantía del coste del contrato. Se reconoce el ingreso

---

<sup>64</sup>Por ejemplo, una venta especial a un país en guerra puede provocar que ese ingreso nunca se consiga. Por tratarse de una venta con carácter humanitario se produce, si bien sería aconsejable que debido a esa

una vez que se ejecuten las obras o trabajos realizados por encargo derivados del contrato, o estén en un elevado estado de avance. Para Quesada y otros (1994, 308) se entenderá que las obras y trabajos están substancialmente terminados cuando *“los costes previstos pendientes de terminación de obra, no sean significativos, al margen de los de garantía y conservación hasta la entrega.”*

Pero, sin duda, el reconocimiento temporal de cualquier ingreso será, en general, el momento de la venta o la prestación de servicios. Sin embargo, también aquí existen dudas puesto que puede considerarse la venta cuando: -se realice el pedido, -cuando las mercancías salgan del almacén, -cuando se reciba el albarán, -cuando el cliente dé su conformidad,... ¿Cuándo tiene lugar la venta?. Muchos autores consideran realizada la venta desde el punto de vista legal, es decir cuando en palabras de Hendriksen (1974, 199) *“se traspaşa el título de propiedad y surge el derecho de reclamación de pago”*; es decir, cuando se entregan los bienes al cliente. Pero existen excepciones puesto que en ocasiones el hecho de la entrega no es suficiente, se hace necesaria la intención por las partes de consumir la venta. Por ejemplo, el caso de entrega de mercancías en consignación no lleva consigo *“una intención de realizar un cambio entre el consignador y el consignatario”*. Tres son las condiciones<sup>65</sup> que establece Hendriksen para que se reconozca la venta:

- 1.- evidencia de que se quiere comprar y el vendedor tiene intención de vender.
- 2.- la identificación concreta de la mercancía a intercambiar.
- 3.- el acuerdo en cuanto al precio o contraprestación del intercambio.

---

gran incertidumbre se reconozca el ingreso sólo cuando se cobre, si es que esto ocurre.

<sup>65</sup> Lo que en un principio parece carecer de dificultad a simple vista, como es la contabilización de un ingreso, plantea dudas a la hora de su reconocimiento a medida que se conocen casos concretos.



#### 4.2.4.- LOS PRINCIPIOS CONTABLES QUE AFECTAN A LOS INGRESOS

Los principios contables constituyen, en los sistemas contables normalizados, los pilares básicos sobre los que se asienta la práctica contable de un país. Ya que los ingresos constituyen una parte esencial en las transacciones económicas le son aplicables la totalidad de los principios contables recogidos en el plan. La aplicabilidad e incidencia de dichos principios que de manera más directa afectan a los ingresos contables, por orden de prioridad la exponemos a continuación.

La implicación directa del **principio de empresa en funcionamiento** en los ingresos se fundamenta en el hecho de que algunos ingresos que no corresponden al período objeto de contabilización no formen parte del cálculo del resultado contable, sino que se repartan en distintos ejercicios. Los principales problemas se centran en la delimitación de las condiciones para el reconocimiento de los ingresos *“identificando, tras su definición, el criterio para efectuar el corte temporal y aquellos que identifican las condiciones bajo las que éstos se incorporan a la cuenta de resultados”*, como expone Martínez Conesa (1996, 441).

Indirectamente, en cuanto al principio de devengo, la continuidad de la empresa justifica la aplicación del mismo, condicionando que se calcule el resultado de forma periódica. Respecto al de correlación se justifica la activación de determinados gastos ya que se espera generen ingresos en el futuro. Además, el principio de continuidad -siguiendo a Norverto Laborda (1996, 94)- *“es una garantía para los terceros vinculados a la empresa, ya que si ésta va a seguir funcionando, se espera que en el futuro siga generando ingresos”*. Se asegura de manera expresa la capacidad de la unidad productiva de seguir produciendo ingresos, condición necesaria -a veces no suficiente- para que la empresa obtenga beneficios y así pueda repartir dividendos a sus accionistas o socios.

Será el **principio de registro** el postulado que establezca cuándo se deben registrar los ingresos, cuándo deben reconocerse contablemente y, de este modo, poder aplicarse a los resultados del ejercicio al que correspondan. Debido a que uno de los problemas más importantes de los ingresos es aquél relativo al reconocimiento del mismo o lo que algunos autores denominan “instante crítico” surge en aquellas empresa cuyos productos tienen un período medio de maduración elevado o las condiciones de venta no se pueden reconocer en un momento concreto. La teoría del acontecimiento crítico formulada por Myers reconoce que el ingreso se deberá reconocer *“inmediatamente después de que se lleva a cabo con éxito la actividad más compleja de cuantas integran el ciclo productivo de una empresa concreta”*, siguiendo a Carmona y Carrasco (1994, 25); y si existen varios, en el momento de haber concluido la última. Un ejemplo de este problema lo expone Salmonson<sup>66</sup> afirmando que *“el concepto de acontecimiento crítico puede apreciarse en una firma que vende al contado una suscripción de una revista por tres años”*. Se puede o bien reconocer el ingreso en el momento de la venta o bien distribuir a lo largo de tres ejercicios económicos el valor de la venta, imputando dicho valor en función de las actividades de redacción y edición.

En principio, el postulado de registro no afecta al cálculo del resultado contable, sin embargo, podemos concluir que guarda una relación indirecta ya que el reconocimiento del ingreso en un período o en otro afectará a dicho cálculo. Para una empresa, no es igual que un ingreso afecte a un ejercicio o a otro teniendo siempre en cuenta la tendencia de los gastos.

A grandes rasgos los requisitos para el reconocimiento contable de un ingreso pueden resumirse en tres: - que exista certeza del ingreso; - que estén efectivamente realizados; y - que se conozcan y estén registrados los costes asociados a dichos ingresos (se mantiene el principio de prudencia y el de devengo mediante la correlación de ingresos y gastos).

---

<sup>66</sup>Ver Rivero Romero (1995, 448).

Se pueden reconocer los ingresos en diferentes momentos del tiempo. Las alternativas posibles son: el reconocimiento en el momento de la venta o la prestación de servicios, en el momento del cobro y al terminar la producción, antes de la venta.

El **principio del devengo** es uno de los que más afectan a los ingresos, en relación con su cálculo, junto con el de correlación. Como señala AECA (1995) “*la asignación temporal de los ingresos se efectuará atendiendo a los flujos de bienes y servicios que los originan, produciéndose con frecuencia desfases entre estos flujos y los de índole monetaria asociados a ellos*”. Es decir, que independientemente de que un ingreso esté cobrado deberá reconocerse en el período en el que se produzca la corriente real de bienes o servicios que lo generan.

De cualquier modo, se trata de un postulado básico para el cálculo del resultado puesto que determina qué ingresos se deben incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. Para Cea García (1993, 17) se trata de un “*criterio guía para proceder a la imputación temporal de los ingresos-ganancias (...) a efectos de un adecuado reparto de los mismos a lo largo de los distintos ejercicios contables*”. Además, el fundamento de la periodificación es este principio contable, determinando los ingresos que corresponde imputar al ejercicio que se cierra. Se trata de trasladar al pasivo del balance las cuentas de ingresos no realizados (ingresos anticipados), así como estimar los ingresos aún no contabilizados pero que sí corresponden imputar al ejercicio que se cierra (ingresos diferidos).

Una crítica a este principio es que debe basarse en el fondo económico-financiero de las transacciones y no sobre su forma o mera apariencia formal, eliminando todo el conservadurismo y visión jurídica de este criterio. Por último, Álvarez López (1997, 14) considera que una “*lectura tradicional del principio nos lleva a entender el devengo consumado cuando el ingreso o la ganancia se encuentren materializados, lo que ocurre en las transacciones ordinarias, al tiempo de la venta efectiva -entrega del bien- o prestación de servicio*”. Excepcionalmente, no obstante, se pueden considerar otras situaciones, tales como reconocer el ingreso al ritmo de la producción (contratos a largo plazo) o en el momento del cobro (ventas a plazos).

Por su parte, el **principio de correlación de ingresos y gastos** modifica el corte temporal de los ingresos hasta cuando deban reconocerse los gastos. Tal es la importancia de este postulado que es recogido por el Inventario de Grady<sup>67</sup>, señalándose textualmente que *“una buena parte de la esencia principal de la contabilidad basada en el vencimiento de las partidas se encuentra en la forma correcta de relacionar los ingresos obtenidos con sus costos correspondientes, y la forma de asignar los costos y gastos a los períodos debe ser coordinada con la política y las circunstancias que controlan la realización de dichos ingresos”*.

A tal magnitud llega la aplicación de este principio que Crespo Domínguez<sup>68</sup> señala que *“el reconocimiento de algunos ingresos se realiza a partir del devengo de determinados gastos, como ocurre en el tratamiento de los ingresos en las empresas dedicadas a la construcción”*. Es decir, que en muchas ocasiones -también ocurre, sobre todo, en trabajos de construcción temporales- la determinación de los ingresos del ejercicio se calcula en proporción a los costes incurridos en dicho período. Esto es, necesariamente la imputación a un ejercicio de unos ingresos implica el reconocimiento contable en ese mismo período de tiempo de los gastos vinculados a aquellos ingresos. Así por ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo son gastos del ejercicio pero pueden considerarse activo si, entre otros requisitos, se esperan que generen rentabilidad en el tiempo. Del mismo modo podemos tratar los gastos de establecimiento y los gastos a distribuir en varios ejercicios.

El **principio de prudencia** no afecta directamente a los ingresos sino a su reconocimiento, en el sentido de que *“únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio”*. Es decir, que el fundamento básico del conservadurismo contable expresado a través de la hegemonía de este principio sobre la contabilidad en nuestro país es el de que para calcular el resultado se exige que todo ingresos, aunque esté devengado, para ser reconocido debe estar realizado. Esto enlaza con el principio de realización que en nuestro país no está reconocido explícitamente en la normativa contable. Siguiendo a Martínez Conesa (1996, 444) la realización en

---

<sup>67</sup>Véase Álvarez López (1997, 16).

<sup>68</sup>Tomado de Álvarez López (1997, 17).

nuestro país tiene un papel restringido que requiere de una venta para que el ingreso se reconozca. Y añade la mencionada autora que *“si devengo y correlación nos dicen cuándo y cómo reconocer el ingreso, la prudencia condiciona su reconocimiento en resultados al hecho de que su concreción en flujos de caja presentes o futuros esté razonablemente asegurada”*. Los que estén pues devengados pero no realizados se incluirán en el balance como ingresos diferidos y no en la cuenta de resultados.

Los defensores de este principio señalan que con la aplicación de este principio se trata de evitar un resultado sobrevalorado que ponga en peligro la continuidad de la empresa, además de reducir el riesgo de que se repartan beneficios -a veces inexistentes- y se descapitalice la empresa, esto es, evitando que la empresa pierda su capacidad para generar ingresos. Sin embargo, llevar al extremo este principio conlleva una perturbación de la imagen fiel de la empresa incentivando la creación de reservas ocultas, perjudicando como señalan Broto Rubio y Córdor López (1989, 282) *“la fidelidad en la representación y posiblemente la relevancia de la información suministrada”*.

Sin embargo, también Hendriksen (1974, 138) critica la subjetividad que va pareja al tratamiento asimétrico llevado por este principio entre los ingresos y los gastos señalando textualmente que *“el conservadurismo es, en el mejor de los casos, un método muy malo por tratar la existencia de incertidumbre en la valoración y el beneficio. En el peor de los casos tiene como consecuencia una completa deformación de los datos de la contabilidad. Su principal peligro es que por ser un método muy burdo sus efectos son caprichosos”*. Pero también existe una visión menos radical que la expuesta anteriormente que trata de justificar este principio mediante la elección de alternativas de valoración según aquella que proporcione una menor riesgo de sobrevaloración. El Statements of Concepts No. 2 del FASB establece la siguiente matización: *“el conservadurismo es una prudente reacción a la incertidumbre para asegurar que la incertidumbre y los riesgos inherentes en las actividades mercantiles son considerados adecuadamente”*.

Según Sánchez Fernández de Valderrama y otros (1991, 51), parte de la doctrina cuestiona el que deba observarse contablemente este principio debido a la asimetría en el reconocimiento de beneficios o pérdidas, que puede ocasionar un trasvase de beneficios de unos ejercicios a otros y propiciar la creación de reservas ocultas, independientemente del sesgo que introduce la discrecionalidad en la cuantificación de las pérdidas o quebrantos inciertos. Norverto Laborda (1996, 91) establece que *“determinados beneficios, no se consideran realizados, por considerar que son beneficios potenciales, esto es, aquellos que podrían surgir si tuviera lugar el vencimiento del derecho o de la obligación. Estos también se registran para poder cumplir la norma general de facilitar una imagen fiel de la empresa, pero no se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias, y por tanto no afectarán al cálculo del resultado contable”*. Es decir, que no se trata de que el principio de prudencia no registre los llamados ingresos netos potenciales sino de que no se incluyan en la cuenta de resultados. Podrían eso sí incluirse en el balance como cuentas de orden o en la memoria. Para Vela Pastor<sup>69</sup> (1993, 174) es fundamental el conocimiento de los beneficios potenciales considerando conveniente que *“la contabilidad pudiera arbitrar mecanismos, que sin perjuicio de la aplicación del principio de prudencia, pudieran captar e informar sobre incrementos y beneficios potenciales que respondan a realidades ciertas”*. Un claro ejemplo de este hecho es el tratamiento de las diferencias positivas de cambio en moneda extranjera recogido en la norma de valoración 14ª del PGC. Citando a Norverto Laborda el principio de prudencia *“no establece que no se recogerán en contabilidad beneficios no realizados, sino que éstos no afectarán al cálculo del resultado del ejercicio”*. Las diferencias positivas en moneda extranjera no se recogen en la cuenta de resultados sino como ingreso a distribuir en varios ejercicios en el balance. En el ejercicio en el que se hagan efectivos dichos beneficios no realizados se contabilizarán dentro del resultado contable de ese período.

El **principio del precio de adquisición** establece que los ingresos se deberán valorar, como norma general, por el importe de la prestación acordada, recibida o pendiente de recibir; esto es, por el precio de adquisición acordado entre las partes que

---

<sup>69</sup>Citado por Norverto Laborda (1996, 91).

conforman la transacción. La contraprestación en dinero resulta objetiva si bien en especie u otro tipo de acuerdo motivará reglas particulares.

También es importante, aunque de una manera indirecta, el **principio de no compensación** ya que los ingresos no pueden ni deben compensarse con los gastos. Se trata de dar la mayor información posible en base al requisito cualitativo de la información financiera de comprensibilidad, dentro del cual se encuentra la claridad de los datos contables recogidos en las cuentas anuales. Así, por ejemplo no se permite que se compensen las partidas de gastos con partidas de ingresos aunque sean originados por operaciones similares con una misma empresa. Este principio viene a reforzar la finalidad de la imagen fiel.

Otro postulado que afecta indirectamente a los ingresos es el **principio de uniformidad**, que trata de mantener en el tiempo los criterios adoptados, siempre considerando que los estados contables cumplan la finalidad de reflejar la imagen fiel de la empresa. Viene a desarrollar que la información financiera sea comparable. La toma de decisiones por parte de los usuarios de la información podría ser errónea si, por ejemplo, ante hechos económicos similares se contabilizan los ingresos en momentos de tiempo diferentes, siguiendo criterios arbitrarios.

Por último, el **principio de importancia relativa** fundamenta el que se pueda dejar de aplicar, por ejemplo, el principio de prudencia en favor del de correlación de ingresos y gastos cuando existe incertidumbre sobre la mensurabilidad del ingreso. De este modo no se reconocerá el ingreso hasta que desaparezca esa falta de certeza.

En resumen, la aplicación de los principios contables tienen una gran incidencia en los ingresos, sobre todo los principios de prudencia, correlación y devengo. Vienen a determinar tanto qué ingresos se contabilizan así como cuándo y por qué cuantía.

#### **4.1.5.- PRESENTACIÓN DE LOS INGRESOS EN LAS CUENTAS ANUALES**

En la legislación española, tanto en la memoria como en la cuenta de resultados, se incorpora información relativa a los ingresos según los criterios generales de presentación de la información de los estados financieros. La información que se presenta en cada uno de estos elementos de las cuentas anuales es la siguiente:

a) *la información recogida en la cuenta de resultados deberá aparecer separadamente la cifra de negocios, diferenciando los importes de las ventas de bienes y prestaciones de servicios. Se trata de una partida de gran relevancia puesto que, en situaciones normales de mercado, es o deberá ser la fuente de ingresos más importante de la empresa, que medirá la eficiencia de la gestión empresarial. También para los acreedores y deudores de la unidad económica será de vital importancia el conocimiento de esta cuantía puesto que debido a ella dependerá, en gran parte, la política a seguir por ambos. Por otro lado, también es de destacar la matización realizada por AECA al señalar que no debe confundirse la cifra de negocios con la facturación total de una empresa, ya que la facturación “puede incorporar valoraciones de servicios con respecto a los cuales la empresa sólo ha servido de intermediaria para su contratación, pero que no se ha encargado de su prestación, por lo que no procederá su cómputo en la cifra de negocios”.*

Otro apartado que deberá presentar la cuenta de resultados son los ingresos de naturaleza financiera, señalando de forma separada las diferencias de cambio de moneda extranjera; así como los ingresos extraordinarios o atípicos, así como los de ejercicios anteriores y los derivados de cambios en los métodos contables. Como señalan Quesada y otros (1991, 201) la separación entre ambos tipos de ingresos es evidente *“debido a la facilidad que la separación de gastos e ingresos ordinarios y extraordinarios nos proporciona para evaluar, en una primera aproximación, la marcha de la empresa durante un ejercicio, es decir, qué cantidad de beneficios o pérdidas están motivados por operaciones típicas y cuáles se deben a transacciones*



*atípicas*". Es normal que, en determinadas ocasiones, los resultados empresariales en años de crisis sean positivos basándose en unas ganancias extraordinarias, manteniendo así la buena imagen de la firma. Nunca se podrán adicionar estas partidas a los ingresos ordinarios puesto que tienen orígenes y funciones diferentes.

b) La *información acumulada en el balance*, que recogerá los ingresos anticipados e ingresos a distribuir en varios ejercicios.

c) El *contenido de la memoria* deberá detallar los conceptos del balance y de la cuenta de resultados relativo a los ingresos. Se destacan, entre otros, las diferentes categorías de ingresos provenientes de empresas del grupo y asociadas. Es decir, que se contabilizan como operaciones entre empresas simples, "*dejando un tratamiento específico para el momento en el que se emitan los estados financieros consolidados*", como afirman Quesada y otros (1991, 203). La justificación de tal separación estriba principalmente en que pueden darse trasvases entre empresas que provoquen cambios en los resultados ordinarios -por ejemplo, mediante la venta imaginaria de artículos de una empresa del grupo a otro a precios elevados, provocando así la ganancia de la empresa vendedora-. Además de "adulterar" la información real de las empresas puede provocar también decisiones erróneas tomadas en base a dichos datos.

En función de las empresas y sus características propias, se proporcionará en la memoria información sobre la cifra de negocios desglosada por categorías y por zonas geográficas, siempre que sean datos relevantes y que difieran de manera significativa. Se trata de añadir más información para ayudar a la adopción de decisiones de la manera más racional posible. Del mismo modo se informará de aquellas partidas cuyo peso específico lo aconseje, sobre todo, si se trata de hechos excepcionales.

Otra información que recoge la memoria son aquellas circunstancias relevantes para la comprensión de las cifras por las que han sido valorados los ingresos, sobre todo los criterios utilizados para la conversión de las partidas en moneda extranjera y los importes atribuidos a los ingresos en especie, con mención de los bienes y servicios correspondientes. Relacionado con estas matizaciones también se deberán

recoger las posibles alteraciones del principio de uniformidad que debe regir la información financiera de las cuentas anuales. Se justificarán y explicarán los cambios en los criterios valorativos, señalando su incidencia sobre la cifra de resultados en particular, y sobre la cuenta de resultados en general.

Por último se deben señalar los clientes cuyas compras representen al menos el 10 por 100 de la cifra de negocios de la empresa, indicando el importe que corresponde a cada uno de ellos. Cada grupo de sociedades será considerado como un solo cliente. También se deberán diferenciar los criterios empleados para la periodificación de los ingresos en los contratos de larga duración, así como aquellos acontecimientos anteriores y posteriores al cierre del ejercicio que añadan incertidumbre sobre la realización efectiva de los ingresos.

### **4.3.- GASTOS**

Siguiendo el esquema establecido anteriormente para los ingresos vamos a analizar los gastos. No profundizaremos en ningún tipo concreto de gasto de manera detallada puesto que existen muchos trabajos que tratan en particular este tema, evitando desviarnos del objeto central de nuestro estudio.

#### **4.3.1.- EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE GASTO EN LA TEORÍA CONTABLE CLÁSICA**

Antes de adentrarnos en el concepto de **gasto** como tal vamos a diferenciar esta partida de los **costes**, para evitar posibles confusiones terminológicas. Por coste entendemos el *consumo* de bienes y servicios necesarios para la producción valorado en dinero. Por su parte, gasto es la *compra* de bienes y productos necesarios para una empresa valorada en dinero. Tanto uno como otro concepto supone una disminución de activos o salida de activos del patrimonio de la empresa si bien varía el destino dado a cada una de estas magnitudes. Además un coste no supone una reducción neta de activos puesto que conlleva una contraprestación, la obtención de activos. En el caso de que esa contrapartida no exista ya no será un coste sino una pérdida, puesto que sí supone una salida neta de activos. Tampoco conviene llegados a este punto confundir estos conceptos con los de pasivo. Según expone Veuthey Martínez (1992, 4) una salida “*puede ser diferida en el tiempo apareciendo entonces un pasivo*”.

De ahí que ni todo coste es un gasto, ni todo gasto es un coste. Una distinción más sencilla a la conceptualmente dada anteriormente es considerar un gasto como

una disminución de activo para la contabilidad externa o financiera mientras que una disminución de activo para la contabilidad interna o de costes se trata de un coste.

Las diferencias existentes entre los conceptos de gastos y costes se conocen generalmente con el nombre de diferencias de incorporación en palabras de Veuthey (1992, 24). Son “*diferencias cualitativas o cuantitativas entre las magnitudes de gasto y de coste; o de manera más amplia, entre las partidas utilizadas para la determinación del resultado de una y otra contabilidad, ya que tales diferencias se pueden extender también a la vertiente de los ingresos*”. Y además pone un ejemplo: las amortizaciones. Tanto en la contabilidad interna como externa existe el equivalente monetario de la depreciación física de bienes productivos. Sin embargo pueden contabilizarse por distintas cuantías debido a que en el ámbito interno tiene unos fines distintos a los que esa misma expresión tiene en el ámbito externo.

Dentro de la teoría contable tomamos de Moonitz (1970) una referencia directa a la práctica contable anterior a 1930. El “*Uniform Accounting*” de 1917 reconoció varios postulados contables que afectaban a la delimitación de los gastos:

(ii) los gastos no imputables directamente a las ventas, de intereses o de gastos administrativos se incluían dentro de los costes generales de fabricación, no se relacionaban directamente con los ingresos.

(iii) los descuentos comerciales debían ser deducidos del coste o precio de los inventarios, pero no era costumbre deducir los descuentos de caja. Sin embargo, se permitía si las prácticas comerciales de ese tipo de empresas así lo hacían.

(iv) algunos gastos podían activarse cuando la propia empresa construía su equipo productivo incorporándolos al activo y disminuyendo los costes de explotación, lo que además de disminuir los gastos del ejercicio, modificaba el resultado del mismo.

(vii) las provisiones sobre depreciaciones se recogían como reservas y no como gasto.

Y fueron en los boletines especiales donde se trataron casos particulares sobre los gastos. Seleccionando algunas cuestiones<sup>70</sup>, por ejemplo, en el boletín de octubre

---

<sup>70</sup> Otros ejemplos se encuentran en el boletín de diciembre de 1921 dónde se planteaba como repartir los gastos generales de fabricación entre los departamentos de una empresa. En el boletín de junio de

de 1921 se planteaba la contabilización de la depreciación tanto si hay beneficios como si hay pérdidas o no. Se podría pensar en esa época que la depreciación no se contabilizaría si la empresa tiene pérdidas porque éstas aumentarían más y no se podría detraer ninguna parte de esa cuantía para reponer el inmovilizado depreciado y, así, no se consideraría como coste del producto fabricado.

Paton (1922, 154) consideraba que los gastos estaban relacionados implícitamente con el reconocimiento de los ingresos y que registrar el ingreso neto tampoco tenía utilidad. Es decir, que los gastos no tienen sentido sin los ingresos deberían registrarse contablemente de forma separada de los ingresos, para dar información sobre el traspaso de las cuentas de varios activos implicados en la consecución de una parte de la cifra de los ingresos *“la cual cubre el coste de los productos vendidos”*. Después *“se combinarán bajo una cuenta resumen”*, Paton (1922, 155).

Además de destacar la importancia y la forma de registrarse independientemente<sup>71</sup> los gastos, Paton (1922, 159) delimitó este concepto señalando que *“mide el coste de producir una cantidad o cuantía de ingresos creciente en un período determinado”*. Y después matizó la diferencia entre los gastos con los conceptos de costes incurridos (costs incurred), gastos genéricos (expenditures), y las cuantía de valores utilizados o convertidos durante el período (amount of values utilized).

En el primer estudio de la AAA en relación a los gastos sí se detiene más que con los ingresos, dedicándole el primero de los tres apartados en los que se divide. La

---

1922 se analizaron los gastos por depreciación de los aislantes de un almacén así como la consideración de determinados gastos como de explotación o ajenos a ella. En el boletín especial de septiembre de 1923 se planteó la problemática de los costes de primer establecimiento de la empresa, si incluirlos como gasto o como activo para la empresa. En el boletín de abril de 1924 se expuso los gastos de fabricación del hardware como inversión o como gasto del ejercicio... y en marzo de 1928 se destacó la consideración de los gastos de promoción capitalizados o no. Estos son, entre otros, los principales temas tratados por los boletines especiales entre 1920 y 1929 para los gastos, siguiendo a Moonitz (1970, 150-155).

<sup>71</sup>Pensamos que la práctica del momento registraría el gasto unido a su ingreso correspondiente con lo que solamente se conocerían los ingresos netos. La pérdida de información se hace evidente. Paton avanza a la hora de considerar la contabilidad como un sistema de comunicación útil.

AAA (1936, pa.1) trata de diferenciar entre aquellas partidas de activos físicos que se conserven para operaciones futuras (activos) de aquellas que se han consumido, perdido o depreciado (gastos); ya que las primeras pertenecen al balance y las segundas deben imputarse a la cuenta de resultados. En el párrafo 2 se expone la cuantía de esos costes por la salida de caja o el valor justo de mercado justo (fair market value) de la propiedad adquirida. Se está permitiendo tanto el coste de adquisición como el valor de mercado. No se dejó lugar a dudas sobre la obligación de reconocer (recognition invariably) la depreciación, agotamiento y otras disminuciones incluso cuando éstas deban estimarse; pero eso sí basándose en *“juicios de negocios, experiencias temporales y opiniones expertas antes que en fórmulas rígidas”*. Se destaca la importancia que la amortización tiene como un coste más a incluir dentro del coste de fabricación de los productos. La práctica de la época no recogía este coste, lo que reconoce la AAA pero que intenta introducir como mejora de la información contable.

En 1938 Sanders, Hatfield y Moore no definieron qué era gasto pero sí qué debía incluirse en cada uno de ellos y cuáles eran ordinarios y cuáles no. Dos años más tarde Paton y Littleton (1940, 67) tampoco entraron a delimitar conceptualmente los gastos, excepto que los recogidos en el estado de pérdidas y ganancias y clasificados en costo de las mercaderías vendidas, gastos de ventas, gastos administrativos e impuestos no tenían prioridades en el orden de su recuperación. Sí definieron las pérdidas como *“una expiración del costo en que se ha incurrido sin compensación o retribución, en contraste con los cargos que se absorben como costos de un ingreso”*.

En el Statement de 1941 se señalaba, primeramente, cómo medir los factores de producción y los recursos utilizados por la empresa para conseguir sus ingresos, esto es, por su precio de adquisición o por la cuantía monetaria que ha salido de la empresa. A diferencia del anterior estudio sí que se permitió la valoración de dichos costes por la salida de caja o por el valor de mercado justo pero si se exponían los recursos o factores obtenidos por medio de una donación o similar, determinando el criterio de medida según las evidencias del momento. Después se justificaba en el estudio (1941, 134) que dichos costes incurridos debían ser clasificados

apropiadamente para facilitar la división entre la actividad de explotación y los períodos contables de referencia. Es decir, que se hizo necesario separar los costes incurridos o gastos de explotación del resto así como la división entre gastos del ejercicio y gastos de otros ejercicios bien futuros o pasados (en este último caso si ha habido un error u omisión).

La separación entre los costes futuros a incluir en el balance, así como el reconocimiento de la depreciación al coste de adquisición, y la preponderancia del criterio del coste de adquisición eliminando las prácticas heterogéneas del momento (que permitía revaluar ciertos activos de acuerdo con el nivel de precios), son las principales contribuciones de este estudio en lo referente a los gastos.

En la segunda revisión de la AAA, en 1948, los gastos eran los costes de los activos o partes de los mismos deducidos de los ingresos en la determinación de la renta, procedentes bien de *“salidas corrientes de caja, de cancelaciones o consumos totales o parciales de activos o de establecimiento de responsabilidades”*. Se correlacionaban así el gasto al ingreso y seguidamente se exponían las características para el reconocimiento del mismo. Tres eran las obligaciones para reconocerlo:

*“a) directamente identificable o asociable con el ingreso del período, tal como en el caso de las mercancías entregadas a clientes; b) indirectamente asociable con el ingreso del período, como es el caso de los salarios o rentas; y c) un razonable saneamiento de los costes de los activos cuando no sean asociables con la producción o el ingreso de un período, como en las pérdidas por inundación o incendio”*.

También se regulaban otras cuestiones importantes en relación al reconocimiento de los gastos como la posibilidad de estimaciones cuando ciertos gastos no fueran objetivos pero sí se hubieran producido y realizado razonablemente, que los costes de activos intangibles fueran registrados como gastos en función de un sistema de cargos temporales y la utilización de algún sistema aceptable de presentar el coste de los inventarios en la cuenta de resultados como el FIFO.

En 1957 se publicó el ATB N° 4 sobre “Costs, Expenses and Losses”. Se definió gastos en el sentido amplio, incluyendo todos los costos vencidos que se pudieran deducir de los ingresos. Se habla de coste cuando se trata del consumo directo de materias primas o de productos vendidos, según la actividad a la que se dedique la empresa, y de gasto en caso contrario. En las recomendaciones 5 y 6 de este boletín se matiza la diferenciación de estas dos partidas, sin quedar clara su justificación. Otra consideración global a estos dos ATBs comentados es que consideran las ganancias y las pérdidas como partidas netas procedentes del exceso de los ingresos sobre los gastos o al exceso de los gastos sobre los ingresos, respectivamente.

En es mismo año, 1957, la revisión de la AAA consideraba los gastos como costes expirados o vencidos, directa o indirectamente relacionados con el ejercicio económico, relativos a las transacciones de bienes o servicios procedentes del mercado y de operaciones relacionadas. Se diferenciaba también pérdida de gastos señalando que la pérdida era atípica, anormal e inesperada, mientras que el gasto era usual, periódico y querido. También se estipulaba en este estudio (1957, 541) que se recogerían las pérdidas de valor por cambios en el nivel general de precios, pero diferenciando las partidas por cambios monetarios de las partidas propias de la actividad objeto de cada negocio.

En el estudio de Moonitz (1961) se definió gasto como los *“decrementos en los activos netos como consecuencia de la utilización de sus servicios económicos para obtener ingresos o del gravamen fiscal”*. En esta definición son de destacar dos aspectos. Primeramente, la correlación entre los ingresos y los gastos para determinar el resultado periódico y, en segundo lugar, la consideración del impuesto como un gasto más del ejercicio. Se considera pérdida a los *“decrementos en los activos netos diferentes de las que resulten de gastos o reducciones en el capital”*. Es de destacar el interés de este autor de conceptualizar estos términos para hacer la práctica más eficaz.

En 1962 de la mano de Sprouse y Moonitz se delimitaron los gastos como medidores de los costes del importe de los ingresos reconocidos. Y las pérdidas, en



correlación con las ganancias, como aquellas partidas tales como los resultados producidos por la disminución de precios de las existencias, la venta de activos (distintos de las acciones propias) a precio inferior al valor en libros, la cancelación de pasivos ajenos a mayor importe que el registrado en libros o las obligaciones impuestas por decisión judicial.

En el Inventory de Grady en 1965 todo lo referente a “ingresos y gastos” se agrupó en la sección A, capítulo 4. El principio A-2 exponía que *“deberán relacionarse en forma adecuada los costos de ventas y los gastos, con las ventas y los productos periódicos. Se deduce que debe haber un corte en la contabilidad para los inventarios y pasivos por costos y gastos, al comienzo y al final del o de los periodos”*. Dos temas se trataban: el principio de correlación (matching) de ingresos y gastos y el principio del devengo. Dentro de este principio, en primer lugar, se analizaron los gastos de operación. Sin embargo, existían gastos como los de garantía de servicio cuya cuantía se desconoce en el momento de la venta y que deberían estimarse según la experiencia y, a veces, *“se muestran como una compensación de los ingresos en vez de un gasto”*.

Y de forma independiente a los gastos en el principio A-3 se recogía la obligación de hacer los *“cargos relativos a la depreciación y agotamiento del activo fijo y para la amortización de otros costos diferidos”*. Se delimitaba este concepto como la porción del costo, o de otro valor, registrado en el activo fijo, que expiraba y era cargado a los gastos o a las cuentas de gastos indirectos durante el período contable.

En el APB N° 4, al igual que con los ingresos, los gastos también eran comparados a nivel conceptual con la definición dada en los boletines terminológicos, en este caso concreto, con lo incluido en los párrafos 3, 4 y 6 del Accounting Terminology Bulletin N° 4. La definición de gasto en sentido amplio coincidía con la propuesta en este estudio. Sin embargo la definición más restringida del concepto de ingreso *“es incompatible con la definición de este estudio”*, puesto que únicamente

englobaba a todos los gastos excepto los originados por la fabricación o producción de los productos o servicios destinados a la venta.

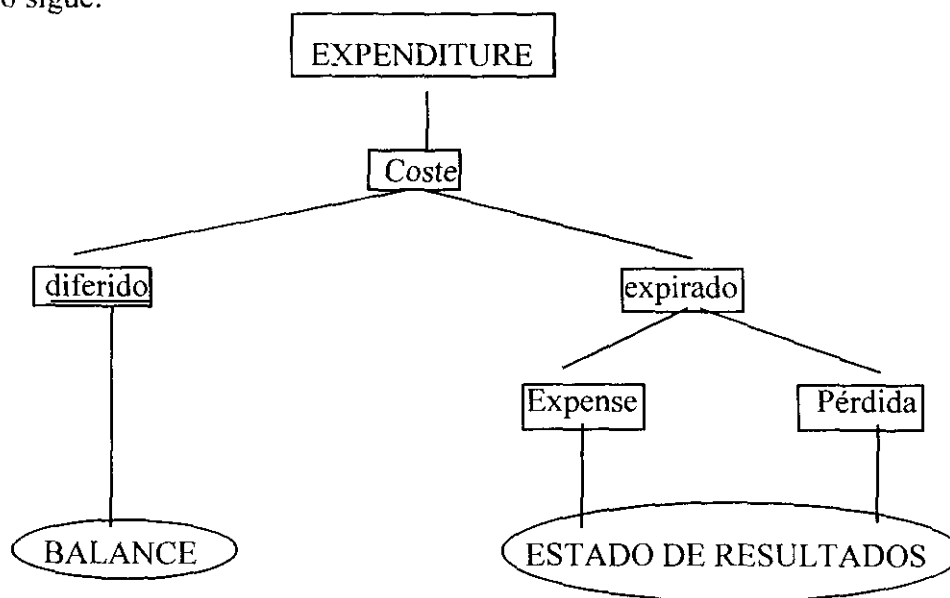
Para no dejar lugar a conjeturas también se señalaban aquellas partidas que no debían considerarse como gastos: los reembolsos de préstamos, gastos de adquisiciones de activos o distribuciones, todos ellos de los propietarios así como los ajustes de gastos de períodos pasados. Seguidamente, en el párrafo 155 se exponía que los gastos eran costes asociados a los ingresos del período directamente, aunque también indirectamente. Había tres tipos de gastos que presentaban problemas de reconocimiento contable:

- a) costes directamente asociados a un ingreso concreto del ejercicio. Como método de reconocimiento se señalaba la asociación causa-efecto. Por ejemplo, las comisiones de ventas se reconocerán como gasto cuando se produzca el ingreso.
- b) costes asociados con ingresos de otros períodos. Se reconocerá contable según una distribución racional y sistemática como, por ejemplo, los gastos de depreciación de activos fijos.
- c) costes que no estuvieran asociados con cualquier otro período. Se reconocerán de inmediato como pérdida, como sucede, por ejemplo, con los gastos de investigación y desarrollo activados en una patente que es registrada pero que, por circunstancias ajenas a la empresa (otro desarrollo tecnológico que eclipse al recogido bajo nuestra patente y que sea más ventajoso), carece de la capacidad de generar ingresos futuros.

Otro de los temas que recoge este estudio son los relacionados con el registro contable, realización y reconocimiento de los gastos. En principio, las disminuciones de activos relacionados con los gastos no se registrarán si proceden de circunstancias en las cuales la empresa no participa directamente. Por ejemplo, los cambios de precio de los recursos productivos de la misma no se reconocerán hasta que la transacción no se haya efectuado. Otro aspecto era el registro contable de los gastos que tampoco se realizaran hasta que no se hubiera producido un intercambio, es decir, hasta que no se cumpliera el principio de realización.

En el SFAC No. 3 se definen los gastos como las salidas u otros consumos de activos o aparición de pasivos (o una combinación de ambos) durante un período producidos del envío o producción de bienes, prestación de servicios o de llevar a cabo otras actividades que constituyen la actividad principal de la empresa. Al igual que la definición de los ingresos se trata de una mezcla entre dos tendencias: la destinada a definir de manera genérica y conceptual los términos de la contabilidad o bien la tendencia basada en recoger las partidas a incluir en cada término. El FASB utiliza una mezcla de ambas tendencias: primeramente concreta la parte teórica y después se detiene en describir someramente de dónde proceden o cómo se generan dichos giros .

En lo referente a los gastos puntualizar que se trata de una definición restringida del concepto de gasto utilizado por la empresa para generar ingresos de la actividad normal de la empresa. Como recogen Broto y Córdor (1989, 271), siguiendo a Crowningshield y Gorman, el término de gasto puede entenderse de una manera global como sigue:



Llegados a este punto solamente el gasto expirado (expense) o coste efectivo propio de la actividad de la empresa que no sea una pérdida es el que se incluirá como componente de la cuenta de resultados, como elemento del resultado global.

En lo referente a las pérdidas se definen como los decrementos en el patrimonio neto (activo neto) procedentes de transacciones accesorias de una entidad así como todas aquellas otras transacciones, eventos y circunstancias que afecten a

dicha entidad durante un período de tiempo, exceptuando aquellas que resultan de los gastos o distribuciones a sus propietarios.

En el SFAC No. 5 se recoge el reconocimiento y la valoración de los gastos y las pérdidas, cuando se realizan consumos de beneficios económicos o se producen o descubren pérdidas de beneficios económicos futuros durante un ejercicio económico. Se reconocen, por regla general, cuando se consumen los bienes producidos o enviados, los servicios prestados, así como para otras actividades que constituyen la actividad principal de la empresa, o cuando previo reconocimiento de activos se espera que produzcan reducciones o disminuciones de beneficios. Son de destacar dos cuestiones: el consumo de beneficios o prestaciones para la empresa y la falta o pérdida de beneficios futuros.

La NIC-M del IASC define los gastos como *“los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones 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 relacionadas con las distribuciones realizadas por los propietarios de ese neto patrimonial”*. Y al igual que ocurre con los ingresos, dentro de esta conceptualización se incluyen tanto las pérdidas como los gastos ordinarios. En esta definición podemos destacar dos partes principales:

- a) se trata de decrementos en el beneficio económico de una empresa que no surjan de las distribuciones a los propietarios de la misma.
- b) son disminuciones del patrimonio neto de la empresa bien por: 1.- decrementos del valor de los activos o bien 2.- surgimiento de las obligaciones empresariales.

Siguiendo el principio de prudencia se recogen dentro de los gastos tanto partidas de pérdidas realizadas como no realizadas, como las producidas por el efecto que los incrementos en el tipo de cambio de la moneda extranjera tienen sobre los préstamos tomados por la empresa en esa moneda. En cuanto a su reconocimiento, también la NIC-M señala que se contabilizará cuando ha surgido un variación neta

negativa en el patrimonio neto de la empresa, estableciendo como condiciones, a diferencia de los ingresos, que pueda medirse con fiabilidad y que exista correlación entre los ingresos y los gastos. También diferencia los gastos ordinarios de los excepcionales.

La **Cuarta Directiva** nada establece sobre una definición conceptual de los gastos; si bien en la sección 6 relativa a las disposiciones particulares sobre ciertas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias señala qué partidas deben incluirse dentro de la partida de gastos extraordinarios y como el impuesto sobre el resultado debe agruparse e inscribirse en la cuenta de pérdidas y ganancias. En la sección siguiente sobre reglas de valoración sí que se especifica el tratamiento contable de determinados gastos como los gastos de establecimiento, las dotaciones a las amortizaciones, los gastos de investigación y de desarrollo y las provisiones.

En cuanto a la **legislación española** se recogen los mismos contenidos que los expuestos en la IV Directiva. Ni el Código de Comercio ni el TRLSA exponen ninguna definición, simplemente se limitan a tratar algunos problemas o matizaciones sobre gastos concretos, como hemos visto anteriormente. En nuestro plan se incluyen todas las partidas de gastos en el subgrupo 6 del PGC, cuya encabezamiento señala que se incluyen bajo este epígrafe: *“aprovisionamientos de mercaderías y demás bienes adquiridos por la empresa para revenderlos, bien sea sin alterar su forma y sustancia, o previo sometimiento a procesos industriales de adaptación, transformación o construcción; comprende también todos los gastos del ejercicio, incluidas las adquisiciones de servicios y de materiales consumibles, la variación de existencias adquiridas y las pérdidas extraordinarias del ejercicio”*.

En resumen, la normativa comunitaria y nacional se caracterizan por no delimitar el concepto de gasto. Simplemente se limitan a recoger qué conceptos incluir dentro del epígrafe de outputs en la cuenta de resultados de una empresa concreta. Del mismo modo se expresa el Diccionario para Contadores de Kohler<sup>72</sup> al recoger como gasto *“el coste expirado: cualquier partida o clase de coste una actividad”*.

---

<sup>72</sup>Véase Cea García, J.L. (Coord.) (1989, 270).

El documento de AECA nº17 trata de manera específica los gastos, definiéndolos como “*el 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*”. Además añade que se incorporarán a resultados tanto los gastos del ejercicio realizados como las disminuciones potenciales, “*siempre que se deriven de acontecimientos probables y que se puedan cuantificar razonablemente*”. Pero también concreta qué se debe incluir en su importe monetario, es decir: -los costes expirados o cancelados en el ejercicio, como consecuencia de activos que han causado baja, pasivos reconocidos o servicios prestados, como contraprestación en una transacción; -la fracción imputable al ejercicio de las disminuciones patrimoniales cuyo importe se distribuye entre varios ejercicios (gastos a distribuir en varios ejercicios, amortizaciones); -las pérdidas que ponen de manifiesto disminuciones reales o previsibles en el valor de los activos y los pasivos reconocidos o activos cedidos a título gratuito.

Parece que AECA aúna todos los conceptos que puedan hacer que su no consideración aumente ficticiamente el resultado y evitar graves problemas para el futuro de cualquier empresa. Es lógico pensar que esta partida debe concretarse claramente ya que su no consideración de cara a la toma de decisiones relativas a rentabilidades, a aumentos de gastos, a posibilidades de expansión, a calcular el coste unitario de los productos para fijar los precios, a realizar elecciones entre un sistema de gestión u otro,... La gran cantidad de implicaciones que conlleva una buena delimitación en las partidas de gastos determina que las definiciones de AECA sean plausibles.

#### **4.3.2.- DEFINICIONES Y CLASIFICACIÓN**

Al igual que sucedía para los ingresos, existe multitud de definiciones para concretar el concepto a tratar en este epígrafe. Algunos autores definen gasto como una disminución de neto o como toda partida del grupo seis del PGC español. Otras definiciones dadas por los académicos españoles según el estudio realizado por Rodríguez Ariza y otros (1993, 491) son: equivalente monetario de la compra; inversión en servicios para obtener ingresos correlacionados; compras y minoraciones de activo necesarias para obtener un ingreso; disminución de neto propio (explotación); parte consumida o utilizada en el ejercicio administrativo a que se refiere la cuenta de resultados; consumo de factores ordinarios o extraordinarios producido en la actividad empresarial; quebranto necesario para el desarrollo de la actividad de la empresa cuyo importe se recupera generalmente con el producto de las ventas; más o menos lo mismo que compra: adquisición; adquisición de bienes o servicios por parte de la empresa, lo que origina un pago o un endeudamiento; adquisición de medios productivos necesarios para el desarrollo de toda actividad económica; equivalente monetario de la adquisición de bienes y servicios que no se administran como existencias.

Siguiendo el paralelismo con los ingresos la definición de gasto es la siguiente: “*la traducción monetaria del flujo correspondiente a la disminución patrimonial que se deriva de las transacciones económicas*”. Si desglosamos esta exposición podemos considerar los siguientes contenidos:

⇒ *traducción monetaria*: es decir, que se trata de un concepto valorable en dinero y que se debe contabilizar, en principio, cuando se pueda conocer dicha corriente monetaria.

⇒ *flujo*: se trata de una corriente, producto de un intercambio de algo por algo

⇒ *disminución patrimonial*: todo gasto produce un decremento patrimonial, bien por un activo eliminado o por un pasivo contraído.

⇒ *fruto de transacciones económicas*: los gastos surgen como resultado de un intercambio de bienes entregados o cedidos y servicios prestados a terceros por la empresa por la que nazca una contraprestación o un derecho a la misma.

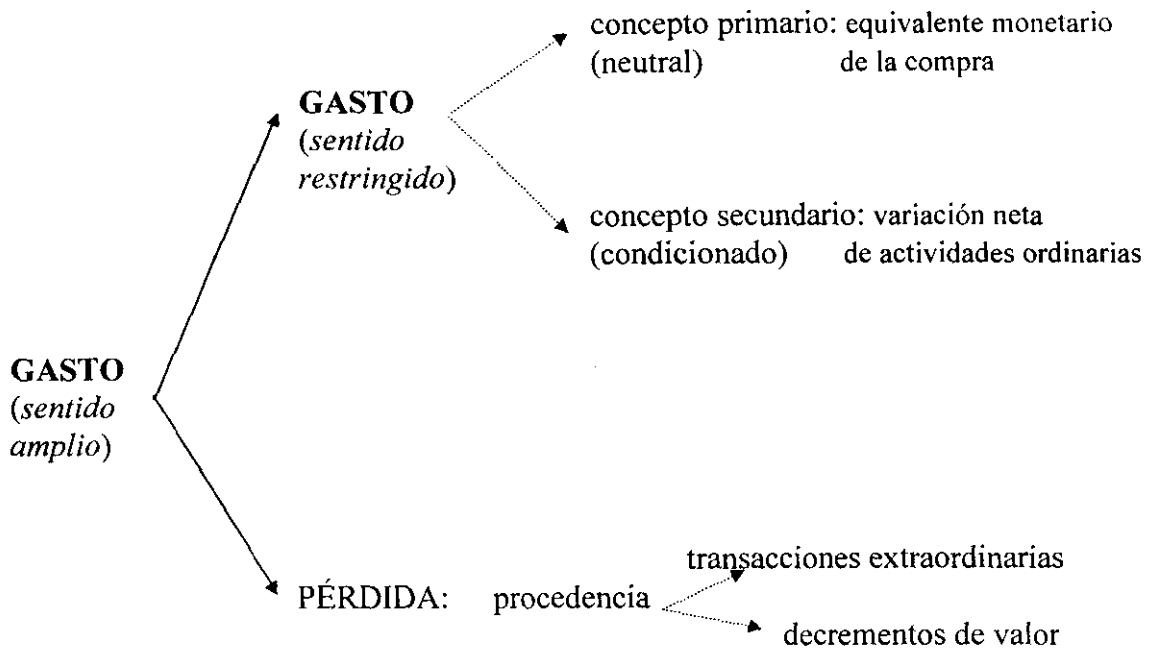
Otro aspecto a considerar es el que hay que delimitar qué se incluye o qué abarca el concepto de gasto. Tanto las normas internacionales de la IASC como las disposiciones del FASB plantean una concepción de gasto desde una perspectiva de salida. El activo puede disminuir por multitud de razones, y el gasto es una de ellas. De este modo podemos hablar de dos concepciones básicas, como expone Cándor López (1990, 688-689):

a) Una **concepción amplia**, en la que se dan cabida todos los flujos reales. Es decir, que todos los decrementos de activo neto son considerados gastos, a excepción de los repartos de capital. Es una postura recogida por el marco conceptual de la IASC y el propio PGC español.

b) Una **concepción restringida**, en la que sólo se consideran los flujos reales derivados de la actividad propia de la empresa. Es decir, que los gastos solamente son aquellas disminuciones procedentes de las operaciones de explotación..

Estas matizaciones son relevantes puesto que incluir en el resultado un gasto que no sea tal puede provocar problemas por el posible reparto de beneficios que no son tales, por ejemplo. A esto tenemos que añadir el problema de la valoración. Para resumir estas dos concepciones veamos en paralelismo con los ingresos el siguiente esquema:





Es decir, la consideración de gastos en sentido amplio conlleva la inclusión dentro de este concepto tanto de las variaciones de neto ocasionados por compras, adquisiciones de servicios así como pérdidas extraordinarias por compras de un inmovilizado, por disminuciones en los tipos de cambio... Mientras que el gasto restringido se limita a la variación de neto por la realización de actividades ordinarias.

Definido el concepto de gasto, sus diferentes **clasificaciones** las podemos resumir en el siguiente cuadro:

**CUADRO 27**

CRITERIOS	TIPOS DE GASTOS
Actividad	- ordinarios: de explotación y financieros - excepcionales
Naturaleza de las operaciones	-por aprovisionamiento de bienes almacenables -por servicios exteriores -financieros -derivados del uso o cesión del capital real -gastos de personal -correcciones de valor -impuestos -otros gastos

Fuente: elaboración propia

### 4.3.3.- PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y RECONOCIMIENTO

Además de la dificultad a la hora de elegir una definición precisa de gasto se añade la de medirlos. Dos son las posiciones doctrinales a la hora de contabilizarlos:

- *Visión de los gastos como disminuciones del activo neto:* se miden en base al precio de cambio de los bienes y servicios en el momento en que se utilizan en las operaciones de la empresa. Para Hendriksen (1974, 207) “*son los aspectos desfavorables de las operaciones de ingreso y representan el sacrificio económico necesario para obtener éste*”.
- *Visión de los gastos como presentación de las corrientes de efectivo de la empresa:* se miden en función de las transacciones en que participe la empresa.

En cualquier caso, según Hendriksen se trata de medir los “*importes asignables al ejercicio corriente y diferir hasta ejercicios futuros aquellos importes que representen transformaciones de bienes o servicios que se utilizarán en ejercicios futuros*”. Existen tres medidas: el precio de adquisición, el coste corriente y el coste de oportunidad.

Como regla general, la valoración de los **gastos** se hará por el importe de los bienes entregados, consumidos o aplicados en contrapartida. Dependiendo de cada activo o servicio utilizado se considerarán reglas concretas, que se describen en las normas de valoración del inmovilizado, gastos diferidos, valores negociables, créditos, diferencias de cambio e impuestos. Sin embargo, las partidas que más problema presentan son las que necesitan la determinación de costes, debido a la existencia de multitud de factores de carácter subjetivo. Por poner un ejemplo claro, la valoración del coste de las mercaderías vendidas presenta dificultades debido a que si se compran mercancías a diferentes precios, el cálculo del consumo de las mismas no está tan claro. La elección del método del coste medio ponderado, del LIFO, FIFO... añaden subjetividad a la magnitud calculada.

La problemática de los costes no supone contabilizar internamente todos los gastos, solamente aquellos consumos realizados en el período o en períodos anteriores pero que afecten a los ingresos del período objeto de cálculo: -consumos realizados en el mismo lapso de tiempo, siempre que se hayan fabricado los productos o servicios en el mismo período en el que se venden; y -consumos en períodos anteriores cuando se vendan productos fabricados en períodos pasados. Dicho con otras palabras, se incluyen en la contabilidad de costes aquellos que provengan de los productos vendidos, unidos a los costes generales de administración y gestión. Su principal problema es su asignación temporal. Para Carmona y Carrasco (1994, 28) mediante la asociación es posible, o al menos se intenta, *“objetivar el hecho de que no es posible relacionar de forma inequívoca un gasto de este tipo a un período concreto, o a un ingreso concreto”*.

Ya hemos diferenciado el concepto de coste de los gastos. Aquellos se pueden clasificar en directos e indirectos. Los directos son los que forman parte del proceso productivo y su valor es activado al producto terminado directamente. Según Iruretagoyena (1994, 17) son aquellos que *“guardan una relación directa con el producto o sección que los ha ocasionado, son fácilmente identificables con el producto o sección y pueden ser afectados al producto o sección sin tener que recurrir a medios de reparto especiales”*. Estos son principalmente la materia prima y la mano de obra directa. Los costes indirectos, por su parte, son aquellos que, por el contrario, no son directos, es decir, que al ser comunes a dos o más productos o secciones, resulta difícil imputarlos a cada producto o sección. De ahí que haya que acudir a criterios más o menos objetivos para su reparto. Se agrupan en tres bloques: -mano de obra indirecta, -depreciación industrial y -servicio de fábrica o costes de conversión. Se pueden agrupar en lo que se ha venido a denominar *“gastos generales de fabricación”*.

El problema surge, por tanto, a la hora de imputar los costes del proceso productivo, que varía según el modelo que elija la empresa. Estos costes conformarán posteriormente, los gastos de los productos vendidos. Pero existen varios modelos

contables principales de asignación de costes; -siguiendo a Saez Torrecilla y otros (1993, 36)- son los siguientes:

- a) *método del coste completo o full costing*: que engloba todos los costes del producto.
- b) *método del coste variable o direct costing*: que imputa al producto el coste variable mientras que los costes fijos se imputan a resultados.
- c) *método del coste de imputación racional*: que consiste en incluir en el coste de los productos vendidos una parte de los costes fijos en función de su actividad y todos los costes variables.
- d) *método del coste basado en las actividades (ABC)*: formando los costes finales de venta como los costes directos e indirectos asociados a ciertas actividades, aquellas que añaden valor a los productos.

Por otra parte, la norma de valoración 17ª del PGC español recoge la contabilización de las compras de un modo más específico. Por ejemplo, añade que los descuentos y similares incluidos en factura que no tengan carácter financiero se considerarán como menor importe de la venta. Son normas particulares para el caso de las compras, al igual que sucedía para los gastos. Estas reglas específicas las recogemos resumidas en el siguiente cuadro:

**CUADRO 28**

<b>CONCEPTOS</b>	<b>AFECTA A LOS GASTOS</b>	<b>CONTABILIZACIÓN</b>
<b>Descuentos en factura</b>	Menor importe de la compra	En el momento en el que se registre la compra
<b>Intereses implícitos o explícitos de créditos</b>	No compensación de gastos	Se contabiliza separadamente
<b>Descuentos o bonificaciones fuera factura</b>	No alteran la cifra de gastos contabilizada	Se recogen en cuentas separadas
<b>Gastos o pérdidas inherentes a la compra</b>	Aumentan el valor de la compra excepto el IVA soportado deducible	Cuando sean ciertos se contabilizarán dentro de los gastos de adquisición
<b>Descuentos y similares por pronto pago</b>	No afecta a los gastos	Como ingreso financieros, tanto si están en factura como si no.

Fuente: elaboración propia.

Al igual que con los ingresos puede ocurrir que se reconozca un gasto y transcurra un cierto tiempo hasta que se convierta en un salida neta de tesorería. Para la empresa cuando más tiempo tarde mejor, puesto que está disponiendo de un dinero

que no le pertenece. Además contabilizar los gastos a precio de adquisición tiene ventajas que los ingresos no poseen. En resumen, siguiendo el esquema de AECA la valoración de gastos varía según unas u otras situaciones:

**CUADRO 29**

<b>TIPO DE PARTIDA</b>	<b>PARTIDA</b>	<b>EJEMPLO</b>	<b>VALORACIÓN</b>
a) Partidas ciertas	-consumos de factores no almacenables	Tributos, gastos financieros, primas de seguros	No presenta problemas de valoración. Por precio de adquisición
	-consumos y salidas de factores almacenables de ciclo corto.	materias primas, auxiliares, coste de productos vendidos...	Se necesita seleccionar un criterio de elección de inventarios como inventarios permanentes, coste ponderado...
	-gastos plurianuales no almacenables.	gastos de constitución o de primer establecimiento	Problema de imputación temporal a lo largo de varios ejercicios.
	-consumos de factores almacenables de ciclo largo.	amortizaciones inmovilizado material o inmaterial	Problema de imputación a períodos y a productos
b) Partidas concretas e indeterminadas	-gastos sin cuantía fija pero que ocurren seguro	daños por un siniestro sin cuantificar, depreciación de mds.	estimar el importe de los gastos según el criterio de devengo
c) Partidas indeterminadas	-gastos sin cuantía fija y sin certeza de ocurrencia	riesgos por insolvencias, provisiones por garantías postventas	estimaciones según las contingencias presentadas

Fuente: Documento nº 17 AECA y elaboración propia.

En cuanto al **reconocimiento de los gastos**, al igual que con los ingresos, AECA establece el problema del reconocimiento de una transacción como gasto a la determinación de las condiciones que deben cumplirse para registrarlos. Los criterios para decidir cuando incorporarse a los resultados de la empresa, al importe al que deben registrarse y al concepto al que corresponden vienen recogidos en este apartado.

En cuanto a las condiciones para su reconocimiento y su imputación temporal dos son, en principio, los aspectos a analizar: a) las condiciones para el reconocimiento de los gastos en contabilidad y b) la imputación temporal de los mismos. Esto es:

a) Uno de los problemas más importantes de los gastos es **cuándo** deben **incorporarse** los gastos **a los resultados** del ejercicio, en función del reparto temporal que surja de la periodificación. Según AECA las condiciones que deben cumplir los gastos para reconocerlos contablemente son:

- 1.- que haya tenido una disminución cierta del patrimonio o bien,
- 2.- cuando, aún tratándose solamente de una disminución potencial, ésta sea probable y pueda cuantificarse de manera razonable. Según el documento mencionado "*esta condición constituye una diferencia significativa con respecto al caso de los ingresos*". Se debe a la aplicación del principio de prudencia, preferente y obligatorio en nuestra normativa contable.

Hendriksen (1974, 210) considera que "*se incurre en un gasto cuando se consumen o utilizan bienes o servicios en el proceso de obtener ingresos*". Es lo que denomina "proceso de apareamiento" de los gastos sobre los ingresos. En palabras de la Asociación Norteamericana de Contabilidad recogida por el mencionado autor el apareamiento es "*el resultado de contabilizar o presentar los gastos con base en una relación de causa y efecto con los ingresos contabilizados o presentados en los informes*". Todo ello exige dos requerimientos para reconocer los gastos: 1. la asociación de los gastos a un ingreso. 2. la presentación de los gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias del mismo ejercicio en que se presenta su ingreso correspondiente.

Sin embargo y a pesar de existir lo que se denomina apareamiento directo donde se cargan los gastos en el momento de reconocer su ingreso correspondiente, surge el inconveniente de los apareamientos indirectos, debido a que es difícil dicha asociación entre un gasto a su ingreso puesto que no se puede relacionar. Un ejemplo pueden ser los gastos de publicidad. Se desconoce el efecto que tendrá en los ingresos, en qué cuantía y cuándo; aunque no dudamos de su incidencia positiva en las ventas.

b) Otro problema que plantea el reconocimiento de los gastos es su **imputación temporal**. Procedentes de activos dados de baja en inventario provocará dos circunstancias: que el coste de los activos venga asociado a un gasto según el principio de correlación o que no pueda esperarse a la generación de ingresos asociados en el futuro, procediendo a su cancelación. En segundo lugar, el reconocimiento de los ingresos de un período implica la imputación de sus gastos asociados, a pesar de que a veces haya que realizar estimaciones, independientemente del momento de pago.

#### **4.3.4.- LOS PRINCIPIOS CONTABLES QUE AFECTAN A LOS GASTOS**

A los gastos les resultan aplicables todos los principios contables debido, sobre todo, a la importancia que este concepto tiene en el devenir empresarial de los negocios y las implicaciones económicas que conllevan: éxito, inversiones, expansión, continuidad, rentabilidad... Ya que los gastos constituyen una parte esencial para la consecución de ingresos y, por tanto, para obtener beneficios, los principios contables vienen a regularlos, principalmente en lo que se refiere a su reconocimiento. Los principios contables que afectan de manera más directa a los gastos contables de una empresa por orden de prelación:

En primer lugar nos encontramos con el **principio de empresa en funcionamiento** que viene a delimitar las condiciones para el reconocimiento de los gastos. Además condiciona a otros postulados como el del devengo, correlación de ingresos y gastos y uniformidad. En cuanto al principio de devengo la continuidad de la empresa evidencia la aplicación del mismo, condicionando que se calcule el resultado de forma periódica. Respecto al de correlación se justifica la activación de determinados gastos ya que se espera generen ingresos en el futuro. Con otras palabras, el principio de gestión continuada justifica la periodificación contable.

Si el anterior principio justifica la delimitación de los gastos, el **principio de registro** nos señala cuáles son las condiciones para el reconocimiento de los gastos en contabilidad así como la imputación temporal de los mismos, es decir, su periodificación. Este principio afecta a la consideración de reconocer un gasto en un ejercicio o en otro, provocando, por ejemplo, no repartir dividendos en un ejercicio y sí hacerlo en otro. Cuestiones de imagen, confianza de los accionistas, ... pueden hacer que este postulado tenga más importancia que la que en un principio presuponemos. Puede que no sea igual incluir determinadas cuantías de gastos en un ejercicio que otro si tenemos en cuenta también la evolución positiva o negativa de los ingresos. Si los

inputs en un ejercicio no son suficientes para cubrir todos los gastos -con independencia del período al que le correspondiera- sería interesante incluirlos en otro ejercicio donde las entradas sean superiores; todo ello, matizando, siguiendo el objetivo de imagen fiel perseguido por las cuentas anuales.

Y es el principio de registro el que al imponer el registro de los hechos contables cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen el que fundamenta el siguiente principio de gran importancia para el reconocimiento de los gastos: el **principio del devengo**. La imputación temporal de los gastos se realizará en función de los flujos de bienes y servicios que los originan, produciéndose con frecuencia ciertos desfases entre la corriente real y la monetaria. Este postulado está relacionado con el de correlación de ingresos y gastos y con independencia de cuándo se pague el gasto deberá reconocerse cuando se genere la corriente real de bienes o servicios. Este principio *“al determinar la imputación de ingresos y gastos cuando se produce la corriente económica permite ajustar los desfases entre ésta y la corriente financiera a través del mecanismo de periodificación”*, según Martínez Conesa (1996, 442). Se trata, de este modo, de conocer qué gastos son anticipados y cuáles diferidos. Para Montesinos y otros (1989, 210) *“un gasto devengado es aquel que se reconoce contablemente como tal, imputándose a partidas del balance o de los resultados de acuerdo con unas reglas de afectación”*.

Por otra parte, para el reconocimiento de los gastos y los ingresos existen varias alternativas además del principio de devengo. La opuesta es el criterio de caja, que establece que los gastos se contabilizarán cuando se paguen y los ingresos cuando se cobren. Otra posibilidad es la solución denominada “modified accrual basis” o devengo modificado según la cual *“los gastos deberían reconocerse en el ejercicio en el que se genera la obligación (pasivo), si son medibles”*, siguiendo a Montesinos y otros (1989, 214). Sin embargo, la práctica contable española obliga a la utilización del principio del devengo.

Ya delimitado el momento en el que el gasto se ha producido se debe correlacionar con el ingreso que fundamenta dicha merma. Se regula por el **principio**



**de correlación de ingresos y gastos** siendo necesario reconocer en el mismo ejercicio los gastos vinculados a los ingresos. Pero no está muy claro dicho “hermanamiento”. En ocasiones este principio plantea dudas, por ejemplo, a la hora de contabilizar un gasto que, por su cuantía y su vinculación a la empresa en un período superior al ejercicio económico, se difiere en varios ejercicios. Esto es, los gastos de primer establecimiento se deberían distribuir a lo largo de toda la vida de la empresa puesto que los ingresos vinculados a los mismos no tienen un límite temporal de cinco años, como expone el PGC. Otro ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo que son gastos del ejercicio pueden considerarse activo si, entre otros requisitos, esperan que generen rentabilidad en el tiempo. Ello es consecuencia del efecto distorsionador del principio de prudencia.

El **principio de prudencia** constituye una convención contable básica en nuestra regulación. Siguiendo a Martínez Conesa (1996, 445) si los principios de devengo y correlación nos señalan cuándo y cómo reconocer los gastos, el de prudencia condiciona su reconocimiento nada más exista una posibilidad potencial; mientras que para los ingresos se requiere que estén concretados razonablemente, que su concreción “*esté razonablemente asegurada*”. Citando textualmente el principio recogido en el PGC “*los ingresos y ganancias generalmente no son reconocidos hasta que se realicen o sean realizables*”. Se “justifica” así el tratamiento asimétrico del principio de prudencia en cuanto a las condiciones diferentes para reconocer un gasto y un ingreso. Se cuestiona este principio, sobre todo, porque su justificación no tiene coherencia conceptual.

Además, Broto y Córdor (1989, 282-283) señalan que a pesar de esta práctica de reducir los resultados se está “*potenciando la sobrevaloración de los resultados futuros, ya que al expirar los costes de los activos éstos estarán infravalorados (...); la aplicación continuidad del principio de prudencia y del principio de uniformidad conduce, más que a una infraestimación del resultado, a la creación de reservas ocultas*”. Sin embargo, la NIC-M en su apartado 37 señala que es necesaria una cierta precaución a la hora de realizar las estimaciones bajo condiciones de incertidumbre pero que “*el ejercicio de la prudencia no permite, por ejemplo, la creación de*

*reservas ocultas o provisiones excesivas, la minusvaloración deliberada de activos o ingresos ni la sobrevaloración consciente de obligaciones o gastos, porque de lo contrario los estados financieros no resultarían neutrales y, por tanto, no tendrían la cualidad de fiabilidad*". Ninguna limitación de este tipo impone nuestra normativa contable lo que puede, en ocasiones, provocar reservas ocultas que dañen la pretendida imagen fiel del resultado. Surge una pregunta: ¿tiene prioridad el principio de prudencia o prevalece antes que ningún principio el objetivo de los estados financieros, esto es, la imagen fiel?. El PGC español parece, siguiendo el principio de prudencia al pie de la letra y sin limitaciones de ningún tipo, que da prioridad al mismo, en detrimento de la "claridad" informativa.

Para Machado Cabezas (1996, 811) "*el principio de prudencia es una forma de hacer frente a la incertidumbre que rodea al mundo de los negocios y a la frecuente tendencia al optimismo de los administradores y empresarios*". Se puede considerar como un mecanismo de "defensa" para la empresa; es quizás mejor para la estabilidad de la empresa calcular el beneficio mínimo posible antes que el mayor. Se trata de "cubrir las espaldas" a la empresa ante el riesgo de reflejar la contabilidad de unos resultados no reales, sino inflados; a pesar de que se perturbe la imagen fiel de la situación económica y financiera del negocio.

También se tendrán en cuenta esos riesgos y pérdidas si sucedieran entre la fecha de cierre del ejercicio y la de las cuentas anuales; reflejándose en la memoria y en el informe de gestión, en caso de sociedades de capital. Se trata de hacer cumplir criterios de máximo conservadurismo en las empresas, debido al "miedo" que el legislador tiene de calcular un resultado mayor y que se reparta. Ello provocaría la descapitalización de la empresa. Se intenta mantener una postura conservadora en la valoración. Además se puntualiza el hecho de que independientemente de si existen beneficios o pérdidas en el ejercicio se deban considerar toda clase de depreciaciones.

Por lo tanto, los efectos que este principio tiene sobre los gastos pueden resumirse en:

- necesidad de un menor nivel de certeza respecto a su concreción futura que los ingresos para contabilizarlos
- contabilización de un importe de gasto que son meras aproximaciones es muchos casos, lo que provoca fuertes matices subjetivos en su cuantificación
- que los gastos se reconozcan inmediatamente que se incurra en ellos o se conozca su probable existencia
- dificultad de activación de los mismos
- obligatoriedad de ajustar el coste de los activos inmovilizados en cada ejercicio para estimar el gasto atribuible por su depreciación
- considerar los consumos a precio de adquisición en el momento de su adquisición.

El SFAC 2 del FASB -siguiendo a Broto y Córdor (1989, 288)- señala que se puede considerar mantener una postura conservadora pero con dos salvaguardas:

- a) Si dos estimaciones a cobrar o pagar en el futuro son equiparables, la prudencia observa que se utilice la estimación menos optimista; en cambio, si las dos cuantías no fueran equiparables, el conservadurismo nada establece sobre utilizar la cantidad más pesimistas, sino la más probable.
- b) El conservadurismo nada determina sobre retrasar el reconocimiento del resultado más allá del momento en que se tiene evidencia de su existencia, *“ni justifica el reconocimiento de las pérdidas antes de que haya adecuada evidencia de que se haya incurrido en ella”*.

Creemos importantes estas dos matizaciones, que motivan una aplicación razonable del principio de prudencia y que la legislación española no considera. Una aplicación “al pie de la letra” del mismo podría tener consecuencias nefastas para considerar la información que surge útil para la toma de decisiones. Quizás sería más conveniente dar una información no mediatizada por el principio de prudencia pero que la no aplicación del mismo a la hora de crear reservas ocultas motivara una información específica. Ante la incertidumbre se podría dar información suficiente para que, así, cada usuario de la información pudiera tomar decisiones sin estar mediatizadas por la postura optimista o pesimista de los administradores, teniendo

siempre en cuenta las limitaciones o perjuicios de no aplicar los principios más conservadores de la contabilidad.

Otra implicación importante a tener en cuenta que tiene la aplicación del principio de prudencia es la posibilidad de activación de gastos. Según la normativa se permite que determinados gastos sean considerados activo o mayor valor de un activo cuando: -el gasto no se haya devengado, -el activo no esté en condiciones de puesta en funcionamiento y -el gasto pueda ayudar a generar ingresos en el tiempo. Si no se cumplen las condiciones establecidas para dicha activación, se deben de considerar pérdidas, por aplicación del principio de prudencia. Esta afirmación tiene una gran importancia porque difiere de incluirse un gasto (que disminuiría los beneficios o aumentaría las pérdidas) en resultados a incluirse en el activo, dentro del balance.

En resumen, el principio de prudencia tiene serias implicaciones contables en la cuenta de resultados y no sólo por el mismo sino también en unión al principio de correlación, uniformidad,... Añadir que estas diferencias de interpretación no son un hecho aislado sino que afectan directamente y, con excesiva frecuencia, a los resultados contables de las empresas. Las implicaciones que una sobrevaloración de gastos potenciales puede tener sobre el beneficio y la imagen de la empresa, por ejemplo, en el reparto de beneficios, también supone tenerlas en cuenta. No olvidemos que hay ciertos riesgos cuantificados en gastos que reconociéndose nada más sean conocidos por la empresa puede suponer un lastre vital para la empresa ya que empeore, por ejemplo, las condiciones con unos proveedores desconfiados. Si esos riesgos, que son meramente potenciales, no se reconocieran quizás la empresa no tendría otros problemas añadidos como pueden ser esos proveedores.

Otro principio que afecta, sobre todo a la presentación de la información contable, es el **principio de no compensación**. Se justifica en la necesidad de dar información suficiente para que la toma de decisiones no sea errónea. No afecta al cálculo del resultado contable directamente sino a la calidad de la información, dentro de la cual se encuentra la claridad de los datos contables recogidos en las cuentas anuales.

Desde el punto de vista de la valoración de los gastos también hay que considerar el **principio del precio de adquisición** que establece que los gastos se deberán valorar, como norma general, por el precio de coste de los bienes o servicios recibidos o por recibir. El principal problema a la hora de valorar los gastos es cuando, en aplicación del principio de prudencia, se deban valorar sin haber ocurrido (partidas potenciales) o cuando las partidas sean indeterminadas en cuanto a su ocurrencia y a su cuantía. Por ejemplo, el precio de adquisición no existe a la hora de estimar el gasto de una actividad realizada por la empresa para sí misma.

Por su parte, el **principio de uniformidad** determina que una vez adoptado un criterio para el tratamiento contable de los gastos se deberá mantener en el tiempo y en el espacio en tanto en cuanto no se alteren los supuestos que han motivado la elección de dicho criterio. En este caso se deberá informar oportunamente en la memoria. Se viene a garantizar de este modo la comparabilidad de los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para finalizar, el **principio de importancia relativa** estipula que la presentación de ciertas partidas de gasto se pueden agrupar o desagregar. Afecta, sobre todo, a la información de las cuentas de resultados y viene a jerarquizar la prioridad de unos principios sobre otros cuando la importancia de aplicar uno sea mejor a la hora de alcanzar la tan “ansiada” imagen fiel de los resultados.

En resumen, la aplicación de los principios contables tienen una gran incidencia en los gastos, tanto en su reconocimiento, su cuantificación como en su presentación en la cuenta de resultados, sobre todo, los de principios de prudencia, correlación y devengo. Vienen a determinar tanto qué gastos se contabilizan así como cuándo y por qué cuantía.

#### **4.3.5.- PRESENTACIÓN DE LOS GASTOS EN LAS CUENTAS ANUALES**

En las cuentas anuales se incorpora información relevante en cuanto a los gastos según los criterios de presentación de la información financiera; esto es :

a) En la *información recogida en la cuenta de resultados* deberán aparecer separadamente los gastos de explotación, diferenciando en cualquier caso los consumos de explotación de los gastos de personal y las dotaciones de las amortizaciones y provisiones. Se descompone el coste de las ventas en todos sus componentes: mano de obra, desgaste de los inmovilizados, consumos, provisiones... Es cada vez más normal que los resultados empresariales en años de crisis sean positivos basándose en unos gastos de explotación menores de lo normal, reduciendo por ejemplo provisiones o dotaciones y manteniendo una buena imagen. No pueden ocultarse, debiéndose analizar correctamente la política seguida.

También deberán figurar los gastos financieros de deudas a largo plazo con vencimiento a corto en el Debe dentro de los “gastos financieros y gastos asimilados”. Es decir, que se deberá separar el gasto ordinario de explotación del financiero, incluyendo las diferencias negativas de cambio en moneda extranjera. La buena gestión de estos gastos, siendo los menores posibles, evaluará al departamento financiero.

De forma separada aparecerán también los gastos extraordinarios o atípicos, así como los de ejercicios anteriores y los derivados de cambios en los métodos contables. Muchas veces se intentarán ocultar o contabilizar dentro de los de explotación para justificar una mala decisión en un momento concreto de la empresa.

b) En *el balance* se recoge información sobre los gastos anticipados y diferidos así como de los gastos a distribuir en varios ejercicios, aunque no de manera desagregada.

c) En el *contenido de la memoria* se deberán detallar los conceptos del balance y de la cuenta de resultados relativo, entre otros, a los gastos. En especial señala AECA que *“se explicarán adecuadamente los criterios con los que se hayan realizado las posibles estimaciones para el cálculo de los importes correspondientes a los gastos del ejercicio”*. Tienen especial trascendencia las dotaciones a provisiones así como las destinadas a amortizaciones.

En cuanto la primera partida recogida como el consumo de mercaderías y el consumo de materias primas en el apartado 17.1 de la memoria señala que se deberá distinguir entre las compras y la variación de existencias. Los rappels y devoluciones de compras serán partidas a matizar separadamente. También en la partida “cargas sociales” deberá separarse claramente las aportaciones y dotaciones para pensiones y otras cargas sociales. Del mismo modo, en la cuenta *“variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables”* se deberá diferenciar los fallidos de la variación de la provisión para insolvencias.

Hay aspectos de las compras que también deben tenerse en cuenta en la memoria. Así las devoluciones y bonificaciones sobre ventas se consideran normalmente como reducciones del ingreso mientras que los descuentos sobre ventas se *tratan como gastos; sin embargo, estos últimos no representan la utilización de bienes o servicios*. Se trataría casi más de una reducción de los ingresos antes que un gasto en cuestión. Como veremos la norma de valoración 17ª especifica estos tratamientos.

Además, todos los gastos realizados por una empresa con su asociada o perteneciente a su grupo se deberán reseñar aparte. La justificación de tal separación se encuentra principalmente en que pueden darse “autotransacciones” que provoquen cambios en los resultados ordinarios -por ejemplo, mediante la adquisición de mercaderías a precios inferiores a los de mercado, disminuyéndose su coste y aumentando ficticiamente el resultado.

Por último, se debe reseñar el importe de los gastos por sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengados en el curso del ejercicio por los miembros del órgano de administración, cualquiera que sea su causa; así como aquellos acontecimientos anteriores y posteriores al cierre del ejercicio que añadan incertidumbre sobre la realización efectiva o superior de los gastos.



## **5.- UN MODELO PARTICULAR DE REFERENCIA: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC**

- 5.1.- Análisis del modelo de cuenta de resultados del PGC.
- 5.2.- El contenido del Haber.
- 5.3.- El contenido del Debe.
- 5.4.- Modificaciones al modelo oficial de cuenta de resultados.

## **5.1.- ANÁLISIS DEL MODELO DE CUENTA DE RESULTADOS DEL PGC**

El modelo de cuenta de resultados español recogido en el PGC de 1990 presenta un enfoque mixto, también denominado convencional. Para Martínez Conesa (1997, 24), esencialmente *“se basa en un enfoque de las transacciones ya que la mayoría de ingresos y gastos se reconocen y miden como consecuencia de estas variaciones, sin embargo, también se reflejan ajustes al cierre del ejercicio de las valoraciones guiadas por el principio de prudencia y empresa en funcionamiento, lo que supone una desviación respecto al enfoque puro de las transacciones, lo que nos va a permitir reconocer ciertas partidas en las que no existe en sentido estricto una transacción”*. Es decir, que el PGC español conjuga una mezcla entre el enfoque transaccional y mantenimiento del capital financiero en términos monetarios lo que permite reconocer ciertos gastos e ingresos -que no pertenecen a uno y/o a otro enfoque en particular- de manera, nos atrevemos a afirmar, arbitraria.

Desde nuestro punto de vista, consideramos que debe mantenerse un criterio homogéneo y coherente para recoger el contenido, las partidas, que conformen los elementos de los informes financieros. De este modo, se conseguirá que la información que suministran sea comprensible para sus usuarios, así como uniforme a la hora de confeccionarla. Sin embargo, en nuestro país las características propias de la información financiera no han cristalizado en el establecimiento de unos fundamentos a la hora de delimitar los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias (tampoco del balance). De ahí que, primeramente, propongamos un criterio homogéneo una vez analizadas las definiciones de ingresos y gastos por la doctrina contable, basado en la variación del neto patrimonial. Esta definición goza de una amplia aceptación y es

fácil de aplicar. Aquello que suponga un aumento del neto será considerado ingreso y todo aquello que lo disminuya conformarán los gastos.

La particularidad de nuestro modelo se fundamenta en su orientación a la hora de elaborarlo. El objetivo del modelo es la conservación del patrimonio (o mantenimiento del capital financiero) como forma de garantizar los créditos de los acreedores y los derechos de los accionistas, principales usuarios de la información financiera en España.

Por otra parte, el balance es un “residuo” donde, después de regularizar, se incluye todo aquello que no forma parte de la cuenta de resultados. Por ejemplo, las partidas (tanto gastos como ingresos) a distribuir en varios ejercicios son variaciones de neto pero se incluyen en el balance sin una definición conceptual clara, en una posición intermedia entre el neto y el pasivo patrimonial. Primeramente se configura la cuenta de resultados y “lo que sobra” al balance.

La respuesta a esta situación de “incoherencia conceptual” la expone el mismo PGC como consecuencia del papel de hegemonía del principio de prudencia en nuestro sistema contable. Y ello conlleva no el cálculo económico del resultado sino el cálculo del resultado repartible. Como señala Montaner Salas (1993, 12) *“el concepto de capital que se encuentra implícito tanto en la normativa mercantil como en el Nuevo Plan Contable es el de mantenimiento del capital financiero medido en unidades monetarias nominales, lo que conduce a una definición del resultado basada en el incremento del capital líquido en términos nominales (...)”*. Y concluye con la tendencia de nuestra legislación a presentar en las cuentas anuales *“el resultado distribuible (que) coincide con el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias”*.

Todo ello está justificado desde un enfoque del concepto de entidad desde el propietario, que deriva en la inexistencia de una conceptualización clara de los términos de ingresos y gastos, y consecuentemente del concepto de resultado, beneficio o pérdida. Se presenta un modelo de resultados que defiende los intereses partidistas de un solo grupo de usuarios como son los acreedores. Para Martínez

Conesa (1997, 26) *“bajo el enfoque del propietario adoptado por el modelo español, el resultado puede definirse como el importe monetario consecuencia del aumento o disminución del neto experimentado en el patrimonio de una entidad correspondiente a los propietarios, y distinto de las aportaciones o distribuciones llevadas a cabo por éstos y de las revalorizaciones legales (...)”*.

En nuestro caso existe, además, la inclusión de excepciones a la consideración genérica de considerar en la cuenta de resultados únicamente “las variación del neto” como pueden ser, por ejemplo, los aumentos de valor de determinados elementos del inmovilizado en aplicación de determinadas políticas legales para diluir artificialmente la problemática de la inflación en la empresa española. La leyes de revalorizaciones y actualizaciones de balances son actuaciones legales, meramente formales (porque no se llega a eliminar el efecto del aumento de los precios en el tiempo), además de no ser sistemáticas sino consecuencia de decisiones políticas.

No obstante, eliminando las aportaciones de los propietarios, las distribuciones a los mismos y los referidos aumentos legales de valor, los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias de un ejercicio económico deberían reflejar todas las variaciones del patrimonio neto producidas en dicho período de referencia como consecuencia de la realización del objeto social de la misma. Sin embargo, esta generalización en nuestra normativa contable se opone a los principios delimitadores de toda la presentación de información económico-financiera. Esto es, que determinadas convenciones de nuestro PGC se enfrentan a esta conceptualización del resultado, en detrimento de una necesaria coherencia conceptual que permitiría la armonización contable de nuestros informes anuales. En consecuencia, y ante las ventajas armonizadoras que supondría aceptar una delimitación conceptual del resultado, el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC presenta las partidas que conforman, positiva y negativamente, el resultado que puede repartirse a los accionistas y/o a autofinanciación.

Pero antes de profundizar en los distintos conceptos recogidos en el PGC actual queremos hacer hincapié en el gran avance que supuso el cambio de tendencia

con respecto al PGC de 1973. Destacar que el resultado del antiguo PGC no era un excedente puro ya que -como expone Fernández González (1997, 324)- “una vez determinado el importe de la misma, debía atenderse a distintas obligaciones, tales como el Impuesto sobre Sociedades y otras contraídas con el personal y órganos de administración de la empresa”. El resultado del vigente plan, por su parte, es un excedente neto, libre de cualquier participación que no sea la de sus propietarios, bien directamente en forma de dividendos o bien indirectamente aumentando el potencial de la empresa en forma de reservas, autofinanciación.

Primeramente, vamos a proceder a analizar las partidas que componen el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias. Existen muchos criterios por los que diferenciar las partidas del debe y el haber de la cuenta de resultados. Se pueden clasificar *por naturaleza*, esto es, dando una explicación del origen de las partidas según realiza el PGC. Pero también existen otros criterios como es el punto de vista de la *conceptualización contable* de las mismas, distinguiendo entre aquellos gastos e ingresos que supongan una variación, negativa o positiva, del patrimonio neto de la empresa y aquellos que no lo sean. Otro criterio podría ser el de la *objetividad* de las partidas del resultado; esto es, si su cuantía depende de criterios objetivos o subjetivos; o bien desde el punto de vista *temporal*: las devengadas, las anticipadas y las de otros ejercicios, bien anteriores o posteriores. Y en cuanto a la *certeza del reconocimiento contable* podemos diferenciar las partidas realizadas de aquellas que aún no lo están, las que conllevan incertidumbre...

De todos los criterios de clasificación de las partidas que conforman el contenido del debe y el haber de la cuenta de resultados consideramos que el criterio más adecuado para nuestro análisis es el de la coherencia conceptual. Es preferible justificar las partidas en función de su conceptualización para poder conocer la configuración real del resultado contable. Si el beneficio o la pérdida contable de una empresa en un ejercicio lo hemos delimitado como todas aquellas variaciones positivas o negativas del neto patrimonial a excepción de las realizadas por sus propietarios, se analizará seguidamente si nuestra cuenta de resultados refleja la totalidad de esas variaciones.

En principio, todos los gastos son consumos de activos y los ingresos recuperaciones, desde una concepción<sup>73</sup> amplia de los componentes del resultado: gastos como disminuciones del patrimonio neto e ingreso como aumentos del neto. Cuando se producen hechos que conllevan aumentos o disminuciones de neto patrimonial éstos se denominan “*modificativos*”. Modifican el patrimonio de la empresa. Conceptualmente estas partidas son las que únicamente deberían conformar la cuenta de resultados, desglosándolas para dar mayor contenido informativo y, en consecuencia, mayor utilidad. No es tanta la importancia de una cifra-resumen del éxito o fracaso empresarial sino la evolución que ha sufrido la empresa durante un ejercicio económico para conseguir dicho resultado mediante el análisis de sus componentes<sup>74</sup>. Sin embargo, en nuestro país no todas las partidas de la cuenta de resultados afectan al neto de la empresa. Hay otros hechos denominados “*permutativos*” por Omeñaca García (1994, 47) que no suponen pérdida o ganancia alguna puesto que, aunque haya variaciones patrimoniales, se compensan las modificaciones de activo con las de pasivo.

Resumiendo, esta es la configuración conceptual de las partidas que componen el resultado contable según el modelo oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGCE:

\* Variaciones de neto propiamente dichas: son aquellos ingresos y gastos que suponen un aumento/disminución de activos o una disminución/aumento de pasivos, con las dos excepciones relativas a las transacciones de/con sus propietarios. Se trata de las partidas denominadas “reales” ya que se encuentran reconocidas, devengadas y realizadas.

---

<sup>73</sup>Ortega Cristóbal (1997, 112) plantea un nuevo enfoque tanto de los gastos como de los ingresos al considerar que cuando surgen estas partidas se da en la empresa una doble circulación; se sacrifica algo a cambio de otra cosa. Para el caso de los gastos, por ejemplo, “*el patrimonio se vería modificado si la contraprestación no existiese o tuviese un valor diferente al gasto. El patrimonio se modificará sólo cuando se produzcan pérdidas o ganancias*”. Sin embargo, no referencia a ninguna teoría concreta.

<sup>74</sup> En este apartado de nuestro trabajo queremos destacar las peculiaridades más significativas del modelo de cuenta de resultados del PGC español. No vamos a analizar todas las partidas del formato ni su explicación puesto que existe muchos otros estudios que se han ocupado de este tema. De ahí que vamos a configurar un análisis diferente, agrupando las partidas por criterios diferentes a los expuestos en el PGC.

\* Correctoras de activo o de pasivo: entre las partidas del haber se encuentran tanto minoraciones de gastos como compensaciones por exceso de provisiones y aquellos que vienen a compensar gastos, necesarios para la activación. En la terminología utilizada por Lizcano Alvarez (1993, 565) se denominan “imputados”; es decir, aquellos “*cuya razón de ser es puramente formal o compensadora y que no se materializan o se realizan de forma efectiva en el mercado por parte de la empresa*”. Se trata de partidas especiales que “desfiguran” el contenido conceptual de nuestro resultado contable.

Mediante el análisis de las partidas que componen el debe y el haber de la cuenta de pérdidas y ganancias vamos a conocer si conceptualmente el resultado del ejercicio es coherente con la teoría contable expuesta. No vamos a profundizar en las partidas específicas sino en su contenido conceptual y en aquellas cuestiones que constituyan alguna peculiaridad reseñable.

## **5.2.- EL CONTENIDO DEL HABER**

El plan contable de 1990 se inclina por una consideración amplia<sup>75</sup> del concepto de ingreso incluyendo tanto los ordinarios como financieros y extraordinarios, incluidos dentro del grupo 7 del cuadro de cuentas. El PGC de 1973 consideraba las cuentas de resultados desagregadas en diferentes modelos, distinguiendo entre la cuenta de explotación, de resultados extraordinarios y de resultados de la cartera de valores. Con la armonización contable necesaria tras la adhesión de España a la Unión Europea se unifica en una sola cuenta el saldo del “éxito o fracaso” empresarial. El PGC de 1990 incluye los siguientes conceptos, siguiendo la normativa comunitaria recogida en la Cuarta Directiva:

### **I.- INGRESOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS:**

#### *I.1.- Ingresos de la explotación:*

- 1.- Importe neto de la cifra de negocios:
  - a) Ventas.
  - b) Prestaciones de servicios.
  - c) Devoluciones y rappels sobre ventas.
- 2.- Aumento de las existencias de productos terminados, subproductos, semiterminados y en curso de fabricación.
- 3.- Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado.
- 4.- Otros ingresos de explotación:
  - a) Ingresos accesorios.
  - b) Subvenciones.
  - c) Exceso de provisiones para riesgos y gastos.

#### *I.2.- Ingresos financieros:*

- 5.- Ingresos de participaciones en capital:
  - a) En empresas del grupo.
  - b) En empresas asociadas.
  - c) En empresas fuera del grupo.

---

<sup>75</sup> En este sentido afirma Cándor López (1990, 713) que “en él tienen cabida tanto los ingresos que aparecen periódicamente, como consecuencia de la actividad normal u ordinaria de la empresa, como aquellos de carácter esporádico, que son ajenos al acontecer normal de la empresa, pero que al igual que los anteriores constituyen, (...) incrementos de valor que dan como resultado incrementos del patrimonio neto”.



6.- Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado:

- a) De empresas del grupo.
- b) En empresas asociadas.
- c) En empresas fuera del grupo.

7.- Otros ingresos e intereses asimilados:

- a) De empresas del grupo.
- b) En empresas asociadas.
- c) Otros intereses.
- d) Beneficios en inversiones financieras temporales.

8.- Diferencias positivas de cambio.

**II.- INGRESOS EXTRAORDINARIOS:**

- 9.- Beneficios en enajenación de inmovilizado.
- 10.- Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.
- 11.- Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.
- 12.- Ingresos extraordinarios.
- 13.- Ingresos y beneficios de otros ejercicios.

Sin embargo, basándonos en el criterio conceptual anteriormente establecido la concepción amplia del concepto de ingreso en nuestro país introduce también una serie de partidas en el haber de la cuenta de resultados que no deberían formar parte del resultado del ejercicio. Dos son los bloques que configuran su contenido:

**CUADRO 30**  
*HABER<sup>76</sup> DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC 1990*

<b>Variaciones de neto patrimonial</b>	1. Importe neto de la cifra de negocios 4 (a y b). Otros ingresos de explotación 5. Ingresos de participaciones en capital 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado 7. Otros ingresos e ingresos asimilados 9. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control 10. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias 12. Ingresos extraordinarios 13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios
<b>No variaciones de neto patrimonial</b>	2. Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación 3. Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado 4c). Exceso de provisiones de riesgos y gastos 8. Diferencias positivas de cambio 11. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio

Fuente: elaboración propia.

<sup>76</sup>Los números que preceden a las partidas son los epígrafes que se recogen en el haber del formato oficial de la cuenta de resultados.

Seguidamente consideramos interesante la justificación de cada una de las partidas incluidas en uno de estos dos bloques. Esto es:

- **VARIACIONES DE NETO**<sup>77</sup>

En primer lugar dentro del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC español tenemos el **importe neto de la cifra de negocios**. Se trata de partidas concretas y objetivas fundamentadas en una serie de documentos públicos que justifican su cuantía. El único problema para su reconocimiento en la cuenta de resultados es el efecto del principio de prudencia, y más concretamente, del criterio de realización, que establece que no se contabilicen aquellas hasta que no estén realizadas o se tengan garantías suficientes de que se podrán realizar. AECA (1995) expone que “*se deberán reconocer cuando todos los riesgos y rendimientos significativos de la propiedad se hayan transferido, el importe del precio de venta sea fijo o determinable, todos los actos importantes a la ejecución se hayan completado y no existan otras incertidumbres importantes*”. Será el fondo económico de la transacción el que deberá prevalecer sobre la forma. A pesar de que no se haya traspasado la propiedad jurídica de los bienes se deberá reconocer la venta.

La cuantía de este epígrafe es la que tiene, generalmente, mayor importancia monetaria para la empresa, o al menos debería tenerla. La empresa tiene su razón de ser en satisfacer las necesidades o deseos de sus consumidores y para ello fabrica o comercializa unos bienes cuyo esfuerzo empresarial recompensa el consumidor mediante el pago de un precio estipulado -en una economía de mercado como la actual- por la ley de la oferta y la demanda, como regla general. El precio, definido como el valor de mercado de una unidad de producto, debe compensar todos los costes de fabricación o distribución -si se trata de empresas industriales o bien comerciales- más los inherentes a la venta y más un remanente que constituya el beneficio empresarial por unidad de producto. Sin embargo, existen otros condicionantes que determinan el precio como:

- La percepción que tenga el consumidor del bien, la “buena imagen del producto”.

---

<sup>77</sup> No vamos a tratar en profundidad estas partidas ya que existen multitud de estudios que se ocupan de analizarlas. Simplemente, trataremos de incidir en aquellas que consideramos tienen más relevancia para el objetivo de nuestro estudio.

- Las tarifas fijadas por la administración que deben respetarse en cualquier caso.
- Los gastos adicionales a los meramente productivos en los que se incurra como, por ejemplo, la publicidad en T.V., los folletos informativos, o los costes administrativos....
- La calidad de los mismos. Este es uno de los indicadores actuales que determinan con mayor fuerza la producción y por consiguiente, la venta de los productos. Dentro de la contabilidad de gestión se están desarrollando actualmente modelos que priman la calidad de los productos, intentando combinar los incrementos de costes que la imposición de un sistema de calidad implica, con los ingresos esperados como consecuencia de una mejora en la calidad de los productos y servicios ofertados. Además, el concepto de calidad ha evolucionado en el tiempo, pasando de ser un pretexto empleado por los fabricantes para ofertar sus productos a precios superiores hasta la afirmación de que la producción en calidad no es más costosa sino que, al contrario, puede incluso llegar a suponer ahorros importantes en el proceso de producción y posventa, como pueden ser: eliminar productos defectuosos, actividades ociosas y costosas a la vez, reducir los costes de garantía o la insatisfacción de los clientes.

Y no sólo se trata de obtener un producto o servicio de buena calidad sino de invertir en calidad definiendo nuevos productos y procesos de fabricación. Es lo que en las empresas se denomina un proceso de mejora continua de la organización, conocido con el nombre de *calidad total*. Se trata de una estrategia de negocio y una técnica de dirección basada según señalan Álvarez y otros (1995, 44) en los siguientes elementos: -orientación al cliente, -toma de decisiones basadas en hechos, -estimular al personal y -mejora de procesos.

Por otra parte, y refiriéndonos en concreto a la operación de venta en sí misma hay casos que plantean problemas<sup>78</sup> específicos:

---

<sup>78</sup>Nosotros sólo vamos a detenernos en aquellos casos particulares que por ser más comunes en la práctica empresarial actual y plantear más dudas consideramos más interesantes.

CUADRO 31

CASOS ESPECIALES	CARACTERÍSTICAS	INGRESOS	CONTABLEMENTE SE RECONOCE....
<b>Entrega de bienes</b>	Depende de las circunstancias concretas del envío o entrega de los bienes.	Depende de cada caso en particular.	Cada caso varía en función de las particularidades del envío o de la entrega.
<b>Venta en consignación</b>	Se da cuando el comprador actúa como agente del vendedor, y la propiedad no se traspasa, ni los riesgos.	Consideración de no ingreso de manera temporal.	Se reconoce como tal cuando se haya producido el traspaso de dominio, cuando se haya vendido el bien a un tercero.
<b>Venta con pacto de recompra</b>	Existe un compromiso por parte del vendedor de readquirir el bien en una fecha posterior.	No se considera ingreso en ningún caso.	Suponen acuerdos financieros con garantía real de las mercaderías.
<b>Venta a plazos</b>	Suponen acuerdos entre partes en los que el precio se cobra a plazos en periodos sucesivos.	Sí se reconoce el ingreso	Se reconoce cuando se produce la entrega del bien, separándose los intereses explícitos por aplazamiento de pago.
<b>Suscripciones</b>	Cuando se pagan unos bienes anticipadamente para recibirlos en diferentes momentos del tiempo.	Se consideran ingresos, pero anticipados.	Se reconocen cuando se entreguen los bienes correspondientes a tal suscripción.
<b>Ventas a empresas vinculadas</b>	Ventas a empresas que tengan una relación de grupo, asociada o multigrupo	Se consideran ingresos	Se reconocen cuando se efectúen, pero se deberá señalar su importe en la memoria.

Fuente: AECA (1995, 30-34) y elaboración propia.

Por último, debido a la rápida difusión y aceptación de sistemas electrónicos de compraventa, tenemos que considerar la opción de compra electrónica dentro de la venta de bienes de una empresa a través de internet. Desde nuestro punto de vista la operación se contabilizará cuando se produzca la orden de pago a la entidad financiera con la que se realice la operación, teniendo presentes todas las condiciones del contrato: posibilidad de devolución, plazo de aceptación de la mercancía, período de reclamación, ...

Dentro del importe neto de la cifra de negocios también tenemos que desglosar las cuantías por **prestaciones de servicios**. El principal problema contable que se plantea es su reconocimiento. Por regla general, se contabilizarán cuando “se cubra el servicio”, según señala AECA (1995, 35). El PGC regula esta partida a través de la norma de valoración nº 18. Para el caso particular de servicios que se presten de manera continuada, el ingreso como prestación de servicios se reconocerá cuando se cobren o por parte del cliente se concedan a la empresa prestataria el derecho de cobro

por esos servicios. Otro caso es el de las cuotas periódicas en cuyo caso se reconocerán en el período al que correspondan, con independencia del cobro.

En segundo lugar nos encontramos con **otros ingresos de explotación**. Suponen variaciones de neto las partidas a) y b), agrupando ingresos que no están incluidos en el resto de epígrafes, siempre y cuando no tengan carácter ni financiero ni extraordinario. La principal dificultad para conceptualizar este apartado es la variedad de las partidas que se incluyen, pero también son partidas objetivas que no dependen de estimaciones ni aproximaciones de su cuantía.

En el apartado a) encontramos los **ingresos accesorios y otros de gestión corriente**. Las cuentas concretas que se reúnen bajo el mismo son las de resultados de operaciones en común que recoge las pérdidas transferidas o beneficios atribuidos a los partícipes no gestores en las operaciones reguladas y los ingresos por arrendamientos que agrupa los ingresos devengados por el alquiler de bienes muebles o inmuebles cedidos para el uso o la disposición por terceros. Para el caso particular de empresas de arrendamiento financiero o leasing, las cuotas que tienen que pagar sus clientes las considerarán como importe neto de la cifra de negocios y no como ingresos por arrendamientos. Otro caso particular es el de los contratos de aparcería agraria.

En cuanto a los ingresos de propiedad industrial cedida en explotación agrupa los aumentos de patrimonio neto por cánones y derechos de franquicia. Se reconocerán contablemente todas estas partidas según el principio de devengo salvo cuando existiera mucha incertidumbre debido al principio de prudencia. AECA (1995, 41) dentro de los derechos de franquicia diferencia el pago de un derecho de franquicia inicial de las cuotas periódicas. El derecho inicial sólo se incorporará a ingresos *“en la medida en que no sea reintegrable y se vayan cumpliendo las condiciones pactadas”*.

La existencia de multitud de oportunidades de negocio para franquicias ha originado la creación de empresas dedicadas en exclusiva a la gestión de multitud de franquicias nacionales e internacionales lo que plantea que los ingresos por esa

actividad en este tipo de empresas se incluirán, obviamente, como importe neto de la cifra de negocios puesto que constituyen los ingresos propios de su objeto social. Además, el entorno económico actual propicia que empresas que funcionan bien en un mercado concreto pero que dudan de su aceptación en otros mercados -debido a la agresividad de la competencia hoy en día- se expandan mediante franquicias. Puede tener, por tanto, un importe elevado, lo que habrá que analizar en ocasiones extremas más como un ingreso por prestación de servicios que como otro ingreso de explotación.

También la existencia de empresas dedicadas en exclusiva a la investigación de nuevas tecnologías para su posterior venta a empresas interesadas mediante la creación de patentes propicia que existan casos, como el anteriormente analizado para las franquicias, que tengan una cuantía elevada y se deban incluir más como cifra de negocios para dar una imagen más fiel de los resultados a la hora de analizarlos por los interesados en dicha información.

Otra partida dentro de este bloque son los ingresos por comisiones que incluyen cuantía fijas o variables recibidas como contraprestación de servicios de intermediación realizados de manera accidental. Aquí el PGC sí que matiza el hecho de mediación fuera la actividad principal de la empresa, en cuyo caso se consideraría como una partida de prestaciones de servicios.

También se incluyen en este subgrupo los ingresos por servicios al personal. Hay determinadas empresas que dentro de su política de motivación o de servicio al personal les facilitan una serie de servicios a un precio razonablemente bajo para éstos, generalmente a precio de coste. Se trata de crear un ambiente laboral propicio para que la empresa se integre como un todo, dentro de las modernas teorías motivacionales y de trabajo en equipo. Entre éstos se incluyen los de comedores, transporte, viviendas, espacios de ocio, economatos... A cambio de ese interés de la empresa por sus trabajadores éstos tienen que financiar parte de ese coste. Pueden ser ingresos muy importantes para valorar el grado de compenetración entre la empresa y sus empleados, ya que si son utilizados por la mayoría de los trabajadores su cuantía es

significativa y nos puede dar una información muy positiva de interrelación empleador-empleado.

Por último, este subgrupo se complementa con los ingresos por servicios diversos. Aunque se incluyen dentro de los ingresos financieros, tienen un cierto carácter de extraordinario, si bien consideramos, particularmente, que se prestan utilizando la estructura productiva de la unidad económica de negocio lo que justifica, en cierto modo, su inclusión en este bloque de ingresos.

En resumen, estos “otros ingresos de explotación” tienen su razón de ser como ingresos ordinarios porque utilizan la estructura productiva y de gestión de la empresa en sí para obtenerlos. Por ejemplo, la buena gestión de la dirección puede decidir alquilar un almacén ocioso o bien expandirse mediante franquicias valiéndose, para ello, de la estructura del negocio. En ocasiones, el importe de estos otros ingresos puede ser vital para determinadas empresas en situaciones de desequilibrios en el mercado.

En el apartado b) **subvenciones** se recogen las transferencias de recursos de carácter unilateral concedidas a las empresas para asegurarle una rentabilidad mínima, compensar déficits de explotación o establecer los llamados “precios políticos”; cumpliendo unos requisitos para su concesión. Se excluyen las realizadas por socios, empresas del grupo y asociadas; que forman parte de los fondos propios.

Estas subvenciones de naturaleza corriente se reconocen como ingresos cuando se produce la transacción con la entrada de activos netos, al producirse el nacimiento del derecho a su percepción. Cuando se conoce la respuesta afirmativa a una solicitud de subvención se contabilizará con la cuenta “Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas”, hasta que se abonen. Se relaciona con gastos del ejercicio y, en la mayoría de los casos, una vez cumplidas las condiciones iniciales para su percepción, carecen de incertidumbre asociada. Se imputan a resultados, pues, cuando se reconoce la transacción.

Los ingresos financieros constituyen el segundo gran bloque en el que hemos dividido el haber del modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias del plan. En el epígrafe quinto del esquema de cuenta de resultados normal encontramos los **ingresos de participaciones en capital**. Se valoran por el importe bruto de los dividendos totales, incluidos los complementarios y a cuenta. Constituyen variaciones positivas de neto y se reconocen como ingresos cuando el órgano decisor de la empresa de la que se posean participaciones adopte el acuerdo de repartir sus beneficios entre sus propietarios.

Este epígrafe se divide a su vez en ingresos<sup>79</sup> de participaciones en capital en empresas del grupo, ingresos de participaciones en capital en empresas asociadas e ingresos de participaciones en capital en empresas fuera del grupo.

En el siguiente epígrafe, el número seis según el modelo, se recogen los **ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado**: aumentos de neto derivados de otros valores negociables que no sean los anteriormente mencionados como los procedentes de valores de renta fija o los de créditos a largo plazo sobre activo inmovilizado. También se valoran por su importe bruto y se reconocen cuando se produzcan las operaciones que los generan. Se subdividen en empresas del grupo, asociadas y empresas fuera del grupo. Dicha separación ayudará a aquellos que analicen la cuenta de resultados a conocer de dónde provienen este tipo de ingresos.

El epígrafe número siete denominado **otros intereses e ingresos asimilados** reúne los ingresos de créditos a corto plazo así como los descuentos sobre compras por pronto pago y los beneficios en inversiones financieras. Es decir, otro “cajón de sastre” pero esta vez de los ingresos financieros. Se distinguen los *ingresos de créditos a corto plazo*. A diferencia de otros ingresos financieros que surgen con motivo de una transacción, los ingresos por intereses tienen su origen en una cesión de recursos

---

<sup>79</sup>Es importante este dato porque se podrán configurar suposiciones sobre las operaciones vinculadas existentes entre las empresas. Este es un problema que la contabilidad no soluciona del todo. En ocasiones, estos ingresos suponen en el fondo una transferencia encubierta de fondos entre sociedades interdependientes.



financieros a otras personas físicas o jurídicas o por la posesión en el tiempo de una serie de activos concretos que devenguen ingresos tanto implícitos como explícitos.

Los créditos no comerciales, según el principio de devengo, se registrarán por el importe entregado en función de la norma de valoración novena. Esta cuenta recogerá la diferencia entre el importe entregado en un crédito no comercial y el nominal de los mismos, computándose como ingresos por intereses en el ejercicio en que se devenguen en función de un criterio financiero. Los intereses correspondientes a cada período se imputarán en su ejercicio, independientemente de cuando se cobren; por regla general, al vencimiento del crédito en cuestión. En cualquier caso, es el principio de correlación de ingresos y gastos el que justifica esta práctica como ingresos en el ejercicio en el que se generan, con independencia de cuando se cobren, en la fecha de su vencimiento. No se reflejaría la imagen fiel de los resultados de un período si la empresa hubiera concedido un crédito de gran cuantía a otra empresa a largo plazo y no se devengasen los intereses en los ejercicios correspondientes. El impacto positivo de esos ingresos en el momento del vencimiento del crédito no reflejaría que también corresponden a otros ejercicios distintos del momento de cumplirse el mismo. La información no sería coherente con lo que realmente ocurre.

Dentro de los ingresos excepcionales, en primer lugar, nos encontramos con los **beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control**. En principio, tanto el inmovilizado material como inmaterial y financiero forman parte de la estructura productiva de cualquier empresa, lo que los hace imprescindibles y no están destinados a la venta. En estos casos no deberían formar parte del resultado del ejercicio porque el importe de su enajenación estaría ya aplicado a la nueva inversión necesaria para que la capacidad productiva de la empresa, como mínimo, se mantenga.

Sin embargo, hay determinadas situaciones que promueven la enajenación de estos inmovilizados; por ejemplo, cambio de orientación en el negocio, ruptura de relaciones comerciales dentro de un grupo, decisiones de subcontratar servicios o bienes en vez de fabricarlos ... De las operaciones de venta del inmovilizado con

carácter excepcional e infrecuente surgen beneficios o pérdidas. Los beneficios procedentes del inmovilizado material o inmaterial recogen las ganancias netas producidas por la enajenación del inmovilizado material o inmaterial. El riesgo en el que puede incurrir la empresa es que en determinadas situaciones se vendan bienes productivos que sean necesarios en el futuro para la empresa a costa de mejorar el resultado final en un ejercicio concreto. Estas situaciones son las que deben evitarse en cualquier caso.

En cuanto a los beneficios procedentes de participaciones en capital a largo plazo de empresas del grupo o empresas asociadas recogen ganancias netas que tienen su origen en la enajenación de participaciones pertenecientes a la cartera de control de la empresa. Estas operaciones también conllevan modificaciones en la política de gestión de la empresa con respecto a sus participaciones en empresas asociadas, del grupo o multigrupo. El hecho de que una empresa posea valores negociables de una empresa en un elevado porcentaje se justifica por la existencia de relaciones entre estas empresas, también llamadas autotransacciones. Si esas participaciones se venden, la política entre ambas puede variar, por ejemplo. Las implicaciones que esas enajenaciones conllevan pueden tener una importancia significativa para la empresa y sería interesante que si el consejo de dirección las estima oportunas se realicen con un saldo positivo para los resultados de la empresa.

Por otra parte, en el epígrafe número 10 del modelo oficial de cuenta de resultados se encuentran los **beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias** que recogen aquellos producidos con motivo de la enajenación de acciones y de la amortización de obligaciones emitidas por la propia empresa. Así, mientras que la amortización de acciones propias reducirán el capital social en esa cuantía y su diferencia se incluirá en reservas, la venta de dichas acciones a terceros ajenos a la empresa se incluirán en la cuenta de pérdidas y ganancias, si el precio de venta supera al precio de adquisición de esas acciones, obtenidas en situaciones especiales según los artículos del 74 al 81 de la sección cuarta del TRLSA relativa a “los negocios sobre las propias acciones”. El artículo 74 del TRLSA prohíbe la adquisición de acciones propias, sin embargo el artículo 75 expone las excepciones y su justificación.

Se dan también casos de supuestos de libre adquisición incluidos en el artículo 77. En cualquier caso deberán ser enajenadas en el plazo no superior a un año desde la primera adquisición, según el artículo 76 del TRLSA. Para las obligaciones, el texto legal de referencia es el capítulo X del TRLSA, que regula su amortización. Si a la empresa que emitió los empréstitos le interesase reducir su deuda con los obligacionistas por motivos de liquidez o fiscales... nuestra empresa puede enajenarlas a un precio superior al de reembolso y obtener así un beneficio excepcional.

Otra partida “cajón de sastre” es la recogida en el epígrafe nº 12: **ingresos extraordinarios** que agrupa a los beneficios e ingresos de cuantía significativa que no deben considerarse periódicos al evaluar los resultados futuros de la empresa. Agrupa tanto beneficios, es decir, ganancias netas, como ingresos, aumentos de neto de no socios. Es una partida bastante heterogénea que incluye los procedentes de la rehabilitación de aquellos créditos que en su día fueron amortizados por insolvencias firmes; es decir, aquellos derechos sobre créditos que fueron considerados insolventes y que por motivos excepcionales se cobran.

La última partida que compone el apartado de resultados extraordinarios y la última también del haber de la cuenta de resultados del PGC es la denominada **ingresos y beneficios de otros ejercicios**. Se trata de otra partida heterogénea que reúne beneficios e ingresos correspondientes a ejercicios anteriores, pudiéndose contabilizar por naturaleza los que tengan poca importancia relativa. La existencia, por ejemplo, de un error contable sobre una venta o una enajenación en un ejercicio económico pasado justifica esta partida. Como ya hemos considerado se trata de cuantías que no forman parte del resultado del ejercicio pero sí se suponen una variación del neto patrimonial.

- **NO SON VARIACIONES DE NETO:**

Dentro del haber de la cuenta de resultados del PGC encontramos una serie de partidas que no suponen variaciones de neto, por lo que conceptualmente no deberían

incluirse dentro de la cuenta de resultados puesto que alteran la verdadera cuantía del resultado. Añaden valor informativo pero a costa de conseguir no mantener una coherente conceptualización de las partidas del resultado. Son las siguientes:

\* ~~Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación~~. Recoge al cierre del ejercicio las variaciones entre las existencias finales y las iniciales o movimientos correspondientes a los subgrupos de productos en curso, productos semiterminados, productos terminados, subproductos, residuos y materiales recuperados por el procedimiento especulativo. Todas estas existencias tienen en común que llevan incorporadas en mayor o menor grado costes de transformación que pueden incluir tanto los costes de transportes desde el almacén hasta la fábrica, el coste de las materias primas, el coste de la mano de obra directa... Según recoge Cándor López (1991,60) este epígrafe incluye los “ *aumentos o disminuciones netas de existencias de productos en los que ha intervenido el proceso productivo de la empresa, es decir, aquellas que no han sido adquiridas del exterior, sino que han sido objeto de transformación*”.

Se trata de una cuenta correctora por la activación de los gastos de producción de las existencias dentro de las empresas que transforman sus productos a partir de la materia prima y que, posteriormente, los dedican a la venta. Si bien tenemos que matizar que se incluirán dentro del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias únicamente cuando se produzca un aumento de existencias de productos terminados, que incluye las cuentas de este subgrupo teniendo saldo acreedor. Para mantener el criterio conceptual elegido esta partida correctora debería formar parte del debe, en cualquier caso, tanto si es positiva como negativa.

\* ~~Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado~~. Se incluyen tanto la incorporación al activo de gastos de establecimiento realizados por la empresa, así como los trabajos realizados para el inmovilizado material, inmaterial y en curso y la activación de los gastos de formalización de deudas, siempre que previamente se hayan contabilizado los gastos correspondientes a dichos conceptos; que se activarán por el principio de empresa en funcionamiento. Esta posibilidad se recoge en el PGC

dentro del apartado e) de la norma de valoración tercera relativa a las normas particulares sobre el inmovilizado material.

El PGC señala que se contabilizarán en este subgrupo la contrapartida de los gastos realizados por la empresa para su inmovilizado material, utilizando sus equipos y su personal, que se activan como señala la norma de valoración tercera apartados e) y, f) para el caso de gastos de renovación, ampliación o mejora siempre que *“supongan un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar razonablemente el valor neto contable de los elementos que, por haber sido sustituidos, deban ser dados de baja del inventario”*.

También se contabilizarán aquí los trabajos realizados mediante encargo por otras empresas con finalidad de investigación y desarrollo, así como los de programas de ordenador, según recoge el apartado a) y e) de la norma de valoración quinta. Del mismo modo, se podrán activar y así distribuirse en varios ejercicios los gastos de establecimiento y los gastos a distribuir en varios ejercicios: gastos de formalización de deudas y gastos por intereses diferidos *“durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero”*, según señalan las normas de valoración sexta y séptima.

Se trata de un subgrupo que no se considera un ingreso conceptualmente porque no supone una variación positiva del patrimonio neto de la empresa y, por tanto, no son aumentos de neto. Son cuentas correctoras de gastos para activarlos. Algunos autores les denominan ingresos imputados. Todos estos gastos activables tienen como característica común: que no se fabrican sobre bienes destinados a la venta, sino para su incorporación al proceso productivo de la empresa. Además, matizar que no se tratan de ingresos propiamente dichos según las definiciones analizadas pero que, sin embargo, aparecen en la cuenta de resultados debido, como señala AECA, a *“la lógica del propio sistema contable, que exige una contrapartida del importe por el que se activan estos elementos en el balance, compensando al propio tiempo las cifras de gastos que les son imputables y ofreciendo con ello una*

*cifra de resultados correcta*". En el mismo sentido Córdor López (1991, 59) "afirma que *no se originan como consecuencia de transacciones con el exterior, sino que surgen como consecuencia de la lógica de funcionamiento del modelo contable utilizado*". En ningún caso se superará el valor de mercado de los bienes fabricados. Dentro de este subgrupo son varias las partidas recogidas:

a) *Incorporación al activo de gastos de establecimiento*. Mediante la activación se trata de que unos gastos que van a tener su repercusión en los ingresos de varios periodos económicos no incidan únicamente sobre un solo ejercicio sino que se distribuya en aquellos en los que se correlacionen con los ingresos. Sin embargo, y debido al conservadurismo no se mantiene perfectamente una correlación real (ya que es muy difícil de contabilizar; en principio influirán en todos los ejercicios hasta que termine la realización del objeto social de la empresa o de forma ilimitada, generalmente). Nuestra legislación contable establece según la norma de valoración 6ª que se deberá amortizar en un plazo no superior a cinco años. De cualquier modo, no sería lógico que gastos iniciales que van a tener una incidencia en los ingresos empresariales de varios ejercicios afectase negativamente a la cuenta de resultados del primer ejercicio de funcionamiento de una empresa cualquiera.

b) *Los trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*, siempre que los gastos de investigación y desarrollo que sean activados reúnan una serie de condiciones:-que dichos gastos estén individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo. -Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate. Si estas dos condiciones se producen los gastos tanto de personal investigador, como de pruebas, prototipos, materiales utilizados... tanto para la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión en los terrenos científico o técnico como por la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial se incluirán en del activo dentro de la cuenta "propiedad industrial". Además deberán ser amortizados a la mayor brevedad posible, siempre con el plazo de cinco años como límite.

Dentro de los trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial también se pueden incluir dentro del activo el importe de los gastos incurridos por una empresa en el desarrollo de programas informáticos, siempre que sean elaborados por la propia empresa. Se trata de un caso específico de gastos de investigación y desarrollo en una materia muy concreta y a veces tan importante para la empresa como son las aplicaciones informáticas. La necesidad de licencias y otros requisitos legales motiva esta distinción tan específica en principio.

Otro caso particular es la consideración de los gastos de investigación y desarrollo como parte de los gastos para el desarrollo futuro de la empresa más que como activo de la misma. La normativa de los Estados Unidos, por ejemplo, considera que estas partidas son gastos del ejercicio puesto que para que una empresa sea competitiva y mantenga sus resultados positivos durante un período debe invertir necesariamente en investigación. Y como cada ejercicio se va a invertir más y más en esta partida -elemento crucial para que se mantenga su continuidad en el mercado- no tiene por qué repartirse en varios ejercicios.

*c) Trabajos realizados para el inmovilizado material:* comprende los gastos realizados por la empresa para la construcción o ampliación de su inmovilizado material, según la norma de valoración tercera. Con esta norma se persigue que la cuenta de resultados no soporte en el ejercicio la construcción de algún almacén adicional, por ejemplo. Se intentará repartir dicho gasto en varios ejercicios a través de su ritmo de depreciación y no cuando se realicen los desembolsos oportunos para realizar la construcción. Sin embargo, creemos que la dificultad de esta operación estriba en conocer el valor de los gastos de algunos de los servicios que presta la empresa para sí misma puesto que no existe un “precio de mercado interno”. El PGC nada establece sobre este particular si bien un criterio de gastos elevados a activar puede crear reservas ocultas que impidan la consecución de la imagen fiel de los estados financieros contables, y en concreto, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del resultado contable.

*d) Trabajos realizados para el inmovilizado material en curso:* comprende el importe de los gastos en los que incurre la empresa para la realización de una construcción o

cualquier activo material con bienes y personal propio cuando no esté terminada al final del ejercicio. También se podrán activar los gastos financieros en el coste de producción siempre que dichos gastos se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del activo, hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, destinada a financiar su fabricación o construcción. El apartado tercero de la norma de valoración segunda añade que la inscripción en el activo de dichos gastos se deberá señalar en la memoria.

e) *Incorporación al activo de gastos de formalización de deudas*: de modo similar a los gastos de investigación y desarrollo, esta cuenta recoge la activación de los gastos realizados por las operaciones de formalización de deudas: gastos de emisión y modificación de valores de renta fija, así como los de escritura pública, impuestos, confección de títulos, comisiones bancarias, ... Se persigue con esta activación que esos gastos puedan distribuirse en varios ejercicios durante el plazo de vencimiento de las deudas correspondientes de acuerdo con un plan financiero. Se intenta no penalizar un gasto elevado que va a tener repercusión en los ingresos de varios ejercicios a la cuenta de resultados del ejercicio en el que se decida aumentar las fuentes de financiación ajenas para realizar nuevas inversiones, por ejemplo. Sin embargo, y siguiendo la prudencia del legislador, se establece como límite de imputación a resultados la amortización de las deudas que originan estos gastos.

En resumen, estas cinco cuentas contenidas en el haber de la cuenta de resultados por activación de gastos presentan como característica principal que se imputan no a un sólo ejercicio sino en función de los ingresos futuros que puedan generar dichos gastos. En principio se contabilizan todos como gastos, si bien, posteriormente se intenta que se correlacionen con los ingresos que se espera puedan producir, incorporándose a resultados<sup>80</sup> siguiendo el funcionamiento de las cuentas del subgrupo (73) del PGC.

\* *Exceso de provisiones para riesgos y gastos*. En aplicación de la metodología contable seguida para cumplir con el principio de prudencia se utilizan las provisiones

---

<sup>80</sup>Todo ello sin olvidar los límites establecidos por el conservadurismo contable español.



como reconocimiento contable de una pérdida o riesgo potencial que puede revertir, es decir, que puede no producirse en realidad pero que durante un cierto período de tiempo existe algún dato o información que aconseje tomar precauciones ante riesgos inesperados que generen, posteriormente, pérdidas importantes en el ejercicio. Es decir, que viene a recoger “*las correcciones valorativas por recuperaciones en el coste o por diferencias entre los importes provisionados y los correspondientes efectivamente, así como las aplicaciones de la correspondiente provisión*”, como expone Wanden-Berghe y otros (1994, 597). Cuando ese riesgo o pérdida potencial desaparece es cuando surgen las cuentas de exceso de provisiones. Pero solamente una cuenta recoge ese exceso dentro de las operaciones de explotación de las empresas y es la de riesgos y gastos.

En la cuenta “exceso de provisión para riesgos y gastos” se recoge la diferencia positiva entre el importe de la provisión existente y el que le corresponda según los criterios de cuantificación de esta provisión. Cada provisión, bien si está destinada a cubrir los gastos para pensiones, impuestos, responsabilidades, grandes reparaciones o el fondo de reversión tienen su importe concreto, sobre el que se considerará la diferencia antes establecida y así incorporar un menor gasto del esperado (ingreso) a la cuenta de resultados y por tanto un mayor resultado contable. Se caracterizan porque su objeto a cubrir o riesgo está claramente especificado en cuanto a su naturaleza se refiere pero están indeterminadas en cuanto a su importe exacto o en cuanto a la fecha en que se producirán.

No se trata de cuentas correctoras de ningún activo en concreto sino que, para Wanden-Berghe y otros (1994, 558), “*pretenden cubrir obligaciones o riesgos que afectan a la empresa como un todo*”. Se trata de los denominados pasivos especiales o pasivos modales y vienen a compensar la cuantía de los gastos registrados en el ejercicio que finalmente no se realizan.

\* *Diferencias positivas de cambio*. Esta cuenta recoge los beneficios por variaciones en los tipos de cambio en valores de renta fija, créditos, deudas y efectivo en moneda extranjera. La norma de valoración catorceava establece que al cierre del

ejercicio se contabilizarán aplicando el tipo de cambio vigente en la fecha de la operación. De la comparación entre el valor contabilizado inicialmente y el que surja al cierre del ejercicio como consecuencia de aplicar el tipo de cambio del momento aparecerán diferencias positivas o negativas. Esas diferencias de signo positivo son las que se contabilizan en esta cuenta. Para algunas empresas que se dediquen a la exportación o a mantener negocios financieros en el exterior<sup>81</sup> de nuestro país, la cuantía de estas partidas pueden influir en los resultados de una empresa de manera determinante para afrontar su futuro en el mercado.

Sin embargo, no siempre se trata de una variación de neto patrimonial sino que en aplicación del principio de prudencia tienen que estar totalmente realizadas para poder contabilizarse como ingresos reales. Es este principio el que influye sobremanera en esta norma de valoración catorceava ya que, como regla general, las pérdidas se imputarán a resultados nada más sean conocidas, en el ejercicio en el que se originen, mientras que los beneficios potenciales por diferencias de cambio se recogerán en el pasivo formando parte del balance como ingresos diferidos, sin integrarse en los resultados de la empresa hasta el momento en el que se liquiden las operaciones por las que nacen, es decir, hasta que no hayan sido totalmente realizados.

Como norma general, el principio de prudencia se deberá observar siempre, aunque hay excepciones. En el apartado cuarto de la norma de valoración 14ª se considera que solamente se imputará a resultados las diferencias de cambio, positivas y negativas, procedentes de tesorería, cuando se quiera convertir moneda extranjera en moneda nacional. La “quiebra” del principio de prudencia se justifica en razones prácticas ya que en cualquier momento se pueden realizar los beneficios de las divisas, ya que son activos cuasi-líquidos.

Con carácter opcional, el PGC señala que las diferencias positivas no realizadas podrán llevarse a resultados cuando para cada grupo homogéneo de valores de renta fija, créditos y débitos se hayan imputado a resultados en ejercicios anteriores

---

<sup>81</sup>Con la entrada en el mercado monetario único estas diferencias carecerán de sentido en el comercio interno de la Unión Europea, lo que evitará especulaciones y costes innecesarios por las conversiones de

o en ese mismo ejercicio diferencias negativas de cambio. En este caso se trata de una cuenta compensadora de gastos realizados. Para que un grupo sea homogéneo tienen que tener el mismo vencimiento, la misma moneda y además ser convertibles oficialmente en España. La diferencia neta es la que se contabilizará como ingreso diferido en caso de beneficio o como pérdida, en su caso, en la cuenta de pérdidas y ganancias. Se está destacando y potenciando la facilidad actual para hacer convertibles en dinero líquido un derecho de cobro o una obligación de pago.

Sin embargo, se plantea el problema para el caso de los productos financieros. Hasta que no se lleve a cabo el simple hecho de una mera operación formal y jurídica - como puede ser la enajenación de los mismos- no se pueden reconocer en resultados las diferencias positivas de cambio originadas. En ocasiones, como en este caso ocurre, el principio de prudencia no está teniendo en cuenta la situación del mercado actual de operaciones financieras que puede ser tanto más líquido cuanto más perfeccionado esté. Cuando se trate de valores de renta variable, y por aplicación explícita del principio de prudencia valorativa, se considerará su valor de cotización si es inferior a aplicar al precio de adquisición el tipo de cambio vigente en la fecha en que esos valores se incorporen al patrimonio.

Para el caso concreto de operaciones con el extranjero sujetas a contratos de cobertura de cambio, por ejemplo con futuros, no se registrará ninguna pérdida o beneficio siempre que dicha cobertura regule la totalidad de la operación. Únicamente se considerarán diferencias por la parte del riesgo no cubierto.

Por el principio de devengo se señala el momento en el que deben incorporarse a resultados los gastos y los ingresos correspondientes a diferencias de cambio de un ejercicio, momento de su adquisición o coste de producción al tipo de cambio vigente en la adquisición del bien o de los elementos que forman parte del coste de producción. Surge la duda de cuándo se considera que esos bienes se hubieran incorporado al patrimonio de la empresa, si en el momento en el que se formaliza el contrato de compra o en el momento en el que se incorpora a la empresa en nuestro

---

monedas a las empresas con la llegada del euro.

país... sin tener en cuenta el momento en el que se produce la corriente monetaria. En aplicación del principio de devengo, se debería repartir a lo largo de la vida de los créditos, débitos, valores de renta fija o variable, como costes o ingresos financieros cada período a efectos de la imputación temporal a las cuentas de resultados de los diferentes ejercicios implicados. Sin embargo, esta aplicación solamente se cumple cuando se tratan de pasivos en moneda extranjera destinados a la financiación específica del inmovilizado, cumpliendo las cuatro condiciones ya recogidas al tratar el principio de precio de adquisición.

En cumplimiento del principio de importancia relativa, para el caso concreto de la tesorería en moneda extranjera, el principio de prudencia deja de aplicarse para que la imagen fiel predomine en cuanto al cálculo del resultado contable, sobre todo, para el caso de empresas que contraten con/en el extranjero. Dicho de otro modo, las ganancias por diferencias en los tipos de cambio de las divisas no son ya potenciales sino prácticamente reales, consecuencia del perfeccionamiento del sistema financiero en general. Un caso concreto\* de la aplicación de este principio lo tenemos en el sector eléctrico en 1992. La Circular del Banco de España 18/1992 dispuso que no se repercutiera en su totalidad las diferencias valorativas potenciales de cambio, ya que estas empresas estaban fuertemente endeudadas en moneda extranjera y las diferencias negativas hubieran "roto" sus cuentas de pérdidas y ganancias con la aplicación estricta del principio de prudencia. Sin embargo, se permitió contabilizarlas como partida negativa en la rúbrica general de recursos propios.

Un caso particular son los ajustes como consecuencia de las peculiaridades contables que suponen el cambio de moneda por la conversión de los estados contables a euros en aplicación de la legislación<sup>82</sup> específica emitida para este particular. En aplicación del principio de prudencia se deberán corregir ciertas operaciones en moneda extranjera por los diferencias de cambio con monedas de la Unión Monetaria. Se podrán reconocer como realizadas. En este caso se trataría de

---

\* Cf. Cea García, J.L. (1992).

<sup>82</sup>Reglamento (CE) nº 1103/97 del Consejo de 17 de junio de 1997 sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro; el Reglamento (CE) nº 974/989 del Consejo de 3 de mayo de 1998

variaciones de neto propiamente dichas.

En resumen, las diferencias positivas de cambio para nuestro PGC no son variaciones positivas de neto (ingresos contablemente) hasta que se realicen, o hasta que al menos se compensen con las diferencias negativas existentes. Una excepción es el caso de la tesorería, por ser un activo líquido pero se empieza a extender a operaciones con divisas debido al perfeccionamiento del mercado financiero y monetario. Sin embargo, hay países donde las normas contables apoyan una consideración de partidas que supongan aumentos de neto aunque no se encuentran contablemente realizadas

\* Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio: recoge el importe trasladado a resultados del ejercicio de las subvenciones de capital que financian algún inmovilizado del proceso productivo de la empresa y que requiere el cumplimiento de unas condiciones para que sea no reintegrable. Se incluyen dentro del activo como ingresos a distribuir en varios ejercicios y siguiendo el principio de correlación de ingresos y gastos se repercute al ejercicio en función de los gastos de amortización del bien que financia dicha subvención o al enajenarse aquel bien que no es amortizable. La norma de valoración vigésima viene a recoger estas subvenciones. Son aquellas ayudas que van a tener repercusión en varios ejercicios económicos de ahí que no se imputen directamente a un ejercicio concreto. Se valorarán por el importe concedido cuando sean no reintegrables, y se imputarán al resultado del ejercicio como hemos señalado anteriormente. Sin embargo, se quiebra la función financiera de las amortizaciones al compensarse con ingresos diferidos. No se trata de una variación de neto sino de una cuenta compensadora de gastos realizados, es decir, compensadora de la amortización producida en el ejercicio ya que éste es el criterio por el que se trasladan al resultado.

---

sobre la introducción del euro, el anteproyecto de Ley de Introducción del Euro y las conclusiones del grupo de trabajo del euro formado por el ICAC (BOICAC, diciembre 1997).

En resumen, las partidas que componen el haber del modelo oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC se dividen, conceptualmente, en dos apartados:

-aquellas que suponen variaciones de neto y

-aquellas que no son variaciones de neto. En este segundo grupo se pueden diferenciar otros dos epígrafes:

\* las cuentas compensadoras de gastos para activarlos: los aumentos de existencias de productos terminados y en curso de fabricación y los trabajos efectuados por la empresa para su inmovilizado.

\* las cuentas compensadoras de gastos realizados y no realizados en el ejercicio. Las cuentas compensadoras de gastos realizados son las subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio; es decir, del gasto de la amortización por ser éste el criterio de imputación. También se incluyen en este grupo las diferencias<sup>83</sup> positivas de cambio, aunque no tengan un criterio de imputación preestablecido, sino que dependan de las diferencias positivas reconocidas en el ejercicio. Por otro lado, las cuentas compensadoras de gastos no realizados son aquellas que recogen la parte de los gastos que no se realizan para que se lleven al resultado del ejercicio solamente aquellos gastos que se hayan realizado. Se trata de los excesos de provisiones de riesgos y gastos.

En cuanto a la tipología de los ingresos (que no del haber) del PGC podemos diferenciar aquellos ingresos que supondrán incrementos de activo en el futuro de aquellos que aumentan el patrimonio neto empresarial en el presente ejercicio. Se trata de separar los **ingresos a distribuir en varios ejercicios** de aquellos del ejercicio. Los ingresos a distribuir en varios ejercicios presentan algunas características propias que les diferencian de los del ejercicio, entre las que destacamos las siguientes:

---

<sup>83</sup> Volvemos a matizar que solamente se incluirán en este apartado cuando se compensen con las diferencias negativas de cambio porque puede ser que se reconozcan directamente cuando se realicen, en cuyo caso, son variaciones positivas de cambio.

- 1.- se incluyen en el balance, concretamente dentro del pasivo según el principio de correlación de ingresos y gastos y el del devengo.
- 2.- su proyección económica es siempre superior a un año, incorporándose a la cuenta de resultados en ejercicios futuros.
- 3.- no es una partida delimitada en el PGC dentro de los fondos propios o el pasivo exigible, puesto que no son aportaciones de los propietarios de la empresa ni beneficios retenidos, ni tampoco representan obligaciones frente a terceros. Según Herránz Martín (1991, 84) plantea *“la problemática de su ubicación en el balance. ¿Deben formar parte del pasivo del balance, de forma separada de los fondos propios y de las obligaciones frente a terceros? o por el contrario, ¿sería más adecuado presentarlos con signo negativo en el activo, deduciéndolos cuando sea posible de las partidas con que guarden relación?”*.
- 4.- Normalmente surgen de forma subsidiaria de otra operación principal pero se exige para su reconocimiento que se haya producido una transacción económica.
- 5.- Periódicamente deberán ser imputados a los ingresos del ejercicio de acuerdo con un criterio sistemático, según la naturaleza de la operación que los genere.

En general, los ingresos a distribuir en varios ejercicios suponen variaciones de neto aunque no en el ejercicio en función del principio de empresa en funcionamiento. En este sentido se expresan Amondarain y otros (1999, 117): *“bajo la presunción de continuidad de la actividad empresarial, los ingresos diferidos van a suponer un aumento en la riqueza de sus propietarios siempre que no existan dudas sobre su futura realización”*, en cuyo caso se aplicaría el principio de prudencia. Sin embargo, también afirman que *“es inevitable que exista un grado de duda razonable respecto a la realización futura de ciertas partidas”* puesto que, con la mayoría de los ingresos existe. Por ejemplo, tampoco se sabe si una venta se va a cobrar o no; se trata de un grado de duda razonable.

Dentro de estos ingresos se incluyen los siguientes: -las subvenciones de capital; -los ingresos por intereses diferidos; -las diferencias positivas en moneda extranjera; -las deducciones y bonificaciones en la cuota del Impuesto sobre Sociedades y -otros como las donaciones y el fondo de comercio negativo.

Según la periodificación, cumpliendo los principios de correlación y devengo, también existen en el PGC otros ingresos específicos llamados **ingresos anticipados** dentro de los ajustes por periodificación. Se trata de flujos de ingresos situados entre dos ejercicios que, contabilizados en un período, deben imputarse a un ejercicio futuro por devengarse en el segundo ya que será en aquél cuando se den las circunstancias efectivas productoras del ingreso. Como características diferenciadoras destacamos las siguientes:

- 1.- Su proyección económica es siempre a corto plazo, “ a caballo” entre dos ejercicios consecutivos.
- 2.- No representa obligaciones frente a terceros pese a incluirse dentro del pasivo del balance.
- 3.- Su reconocimiento exige que se haya producido una transacción económica que para AECA “*origine un incremento de los activos netos, ya por aumento de tesorería o de otros bienes o derechos, ya por disminución de pasivos exigibles previamente reconocidos*”.

Veamos un cuadro resumen con la inclusión de las distintas cuentas del plan:

**CUADRO 32**

<b>HABER CUENTA RDOS.</b>	<b>Clases</b>	<b>Concepto</b>	<b>Afectación rdos.</b>	<b>Cuentas del PGC</b>
<b>Variaciones positivas de neto patrimonial</b>	-ingresos del ejercicio -ingresos a distribuir en varios ejer. -ingresos anticipados	incrementos de activo, con o sin contraprestación	aumenta el resultado del ejercicio proporcionando beneficios si G son menores	Subgrupos (70), (74), (75), (76) y (77)
<b>No variaciones de neto patrimonial</b>	a)Compensadoras de gastos para activarlos	compensan gastos imputables con inmovilizado	corrige la cifra de rdos. compensando gastos	subgrupos (71) y (73)
	b)Compensadoras de gastos:	-realizados	disminuyen gastos para corregir el resultado del ejerc.	(775) y (768)*
		-no realizados		(790)

Fuente: elaboración propia.



Las particularidades de los abonos de la cuenta de resultados, teniendo en cuenta el criterio de coherencia conceptual seleccionado, son aquellos que no suponen variaciones positivas de neto. Son las cuentas que producen la compensación de gastos tanto para su activación como para determinar su grado de realización en el ejercicio. Tanto en un caso como en otro, en primer lugar, no son ingresos como tales sino que se recogen de este modo porque se justifican por la mecánica contable. Se pueden considerar junto con los ingresos como correcciones valorativas en una categoría de partidas asimiladas a ingresos.

Los ingresos a distribuir en varios ejercicios o los anticipados como recoge Broto Rubio y Córdor López<sup>84</sup> (1989, 289) son aquellos ocasionados porque *“la empresa en el ejercicio de sus actividades incurre en gastos que por su significativa cuantía y su vinculación a la empresa por períodos de tiempo superiores al ejercicio económico se difieren a lo largo de varios ejercicios. La distribución de este tipo de gastos entre ejercicio se justifica en aplicación del principio de correlación, considerando que están vinculados, o son necesarios, a la obtención de los ingresos de esos mismos ejercicios”*.

Otros gastos que también se activan y que pueden plantear problemas son los costes de investigación y desarrollo puesto que la vinculación de los mismos a unos ingresos futuros plantean problemas por la incertidumbre en dichos ingresos. Esta problemática es planteada por Broto Rubio y Córdor López (1989, 290) al señalar que este conflicto surge *“debido a la incertidumbre sobre la mensurabilidad del ingreso (y) se difiere su reconocimiento hasta que aquélla desaparece”*. El principio de prudencia también establece unos requisitos para que la activación de estos gastos se produzca. Los ingresos derivados de esta activación se consideran como simples anotaciones traspasando los gastos de un ejercicio a varios ejercicios, intentando, de este modo, un cálculo del resultado contable más real.

4.- que no existan situaciones que requieran la consideración de dichos activos como gastos siguiendo criterios de prudencia. Se trata de unos ingresos que simplemente

---

<sup>84</sup> Incluido en Cea (1989).

vienen a distribuir unos gastos con repercusiones en los ingresos de ejercicios futuros no en el ejercicio en el que dichos gastos se producen sino en aquellos correlacionados con sus gastos cumpliendo, de este modo, con el principio de correlación de ingresos y gastos y pudiendo calcularse un resultado más objetivo, puesto que como afirman Broto Rubio y Córdor López (1989, 288) este principio “*está directamente vinculado con la determinación objetiva del resultado del periodo*”.

Los ingresos, como hemos venido reflejando a lo largo del trabajo, constituyen una parte esencial para la supervivencia y funcionamiento diario de las empresas. Sin embargo, existen algunas partidas que se incluyen en la cuenta de pérdidas y ganancias y por tanto incrementan el resultado contable pero que no son incrementos netos de tesorería ni son el equivalente monetario de la venta porque tal no se produce. En este apartado vamos a analizar dichas partidas así como aquellas otras que de un modo u otro puedan distorsionar la imagen fiel del resultado contable de una empresa. Estos pueden ser los incluidos en el siguiente cuadro:

**CUADRO 33**

<b>INGRESOS QUE AFECTAN AL RESULTADO CONTABLE</b>	<b>INGRESOS COMPENSADORES DE GASTOS</b>
-Ventas y prestaciones de servicios	-Variaciones de existencias
-Subvenciones a la explotación	-Trabajos realizados para la empresa
-Otros ingresos de gestión.	-Excesos/aplicaciones provisiones
-Ingresos extraordinarios	-Subvenciones capital transferidas al ejercicio
-Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales	-Diferencias positivas de cambio*

Fuente: elaboración propia. (\*) En determinadas ocasiones como expusimos anteriormente.

Se trata de diferenciar aquellos ingresos que -independientemente de cuando se produzca su incorporación al resultado (en varios ejercicios, de forma anticipada o en el ejercicio en cuestión)- van a generar incrementos en el patrimonio neto de la empresa mientras que los “ingresos-compensadores de gastos” únicamente van a corregir o a activar gastos que anteriormente se habían producido en la empresa. Es una diferenciación importante, sobre todo, a la hora de analizar el resultado del ejercicio y su contenido según el PGC español.

### **5.3.- EL CONTENIDO DEL DEBE**

El plan contable de 1990 también se inclina por una consideración amplia del concepto de gasto incluyendo tanto los ordinarios como algunos extraordinarios, todos incluidos dentro del grupo 6 del plan de cuentas. Serán todos estos epígrafes los que se regularicen para, de este modo, calcular el resultado del ejercicio. Se incluyen los siguientes conceptos, siguiendo la estructura de la cuenta de resultados de la IV Directiva:

#### **I.- GASTOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS:**

##### *I.1.- Gastos de la explotación:*

- 1.- Reducción de existencias de productos terminados y en curso.
- 2.- Aprovisionamientos:
  - a) Consumo de mercaderías.
  - b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.
  - c) Otros gastos externos.
- 3.- Gastos del personal:
  - a) Sueldos, salarios y asimilados.
  - b) Cargas sociales.
- 4.- Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado.
- 5.- Variaciones de las provisiones de tráfico:
  - a) Variación de provisiones de existencias.
  - b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables.
  - c) Variación de otras provisiones de tráfico.
- 6.- Otros gastos de explotación:
  - a) Servicios exteriores.
  - b) Tributos.
  - c) Otros gastos de gestión corriente.
  - d) Dotación al fondo de reversión.

##### *I.2.-Gastos financieros:*

- 7.- Gastos financieros y gastos asimilados:
  - a) Por deudas con empresas del grupo.
  - b) Por deudas con empresas asociadas.
  - c) Por deudas con terceros y gastos asimilados.
  - d) Pérdidas de inversiones financieras.
- 8.- Variaciones de las provisiones de inversiones financieras.
- 9.- Diferencias positivas de cambio.

## II.- GASTOS EXTRAORDINARIOS:

- 10.- Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.
- 11.- Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.
- 12.- Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias
- 13.- Gastos extraordinarios.
- 14.- Gastos y pérdidas de otros ejercicios.
- 15.- Impuesto sobre Sociedades.
- 16.- Otros impuestos.

La cuantificación de los gastos se realizará cuando se recoja el valor monetario de las salidas o disminuciones del activo neto, siguiendo los principios del devengo y de prudencia. Y es por este último principio que se incluyen además de los realizados que provocan dichas disminuciones o salidas, aquellos que sólo constituyan disminuciones potenciales siempre que se traten de sucesos probables y que puedan ser razonablemente cuantificables. Al igual que con los ingresos se diferencian aquellos gastos en función de la problemática que plantean en la cuenta de resultados del PGC.

El principal problema de los gastos es la rigurosa aplicación del principio de prudencia que conlleva la exigencia de contabilizar partidas que todavía no suponen una variación negativa del neto patrimonial de la empresa en el ejercicio puesto que aún no se han realizado. Pero hay que contabilizarlas por prudencia, lo que provoca una distorsión importante en el cálculo del resultado. La principal diferencia en relación a las partidas de ingresos es la consideración de las variaciones (negativas) del neto en el ejercicio que todavía no son tales. La consecuencia más importante, además de la asimetría con los ingresos, es la necesidad de tener que realizar estimaciones al desconocer la cuantía, la certeza y/o el momento en el que éstos se produzcan. Manteniendo el criterio de coherencia conceptual seguido para los ingresos, en relación a los gastos se agrupan como sigue:

**CUADRO 34**  
**DEBE DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC 1990**

<b>Variaciones de neto patrimonial</b>	2. Aprovisionamientos 3. Gastos de personal 4. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico 6. Otros gastos de explotación 7. Gastos financieros y asimilados 11. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control 12. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias 13. Gastos extraordinarios 14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios 15. Impuesto sobre sociedades
<b>No variaciones de neto patrimonial</b>	1. Reducción de existencias de PPTT y en curso de fabricación 8. Variación de las provisiones de inversiones financieras 9. Diferencias negativas de cambio 10. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control

Fuente: elaboración propia.

• **VARIACIONES DE NETO**

En el epígrafe número 2 dentro del debe se agrupa bajo el título de **aprovisionamientos** dos tipos de conceptos: -las compras de bienes y -el gasto asociado con las salidas de existencias. A su vez, se subdividen en:

a) **Consumos de mercaderías:** recoge las compras de mercaderías en el período así como las devoluciones de compras y los rappels, además de las variaciones de existencias que se han producido con signo positivo, si tienen saldo deudor y negativo, si su saldo es acreedor. Las compras se reconocerán contablemente cuando se hayan transmitido todos los riesgos y beneficios significativos característicos de la propiedad, según las condiciones estipuladas con el proveedor. Todo ello con independencia de cuándo se realice la facturación, o si han entrado o no las mercaderías en el almacén de la empresa.

Al igual que sucedía con las ventas, hay determinadas compras que no se reconocerán como tales en ningún caso, según recopila AECA (1996, 30) como son: - las mercancías recibidas en depósito regular, - las mercancías recibidas en consignación, - las adquisiciones con pacto firme de reventa, - los anticipos entregados

a cuenta de compras todavía no realizadas, - determinadas actividades que requieren la formalización de un contrato de suministro durante un período de tiempo y - los envases recibidos de proveedores con opción de devolución.

Un caso particular de operación de compra es la realizada mediante instrumentos financieros. Hay determinados mercados de bienes, como el petróleo, los cítricos,... que tiene unas características peculiares a la hora de realizar la compra. En primer lugar, el coste de adquirir las opciones se contabilizará como gasto cuando ésta se produzca, como regla general. La opción de compra poseída por la empresa no se registrará como compra de la actividad principal hasta que no se haya ejercitado dicha opción. Una vez realizada la opción, la compra será efectiva y se contabilizará. Para el caso de los futuros sucede igual, no se registrará contablemente hasta que la compra sea efectiva.

Otra cuestión a tener en cuenta son las transacciones entre empresas vinculadas que también se deberán realizar en función del principio de precio de adquisición, para conseguir así la objetividad necesaria en la información contable.

En conclusión, el aspecto subjetivo que afecta al resultado contable respecto a las existencias se encuentra en la selección del método de valoración de las mismas. En función de cómo afecte cada método al resultado y de los objetivos de la dirección -que es quién elabora la cuenta de pérdidas y ganancias- así influirá aumentando o disminuyendo el importe “fiel” del beneficio de la empresa.

***b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles:*** recoge el consumo neto de materias primas y otras materias consumibles. El PGC mantiene el sistema especulativo para realizar la valoración de las existencias. El problema principal de esta partida es no tanto su valoración como su imputación a períodos y a productos. Los nuevos sistemas de gestión de costes como son el ABC o ABM ayudan a suavizar el problema puesto que detectan y reducen el coste de actividades ociosas, sobre todo, pero no lo eliminan en su totalidad.

c) **Otros gastos externos**: otro apartado de los aprovisionamientos lo componen aquellos trabajos o servicios que realizan otras unidades económicas de producción para la nuestra. Hay determinadas actividades que supone más coste realizarlas la propia empresa que subcontractarlas a terceras. Se incluyen las partidas de trabajos realizados por otras empresas, partida que empieza a tener cada vez mayor importancia en un intento de reducir costes. Es una cuenta en la que se incluyen tanto el coste de la mano de obra como el de los productos o recursos que utilizan...

En resumen, el epígrafe de aprovisionamientos<sup>85</sup> tiene mucha importancia hoy día porque deberá quedar un margen suficiente para que la empresa pueda subsistir y de la unión de ambos conseguir un precio competitivo en el mercado. Actualmente el mercado ha cambiado mucho y ya no son los productores los que determinan el precio sino sus consumidores, la ley de la oferta y la demanda.

En el epígrafe número 3 se expone una partida de importancia vital para las empresas actualmente como son los **gastos de personal**. Cada vez el papel de los empleados en la empresa es más importante y decisivo para aumentar la productividad empresarial. Forman parte de lo que se viene denominando recursos competitivos, aspecto diferenciador empresarial. Debido a la robotización y automatización de los procesos productivos, -menor necesidad de fuerza de trabajo- se exige una mayor especialización, preparación y formación del personal. Como recoge Mazarracín Borreguero (1992, 5) nace la figura del tecnócrata ya que “*los avances tecnológicos en la empresa de manufacturación hacen imprescindibles la intervención de personas cada vez más cualificadas*”. Por otra parte, la empresa es concebida según Marr y García Echevarría (1984, 29) como “*un sistema de dimensiones interpersonales*”.

Un problema en relación a la contabilización de los gastos de personal son los costes indirectos de formación del personal de la empresa. La postura de la denominada contabilidad social (behaviour accounting) y, en concreto, de la contabilidad de recursos humanos (CRH) consideran que en el fondo de comercio se encuentran las cualidades y habilidades técnicas del personal, los directivos y los

---

<sup>85</sup>Se trata de un problema muy complejo que se escapa del ámbito de este estudio.

empleados, junto con la imagen comercial, la marca y la clientela, entre otros factores. Además, los gastos de reclutamiento, selección, formación y adaptación del personal pueden activarse según la CRH. En caso contrario se podría producir un descenso en los mismos si únicamente se considerasen como partida negativa del beneficio contable del ejercicio. Se pueden entender como gasto o como parte del activo de la empresa. Estas partidas afectan muy positivamente a los ingresos de las empresas pero, a su vez, también hacen aumentar los gastos del período, si se contabilizan como tales.

La idea patrimonialista que está recogida en toda la aplicación práctica del PGC contrasta con el fin de la contabilidad que se basa en el criterio económico de la imagen fiel. Por esta aparente contradicción, la información contable tradicional está obstaculizando el reflejo fiel del personal de la empresa, en varios sentidos, como corrobora Muñoz Colomina (1984, 251):

- 1.- Desfavorecen las inversiones reales orientadas a la formación de los recursos humanos, aspecto éste que favorecerá mejores resultados finales al poder afrontar la empresa los cambios en el entorno, la competencia, introducción de nuevas tecnologías...
- 2.- No reflejan que los beneficios de la empresa se deban a su eficacia o a la liquidación de sus activos humanos. Se disminuyen así las cuentas de gastos de personal, aumentando indirectamente el resultado contable.
- 3.- Plantea considerar antes que los problemas productivos los humanos, no figurando dentro de los criterios de eficacia. La difícil evaluación monetaria de los recursos humanos resta importancia a este recurso competitivo tan importante en la empresa.

La solución a este problema que plantea la CRH consiste en que las empresas publiquen su informe anual normal junto con un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias con inversión en recursos humanos, para reflejar así la incidencia de sus empleados en la empresa.



Pero la CRH no está exenta de críticas. Según recoge Ortigueira Bouzada (1980, 548) Jauch y Skigen<sup>86</sup> entendían que los gastos de formación no podían ser considerados como activos patrimoniales ya que la empresa no tiene la propiedad de sus empleados (no existe la esclavitud). Pero lo que sí es cierto es que se trata de una visión demasiado legalista al considerar que un activo solamente es aquello sobre lo que puede tener propiedad la empresa. El personal no es propiedad de la empresa pero sí sus rendimientos y servicios realizados en y para la empresa y que repercutirán en la producción. Los gastos de inversión a activar serían los de: -reclutamiento, -selección, -contratación y -formación. El problema está en delimitar el concepto de activo.

Tradicionalmente, estos gastos se consideraban gastos ordinarios de la explotación. Sin embargo, se propone desde la CRH su activación y correspondiente amortización. De hecho, el principio de correlación de ingresos y gastos es el más favorable a la hora de considerar la activación ya que estos gastos van a generar ingresos por un período superior al ejercicio económico en el que se imputan. Otro principio que está a favor de la activación es el de empresa en funcionamiento puesto que ha de valorar las posibles opciones de una empresa para mantener su capacidad y continuar desarrollando sus actividades. Hoy en día la necesidad de formación a todos los niveles de una empresa es evidente. Pero el principio de prudencia y su hegemonía en el PGC español impiden esta práctica. Este principio trata de proteger los intereses de propietarios y acreedores de la empresa, y puesto que estos gastos<sup>87</sup> no son convertibles en liquidez en caso de quiebra o suspensión de pagos en una empresa, no los considera.

---

<sup>86</sup> Sería interesante conocer los planteamientos de Jauch y Skigen sobre el arrendamiento financiero, ya que el bien arrendado según esta modalidad tampoco es propiedad de la empresa. Se puede pensar incluso que existe un cierto paralelismo con el leasing, ya que la empresa que utiliza el bien objeto de arrendamiento financiero no lo posee, sino que posee realmente sus servicios. Igualmente sucede con el personal ¿cuál es el motivo entonces para no contabilizarlos del mismo modo?. El legislador, desde nuestro punto de vista, es bastante cauteloso con el inmovilizado inmaterial, el intangible en la empresa y trata de poner reparos en cuanto a su contabilización. Sigue detrás de esto una concepción jurídica frente a la meramente económica, que es la que valida el principio de imagen fiel y que debería subyacer en todas las normas contables.

<sup>87</sup> Recoge Mazarracín Borreguero (1992, 120) como ejemplo de CRH las sociedades japonesas, que enfocan sus recursos humanos como activos más que como gastos, debido a la importancia que tiene en esa economía la alta tecnología desarrollada por el capital humano. También hoy en día es la

Además, cada vez tienen más peso puesto que tienen una gran repercusión en los ingresos futuros de la empresa; porque sino no se realizarían. Esta afirmación tiene mucha lógica pero además está fundamentada. En un estudio se plantea Mendosa (1996, 408-411) si los gastos en formación ofrecen o no resultados tangibles para la empresa. Muchos directivos se plantean a la hora de llevar a cabo programas de formación si tendrán o no incidencia en los ingresos de la empresa. Si conocieran una manera de medir la aportación de los resultados a la empresa quizás no conllevaría tantos “recelos”. Es importante conocer esa aportación pero también es difícil de valorar. Como señala Mendosa (1996, 408) empresas como Microsoft y AT&T han desarrollado “unos criterios<sup>88</sup> que les proporcionan referencias para valorar el éxito de sus programas de formación de ventas. Han evitado caer en la presunción de que un incremento de las ventas es el resultado de una mejor formación. Por el contrario, han optado por fijarse en el desarrollo del comportamiento de los vendedores, tanto durante como después de un programa de formación, para analizar las consecuencias positivas que está teniendo esta formación”.

Sin embargo, la situación<sup>89</sup> actual en nuestro país respecto a los recursos humanos está evolucionando. El reflejo de ese ligero cambio contable se puede constatar en la adaptación<sup>90</sup> del PGC para las sociedades anónimas deportivas (SAD). Los futbolistas son considerados según el PGC inmovilizado inmaterial para su club de fútbol dentro de la cuenta (215) “Derechos de adquisición de jugadores”; que

---

concepción de los países occidentales más avanzados, considerando los recursos humanos como un recurso esencial.

<sup>88</sup>Para evaluar dichos gastos se emplean el modelo “cuatro niveles de evaluación” que Kirkpatrick desarrolló en 1959, son los siguientes:

- Nivel Uno: *Reacción*. ¿Está satisfecha la persona que recibe la formación?
- Nivel Dos: *Aprendizaje*. ¿Modificó su actitud, aumentó su conocimiento o mejoró sus técnicas prácticas la persona que recibió la formación gracias a ésta?
- Nivel Tres: *Actitud*. ¿Emplean en el trabajo nuevas actitudes, conocimientos y técnicas prácticas?
- Nivel Cuatro: *Resultados*. ¿Qué efectos tiene la formación sobre la empresa?. No solo en cuanto al aumento de las ventas -que puede ocurrir, por ejemplo, a la hora de formar vendedores- sino también por el aumento de beneficios, mejora de la calidad, reducción de los costes operativos u otro tipo de costes. Muchos factores pueden influir en los resultados.

<sup>89</sup>Dentro de los de primer establecimiento se incluyen los bonos de los fundadores, la evaluación técnica y económica del proyecto, ... y como partida especial los gastos de captación, adiestramiento y distribución del personal. Son los únicos gastos de personal de la empresa que la ley permite activar. Creemos que se trata de una consideración un tanto subjetiva y arbitraria porque supone contabilizarlo al inicio del funcionamiento de una empresa y no en todos los casos.

<sup>90</sup> Por la orden ministerial de 23 de junio de 1995.

incluye el total satisfecho por el “*transfer más todos los gastos necesarios para la adquisición del jugador*”. Ello está motivado porque los jugadores firman contratos con los clubes, conociéndose su duración y de este modo se permite poder activarlos y amortizarlos en el plazo que dure el contrato.

Sin embargo, el jugador -pagando su cláusula de rescisión- puede fichar por otro club y desligarse de aquél en cuyas cuentas anuales están incluidos dentro del inmovilizado inmaterial. En esta situación se contabilizarán las pérdidas o beneficios extraordinarios en esos casos de traspaso o ejercitación de cláusulas de rescisión surgidos por la diferencia entre los importes recibidos por la operación y el valor contable de los derechos que se poseían sobre el jugador.

Otro apartado donde también se recogen aspectos de los jugadores<sup>91</sup> es una adaptación de la cuenta (273) “Gastos a distribuir en varios ejercicios” y que se denomina *Derechos de imagen de jugadores*. Viene a incluir los importes satisfechos a jugadores para conseguir el derecho de imagen por tiempo superior a un año, y que al aplicarse a resultados tendrá la consideración de gastos del personal.

En cuanto a los gastos que origina la cantera también hubo mucha discusión en la doctrina contable puesto que algunos los consideraban inversión de los clubes para afrontar su futuro y otros les asimilaban un trato parecido a los gastos de investigación y desarrollo. Al final, la adaptación del PGC español para las SAD los considera gastos del ejercicio. En palabras de Serrano (1995, 6) “*es una postura prudente desde el punto de vista contable, pero parece que el cuidado de la cantera desempeña en los clubes la misma función que la investigación en las empresas de negocios, y la norma contable quizá contribuya a su desincentivación*”.

En el epígrafe número 4 se recogen las **dotaciones para amortizaciones del inmovilizado** como expresión contable por su depreciación. Se trata de una pérdida de

---

<sup>91</sup>Llegados a este punto se nos plantea la duda de considerar las diferencias existentes entre los jugadores de un club de fútbol y los trabajadores de una auditoría contable, por ejemplo. Muchas veces también los altos directivos auditores tienen contratos en las empresas que, en ocasiones, llevan implícitos contratos blindados multimillonarios conocidos como “golden parachutes”.

valor pero, a diferencia de la contabilización de las pérdidas efectivas y de las provisiones, es sistemática. Supone una variación negativa del neto patrimonial. En este epígrafe se agrupan los siguientes conceptos:

\* *Amortización de gastos de establecimiento*: puesto que son gastos que van a tener una incidencia en los ingresos de varios ejercicios económicos se distorsionaría en gran medida la información si fueran imputados en un sólo ejercicio. Su característica principal es su consideración conceptual y contable: como activos reales, activos ficticios, o gastos sin más. La doctrina se encuentra dividida en este aspecto en concreto. Para Luengo Mulet (1975, 120-121) se denominan cargas diferidas puesto que *“a fin de no falsear el resultado, estos gastos son distribuidos entre varios ejercicios”*. Pero seguidamente añade que *“no representan un activo negociable, sino únicamente unas cargas a repartir”*. Norverto Laborda (1994) considera que estos gastos forman parte del activo real de la empresa debido a su funcionalidad, también denominados *“activos funcionales”*; son desembolsos necesarios para que la empresa pueda iniciar el objeto social para el cual se constituye. Son inversiones<sup>92</sup> propiamente dichas.

Por su parte, la teoría patrimonialista del balance considera que no deben incluirse como activo puesto que no tienen valor de realización y por lo tanto no supone garantía para sus acreedores, puesto que no salvaguarda la integridad del patrimonio de la sociedad frente a los acreedores de la misma. Una cuestión está clara: la diferencia entre una máquina y los gastos plurianuales se encuentra en que estos últimos no tienen valor de realización porque en todo lo demás son semejantes. En el caso en el que se produjeran determinados gastos inútiles, por ejemplo, la realización de actividades que no van a servir para que la empresa se constituya, dentro de los gastos a distribuir en varios ejercicios, será su funcionalidad la que determinará su inclusión dentro de los gastos del ejercicio.

---

<sup>92</sup> También Schmalenbach, dentro de su teoría dinámica, considera que estos gastos plurianuales son tan activo como lo son las máquinas que realizan el proceso productivo de la empresa, siguiendo a Luengo Mulet (1975, 124). Del mismo modo expone este autor que se trata de *“una inversión sui generis puesto que separadamente no tienen ningún valor de realización en el mercado.”* Se aboga a su funcionalidad y a la aplicación del principio de gestión continuada para considerarse activo.

Decantándonos por una consideración u otra creemos que la contabilidad hoy día es un sistema de información lo suficientemente asentado en el devenir empresarial y que influye no sólo sobre los acreedores sino sobre una pluralidad de agentes y que requiere ser lo más objetiva posible, que exprese la imagen fiel de la empresa independientemente de la forma, expresando el fondo económico (no jurídico) de la explotación en cuestión. Después se establecerán mecanismos para garantizar las deudas y para repartir el beneficio en función del modelo propuesto en este estudio.

Siguiendo el razonamiento de Luengo Mulet (1975, 132) estos gastos no se amortizan sino que se sanean directamente. Esta afirmación se justifica en que *“al no ser objeto de renovación la inversión que se recupera de forma líquida, no será preciso la creación de un fondo, en el sentido activo del término, a tales efectos sino que la liquidez generada tiene la consideración de disponibilidad total”*. Con la amortización de estos gastos se consigue su distribución en los ejercicios en los que se generarán ingresos correlacionados con los mismos. La justificación del diferimiento de los gastos de establecimiento es doble, según Wanden-Berghe (1994, 398):

*“a) implicación desembolsos ineludibles para realizar la actividad empresarial y obtener beneficios con su desarrollo. Sin embargo, se incurre en ellos con anterioridad a la generación de tales beneficios, y de ahí que se imputen en los ejercicios en que se produzcan éstos.*

*b) están relacionados con la captación de recursos propios y gastos para la puesta en marcha de la actividad. En consecuencia, estos gastos se asocian a unos recursos cuya permanencia en la empresa es de carácter indefinido teniendo una influencia temporal superior al ejercicio económico”*.

\* *Amortización del inmovilizado inmaterial*: además de por el uso o el disfrute del bien se incluye dentro de esta partida la obsolescencia que pueda afectar a las inversiones intangibles que posea la explotación en cuestión. Aquí se contabilizará también la depreciación efectiva de un bien adquirido de acuerdo a un contrato de leasing, cuando se tiene constancia de que no existan dudas razonables de que la empresa va a ejercitar la opción de compra.

Se trata de una de las partidas más comprometidas dentro de la cuenta de resultados puesto que suponen estimaciones, con todos los matices subjetivos que éstas poseen. Es decir, que su contabilización depende de las consideraciones y aspectos subjetivos que aquellos que elaboran las cuentas quieran incorporar. Es cierto que se puede conocer la vida útil de un bien en función de la experiencia pero, en muchas ocasiones, esto incluso es imposible, lo que provoca la estimación subjetiva de esta partida aunque sí sea un variación negativa de neto patrimonial.

Además para el caso de los inmovilizados inmateriales esta problemática es mayor puesto que se trata de activos intangibles de difícil comprobación práctica a través de la experiencia de su vida útil. De ahí que el legislador imponga unos criterios de amortización fijos para evitar que el bien no esté amortizado y, por tanto, su coste de adquisición repartido en varios ejercicios. Así, la norma de valoración quinta impone una serie de plazos de amortización para partidas concretas. En ocasiones, la importancia de estas cuantías así como su intangibilidad, sobre todo, son las causas de que el legislador imponga unas cautelas superiores al resto de inmovilizados. Para los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero se amortizarán en un plazo que no superará en ningún caso la vida útil del bien objeto del contrato.

La norma de valoración cuarta se refiere a este particular para el inmovilizado inmaterial, referenciándose a la norma segunda sobre inmovilizado material excepto para algunos particulares. En cualquier caso deberá estar en condiciones de funcionamiento el bien para que éste se empiece a amortizar. Hasta que éste no esté con capacidad de poder producir ingresos con regularidad, eliminando, obviamente, el período de prueba, no se empezará a dotar la amortización. En palabras de Wandenberghe (1994, 380) *“la amortización comienza en el momento en que termine el proceso de absorción de costes del inmovilizado”*.

\* *Amortización del inmovilizado material*: esta cuenta viene a recoger la depreciación que sufren los activos materiales que forman parte del proceso productivo de la empresa con motivo del funcionamiento, uso o disfrute de los mismos, así como de

la obsolescencia que pueda afectarles. Se siguen las mismas reglas que en el caso de los inmateriales, todo ello recogido conforme a la norma de valoración segunda.

Otro apartado que se incluye dentro de los gastos de explotación en el debe de la cuenta de resultados son las **variaciones de las provisiones de tráfico**, que vienen a contabilizar el importe neto de las correcciones valorativas realizadas al cierre del ejercicio motivadas por la depreciación de carácter reversible en clientes y deudores, de otras operaciones de tráfico o bien por la pérdida de valor de las existencias. Tienen su razón de ser en la aplicación del principio de prudencia siguiendo el tratamiento contable de riesgos o pérdidas potenciales. No son realmente provisiones de neto porque no se tienen en cuenta para su cierre las pérdidas realmente provisionadas que se han producido y las que no tenían provisión. Es decir, que se produce un trasvase de resultados de un ejercicio a otro puesto que al cierre del ejercicio es cuando se aplican y se dotan las del ejercicio siguiente. Conforman esta partida las siguientes:

a) *Variación de provisiones de existencias*: recoge la diferencia entre las dotaciones de provisiones efectuadas en el ejercicio y aquellas que realmente se han utilizado para aplicar a una pérdida efectiva por disminuir su valor durante el ejercicio el inventario de las existencias que posee la empresa en almacén. Las partidas que componen este apartado son: las dotaciones a la provisión de existencias y la provisión de existencias aplicadas. La primera partida es una corrección valorativa realizada al cierre del ejercicio, por depreciación de carácter reversible en las existencias. Esta partida se dota al final del ejercicio por la diferencia entre el valor de compra y el valor actual de las existencias del almacén; siempre tomando como base el valor de origen del inventario y no el del año anterior.

Son muchas las causas que provocan la creación de estas provisiones, además de ser muy subjetivas y poco sujetas a situaciones medibles objetivamente. Es decir, que simples cambios en los gustos de los consumidores pueden hacer que un producto en almacén se deprecie. De ahí que la política de almacén es muy importante para el devenir de la empresa. La cada vez menos dependencia del almacén hace disminuir este riesgo pero aumenta otros, como el de paralizar la producción si las materias

primas, por ejemplo, no llegan para incorporarse al proceso productivo en el período establecido para ello.

En cuanto a las provisiones de existencias aplicadas contabilizan el importe de la provisión existente al cierre del ejercicio anterior. Las provisiones por operaciones de tráfico son las únicas que no se aplican directamente sobre el activo que se deprecia sino que se recogen por el mismo importe por el que nacen. De cualquier modo, estas variaciones se recogen por el importe neto, lo que implica que esta cuenta del grupo siete, en principio del haber, se contabilice restando en el debe de la cuenta de pérdidas y ganancias.

*b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables:* Recoge la diferencia entre el importe del riesgo potencial por insolvencias de tráfico y la pérdida real producida por este motivo. Será la norma de valoración doceava la que estipule la obligación de realizar las correcciones valorativas oportunas, dotándose las provisiones “*en función del riesgo que presenten las posibles insolvencias con respecto al cobro de los activos de que se trate*”. Las partidas que agrupa este apartado son las siguientes: - *pérdidas de créditos comerciales incobrables*, -*dotación a la provisión para insolvencias de tráfico* y -*provisión de insolvencias de tráfico aplicada*.

*c) Variación de otras provisiones:* al igual que el resto agrupa la variación neta de las provisiones por otras operaciones de tráfico como son las devoluciones de ventas, las garantías de reparación, las revisiones y otros conceptos similares. En el caso de no dotarse se podría estar soportando en ejercicios posteriores y distintos en los que se contabilizaron los ingresos por venta, situación que iría en contra del principio de correlación de ingresos y gastos. Algunos autores consideran que estas provisiones bien podrían incluirse dentro de las provisiones para riesgos y gastos. La principal diferencia estriba no en su contenido sino en que surgen de las actividades de explotación propias de la empresa y se dotan y desdotan cada ejercicio.



El importe de esta variación puede tener importancia para los clientes de la empresa cuando analizan la información financiera de la empresa que les provee, puesto que si se trata de cuantías elevadas se podría entender que sus productos o servicios no satisfacen totalmente a sus clientes, lo que hará a éstos imponer unas fuertes exigencias y requisitos a la hora de fijar las condiciones del contrato. Agrupa a las partidas siguientes: - *dotación a la provisión para otras operaciones de tráfico, y - la provisión para otras operaciones de tráfico aplicada.*

El último bloque de los resultados de explotación del debe del modelo de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC, sin tener en cuenta el impuesto sobre sociedades, son los **otros gastos de explotación**, que agrupa diferentes conceptos como son servicios diversos realizados por unidades productivas diferentes a la empresa, así como tributos y otros gastos de gestión corriente entre los que se encuentran los siguientes:

a) *Servicios exteriores*: estos gastos incluyen los correspondientes a factores de producción adquiridos a otras empresas, diferentes de los de aprovisionamiento y que son necesarios para el desarrollo de las actividades propias de la empresa. Como característica peculiar y diferenciadora se trata de recursos no almacenables. Agrupa a diferentes partidas entre las que destacamos los gastos de investigación y desarrollo del ejercicio y los arrendamientos y cánones. En el primer caso son partidas que tienen una especial incidencia sobre las ventajas competitivas de cualquier unidad productiva, ya que junto a los recursos humanos configuran la innovación tecnológica. En un mundo como el actual, la investigación puede suponer importantes ingresos para la empresa que se diferencia de las demás.

El legislador establece cautelas particulares en esta cuenta, como con los gastos de establecimiento y los de del fondo de comercio, debido a que se trata de unos gastos que tienen escaso valor de realización o ninguno además de ser intangibles. Estas reservas se encuentran recogidas en el artículo 174 del TRLSA sobre el no reparto de dividendos entre los accionistas si existen gastos de I+D pendientes de

amortizar, a no ser que existan reservas libres por cuantía superior o igual a esos gastos.

Un caso particular de contabilización de los gastos de arrendamiento es cuando se contrate por la empresa el alquiler de una máquina a través de una empresa de leasing. Cuando la empresa conozca a priori que se va destinar a una actividad temporal -que no va a perdurar en el tiempo- y, por tanto, sabe que no se va a ejercitar la opción de compra del contrato de leasing, en base a la aplicación de la norma de valoración quinta apartado f) no se contabilizará ese derecho al uso como inmovilizado inmaterial sino como un arrendamiento normal.

En el debe de la cuenta de resultados del PGC español también tienen cabida los **gastos financieros**, a la par de los ingresos de esta naturaleza. No se trata de outputs de la cuenta de resultados en sentido estricto, ya que también incluyen pérdidas. Además dentro de este tipo de gastos se encuentran también los motivados por intereses, que no surgen con motivo de una transacción sino debido a la adquisición de recursos financieros ajenos. Como caso particular podemos reseñar los descuentos sobre ventas por pronto pago, que en sí mismo no se trata de un gasto como tal sino que es un menor ingreso porque a la empresa sus clientes le pagan un menor importe, antes de la fecha normal de pago dentro de las condiciones del sector. Esto provoca una ventaja para sus clientes que repercute también en la empresa proveedora.

En el epígrafe siete del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias se encuentran los gastos financieros y gastos asimilados que se agrupan, a su vez, en: aquellos procedentes de deudas con empresas del grupo, con empresas asociadas, con terceros y gastos asimilados y pérdidas de inversiones financieras. Se deben diferenciar para poder sopesar sus efectos (posibles autotransacciones) en la cuenta de resultados.

El segundo componente de los gastos financieros, dentro del epígrafe ocho del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias, son las **variaciones de las provisiones de inversiones financieras** que, a diferencia de las provisiones de tráfico, vienen a

reconocer pérdidas potenciales de las inversiones financieras de la empresa, en cumplimiento del principio de prudencia. Como ya hemos comentado de las provisiones, se trata de estimaciones subjetivas que pueden distorsionar la imagen fiel de la información contenida en los resultados de la empresa.

Finalizando el bloque de los gastos financieros incluimos las **diferencias negativas de cambio** que recogen la variación negativa por el tipo de cambio en valores de renta fija, créditos, deudas y efectivo reconocidos en moneda extranjera. Será la norma de valoración catorceava la que recoja estas diferencias. A pesar de que la IV Directiva no ha establecido ninguna norma ni tan siquiera orientativa respecto a las diferencias de cambio, el PGC de 1990 ha seguido el principio de prudencia para establecer su tratamiento contable; a pesar de que estas pérdidas de valor sean sólo potenciales (no son variaciones de neto), mientras que los beneficios se contabilizan como ingresos a distribuir en varios ejercicios hasta que se realicen. Las pérdidas se contabilizaran como tales cuando al cierre del ejercicio se reconozca su existencia, sin necesidad de realizarse para poder contabilizarse.

AECA, por su parte, se caracteriza en cuanto al tratamiento contable de estas diferencias porque ofrece la alternativa de poder compensar. Ello supone que clasificando dichas diferencias según el plazo de la operación que las genera, se permita la compensación de las diferencias negativas con las positivas, incluso entre créditos y deudas siempre que se trate de monedas similares en cuanto a sus riesgos y vencimientos. El saldo resultante si es negativo se imputará a resultados del ejercicio, mientras que si resulta positivo se debe diferir a su posterior realización. Si los requisitos para la compensación no se cumplen, entonces se aplica lo establecido en el PGC. De todas formas AECA está en línea con lo establecido por el IASC de imputar directamente a resultados tanto las diferencias positivas como negativas, siempre que provengan de operaciones a corto plazo.

En casos de cobertura de cambio se considerará únicamente la parte del riesgo no cubierto. En el caso de valores de renta fija, créditos y débitos se podrán agrupar por monedas que sean convertibles oficialmente en nuestro país y se aplicará la regla

general para todo el grupo, no partida por partida. Se trata de una aplicación práctica de esta norma.

Sin embargo, esta ley genérica tiene alguna excepción. Esa diferencia negativa se puede incorporar como menor coste de adquisición del inmovilizado financiado con financiación ajena en moneda extranjera a un plazo superior a un año siempre que se cumplan una serie de condiciones, como establece el apartado seis de la norma de valoración catorceava del PGC. El importe global, incluyendo la disminución por diferencias de cambio, se considerarán dentro de la base para calcular las oportunas provisiones y amortizaciones.

Llegados a este punto tenemos que hacer referencia a ciertos tratos de favor de determinadas empresas respecto al tratamiento de las diferencias potenciales de cambio negativas de las operaciones de financiación ajena a largo plazo en moneda extranjera. Puede darse el caso de que todavía no se hayan producido reembolsos financieros y se deban contabilizar por el principio de prudencia unas pérdidas que pueden revertir en un futuro no lejano, debido a inestabilidades en algunas monedas. La práctica contable reconoce, en determinadas ocasiones, la incoherencia del principio de prudencia, ya que dicta una serie de normas discrecionales para no dañar las cuentas anuales de determinadas empresas con un importante peso político en nuestra sociedad. Así, la Circular del Banco de España 18/1992, de 16 de noviembre, como recoge Cea García (1992, 453), relativa al saneamiento de la cartera de renta fija de las entidades de crédito. Con esta medida se favorecieron las cuentas de resultados de 1992 pero de manera discriminatoria para unas determinadas empresas.

En el apartado de **gastos extraordinarios** se recogen aquellos gastos excepcionales consecuencia de situaciones no repetitivas ni habituales en la empresa, es decir, aquellos que no son propios de la explotación principal de la empresa ni de actividades de naturaleza financiera. Dentro de estos se recogen además de las pérdidas netas ocasionadas por la enajenación de bienes o derechos los ocasionados por otras actividades excepcionales de la empresa que provoquen disminuciones de

activos. Veamos los epígrafes en los que se divide el contenido del debe de la cuenta de resultados extraordinarios de la empresa española en general:

En el epígrafe número 10 encontramos la **variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control** que agrupa la diferencia neta de las dotaciones de provisiones del inmovilizado tanto inmaterial, material como financiero menos sus aplicaciones o excesos reconocidos al final del ejercicio. Se trata de contabilizar únicamente la corrección de valor neta que se ha producido en la empresa durante un ejercicio económico concreto en relación a su inmovilizado bien sea intangible, tangible o pertenezca a su cartera de control.

Las **pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y de cartera de control** se recogen en el epígrafe número 11 de la cuenta de pérdidas y ganancias del modelo del PGC. Se incluyen en estas partidas operaciones que no son propias de la actividad ordinaria de la empresa y, además, no se espera que ocurran con frecuencia puesto que la función del inmovilizado al que se refiere este epígrafe es fundamental para que la empresa realice su actividad productiva. Las cuentas que se incluyen en este bloque son las siguientes: - pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, - del inmovilizado material, - procedentes de participaciones en capital a largo plazo en empresas del grupo, - en empresas asociadas y -las donaciones<sup>93</sup> del inmovilizado material.

El epígrafe número 12 recoge las **pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias** en función de la amortización de las obligaciones o a la enajenación de acciones realizada por la empresa y a su vez emitidas por la misma empresa. Estos importes tenderán a reducirse en la medida en que a la empresa le interese obtener un beneficio extra por sus obligaciones y acciones propias.

En paralelismo con los ingresos, en el epígrafe trece nos encontramos con los **gastos extraordinarios** que agrupa pérdidas y gastos de cuantía significativa que no

tengan la consideración de periódicos. Se incluyen aquí situaciones atípicas e infrecuentes que afectan a la empresa durante el ejercicio económico al que se refiere la cuenta de resultados en cuestión. Se trata de pérdidas ya que no se esperan conseguir unos ingresos en función de la consideración de dichos gastos. Se incluyen pérdidas por inundaciones, incendios, accidentes, sanciones, multas... que afecten a la empresa de manera directa.

La última partida del resultado extraordinario es la de **gastos y pérdidas de otros ejercicios** que no se hayan dotado en sus ejercicios correspondientes y que por ser conocidas en el período que recoge una determinada cuenta de pérdidas y ganancias y tener relevancia se incluyen como gastos extraordinarios. Aquellas que tengan "*poca importancia relativa*" se podrán contabilizar por naturaleza, incluyendo gastos y pérdidas pasados que tienen una importancia cuantitativa relevante; ya que de incluirse en las partidas de la naturaleza, que les corresponde distorsionaría en gran medida el resto de bloques que conforman la cuenta de resultados y las conclusiones que se pueden sacar a su respecto.

Por último queremos mencionar una partida que sí supone una variación de neto patrimonial pero que por su relevancia la hemos considerado de manera independiente. Una de las partidas que tiene una importancia vital, en ocasiones, para la empresa son los impuestos ya que suponen un desembolso de liquidez que puede ser necesaria para pagar a proveedores, devolver un préstamo... De ahí que deban contabilizarse por afectar a la toma de decisiones de los usuarios de esa información. Además tenemos que añadir lo que señala Alonso Carrillo (1996, 235) "*la evolución que la contabilidad ha sufrido a lo largo de la historia pasa por seguir las normas fiscales*", e incluso hoy en día aún existe una estrecha vinculación pero no dependencia.

Y fruto de la relación contabilidad-fiscalidad surge la duda de considerar el **impuesto de sociedades** como gasto o como retribución de beneficios. En función de

---

<sup>93</sup>Esta cuenta fue creada por la resolución de 30 de junio de 1991 del ICAC como consecuencia de contabilizar el valor neto contable del inmovilizado donado con abono a sus correspondientes cuentas

la teoría de la entidad que considera a la empresa como un ente independiente lo que fundamenta al impuesto sobre beneficios como un gasto más del ejercicio en el que se calcula. En España la tradición consideraba al Estado como un socio más que participaba de los beneficios empresariales. Y no se consideraba gasto, como recoge Martínez Conesa (1996, 507) *“por su carácter aleatorio en función de la existencia o no de beneficios, al tiempo que no se produce correlación entre los importes pagados y algún tipo de incremento en las ganancias”*.

La adaptación de la legislación española a la IV Directiva produce un cambio de concepción. Para Monterrey Mayoral, tomado de Martínez Conesa (1996, 507) *“se trata de una auténtica revolución que, aunque puede considerarse como la adopción de convenciones a nuestra tradición contable, una importación anglosajona, entendemos que representa la evolución del modelo hacia planteamientos más económicos, dentro del ámbito de la Teoría Económica y alejados de la influencia del Derecho Tributario”*. Esta separación entre contabilidad y fiscalidad está justificada, sobre todo, en la consecución de objetivos a cumplir diferentes para cada una de estas disciplinas, lo que delimita su campo de actuación.

Las implicaciones más importantes de este cambio son las siguientes:

- 1.- el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias es el incremento de fondos propios.
- 2.- el impuesto no forma parte del reparto de dividendos sino que se trata de un gasto necesario para el ejercicio de la actividad empresarial en sí.
- 3.- *“es un compromiso de pago ejecutivo, no disponible para otros usos, no es una prerrogativa para la empresa”*, según Martínez Conesa (1996, 508).

Por otra parte, en cuanto a los métodos para la valoración del gasto por impuesto de sociedades tenemos dos: el método de la cuota a pagar y el método del efecto impositivo, siendo este último es que está en concordancia con los principios contables españoles en la actualidad.

- **NO SON VARIACIONES DE NETO:**

En primer lugar, nos encontramos con la **reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación**, que vienen a recoger el saldo deudor de esas mercaderías fabricadas o a medio fabricar por la propia empresa. Sin embargo, la diferencia estriba en que durante el ejercicio en el que se contabilizan estas partidas, las existencias finales fueron inferiores a las iniciales lo que redunda en una reducción o disminución neta de dichas existencias durante ese período económico concreto. Es decir, que han sido objeto de transformación total o parcial por la empresa pero aún no han sido enajenadas en el mercado, y por lo tanto, sus costes de fabricación no han sido compensados con los ingresos procedentes de las ventas.

Además, una buena gestión del almacén de los productos fabricados puede tener importantes implicaciones en empresas que se dediquen a la transformación de materias primas en productos destinados a la venta. El coste de los almacenes es uno más de los muchos que hay que añadir al coste total de los productos vendidos. Esto viene en detrimento de los márgenes debido a que en una economía tan competitiva como la actual los precios son muy difíciles de aumentar, a no ser que se trate de productos muy innovadores en el mercado.

La existencia de esta partida en el debe de la cuenta de resultados puede deberse a un ajuste en la fabricación de productos durante un ejercicio o al cambio de orientación de la empresa, por ejemplo, puesto que le interese más comprar los productos que comercializa que fabricarlos ella misma. También puede ser debido a la introducción de sistemas de gestión “just-in-time” donde se tiende a reducir al máximo el stock de la empresa y reducir costes se convierte en la política principal de la unidad de producción.

Resumiendo, el principal problema del debe de la cuenta de resultados surge como consecuencia de la estricta aplicación del principio de prudencia en nuestro país. La necesidad de recoger como partidas del debe unos gastos o pérdidas que aún no



están realizados supone una distorsión considerable de la imagen fiel del resultado contable.

En cuanto a los diferentes tipos de gastos<sup>94</sup> que se recogen en el PGC español veamos el cuadro

**CUADRO 35**

<b>DEBE CUENTA RDOS.</b>	<b>Clases</b>	<b>Concepto</b>	<b>Afectación rdos.</b>	<b>Cuen del Pt</b>
<b>Variaciones positivas de neto patrimonial</b>	-gastos del ejercicio -gastos a distribuir en varios ejer. -gastos anticipados	decrementos de activo, con o sin contraprestación	disminuyen el resultado del ejercicio proporcionando beneficios si son mayores	(60) (63) (65) y (67)
<b>No variaciones de neto patrimonial</b>	*Gastos como acumulación de costes	-incorporación de costes al activo	-corrige la cifra de rdos. compensando gastos	(61)
	*Gastos como correcciones valorativas	-gastos realizados antes de conocerlos con certeza	-aumenta el gasto real, disminuyendo resultados	(68) (69)

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo la misma estructura que para los ingresos, en primer lugar, tenemos que diferenciar aquellos gastos que tienen implicaciones en el futuro de aquellos que disminuyen el activo empresarial en el ejercicio en cuestión. Se trata de separar los **gastos a distribuir en varios ejercicios** de aquellos propios de la delimitación temporal del ejercicio económico. Los gastos a distribuir en varios ejercicios presentan algunas características propias, entre las que destacamos las siguientes:

- 1.- Se incluyen en el balance dentro del activo de la empresa, según el principio de correlación de ingresos y gastos y el del devengo.
- 2.- Su proyección económica es siempre superior a un año, debido a que se incorporan a la cuenta de resultados en ejercicios futuros.
- 3.- No es una partida delimitada en el PGC dentro del inmovilizado o el activo circulante, puesto que no lo son. Se plantea también dudas en cuanto a su encuadre e inclusión en el balance. Algunos autores los denominan activos ficticios puesto que no

<sup>94</sup> El contenido del debe no coincide con los gastos.

son realizables ni tienen existencia física, si bien otros, dentro de los cuales nos incluimos, los consideran -en base a su funcionalidad- como activos reales o más específicamente activos “funcionales”.

4.- Normalmente surgen de forma subsidiaria de otra operación principal pero se exige para su reconocimiento que se haya producido una transacción económica.

5.- Periódicamente deberán ser imputados a gastos del ejercicio de acuerdo con un criterio sistemático, en función de la naturaleza de la operación que los genere.

Dentro de estos ingresos se incluyen los siguientes: -los gastos de formalización de deudas, -los gastos por intereses diferidos en valores negociables y - los gastos por intereses diferidos. También se añaden -los gastos de establecimiento.

Por su parte, la periodificación, cumpliendo los principios de correlación y devengo, origina otros ingresos específicos llamados **gastos anticipados**. Se tratan de flujos de gastos situados entre dos ejercicios que, contabilizados en un período, deben imputarse a un ejercicio futuro por devengarse en el segundo, ya que será en aquél cuando se produzca el reconocimiento del gasto. Sus características más destacadas son las siguientes:

1.- Su proyección económica es siempre a corto plazo, “a caballo” entre dos ejercicios consecutivos.

2.- No representa derechos frente a terceros pese a incluirse dentro del activo del balance.

3.- Su reconocimiento exige que se haya producido una transacción económica.

Ya dentro de los llamados **gastos del ejercicio** que forman parte del proceso de regularización contable con el fin de calcular el resultado del período surge otra diferenciación, que es la llevada a cabo por el PGC. A diferencia del PGC de 1973, en el de 1990 se incluyen dentro del grupo 6 todos los conceptos de gastos, incluidos los de carácter extraordinario y las pérdidas por operaciones de cartera y otros activos fijos. Además se clasifican dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias separándolos en ordinarios (de explotación y financieros) de los extraordinarios.

Al igual que los ingresos, existen en el concepto de gasto tres aspectos relevantes:

- 1.- los gastos como consumos de activos procedentes de actividades propias de la empresa, ajenas o extraordinarias; es decir, las variaciones negativas de neto.
- 2.- aquellas partidas del grupo 6 que incorporan gastos porque todavía no se ha producido su venta. Se trata de incorporar a resultados unos costes que aún no tienen correlación con los ingresos en el ejercicio.
- 3.- otros gastos llamados potenciales que surgen de la aplicación del principio de prudencia como son las dotaciones para amortizaciones o provisiones.

Por último, en el siguiente cuadro se resume la inclusión de las cuentas del plan, diferenciando su afectación al resultado del ejercicio:

**CUADRO 36**

<b>GASTOS QUE AFECTAN AL RESULTADO CONTABLE</b>	<b>GASTOS ACUMULADORES DE COSTES</b>	<b>GASTOS CORRECTORES VALORATIVOS</b>
-Compras	-Variación de existencias	-Dotaciones para amortizaciones
-Servicios exteriores		-Dotaciones a las provisiones
-Tributos		
-Gastos del personal		
-Otros gastos de gestión		
-Gastos financieros		
-Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales		

Fuente: elaboración propia.

## **5.4.- MODIFICACIONES AL MODELO OFICIAL DE CUENTA DE RESULTADOS**

Según Fernández Pirla (1974, 202) el beneficio nos viene dado como consecuencia de dos magnitudes substancialmente distintas: -una financiera, proporcionada por una contabilidad financiera, que viene objetivamente determinada y -otra que, al contrario, es el resultado de estimaciones, apreciaciones de consumos y valoraciones. Y es por esta parte por la que el beneficio de la empresa recibe su carácter de relativo.

La cuenta de pérdidas y ganancias será el elemento de las cuentas anuales que recoja directamente todos los saldos de las correspondientes cuentas de gastos e ingresos habidos en la gestión empresarial. El PGC de 1990 recoge a nivel más o menos agregado todos estos saldos en una única cuenta denominada “(129) Pérdidas y Ganancias”. El problema inicial se plantea a la hora de delimitar y definir el concepto de resultado contable. Se hace necesario un posicionamiento conceptual claro respecto a lo que debe entenderse como resultado contable ya que la carencia del mismo nos llevaría a una deducción de éste sesgada y poco consistente. Si consideremos como resultado contable el montante procedente de todas las variaciones del neto patrimonial ajenas a sus propietarios el modelo oficial del PGC se vería modificado.

La cuenta de resultados modificada, que solamente incluiría las partidas que suponen variaciones de neto propiamente dichas según nuestro criterio quedaría como sigue a continuación:

## MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MODIFICADA

Variaciones negativas del neto patrimonial	Variaciones positivas del neto patrimonial
1.- Aprovechamientos: a) Consumo de mercaderías.... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles.... c) Trabajos realizados por otras empresas... 2.- Variación de existencias de productos..... 3.- Servicios exteriores: a) Gastos investigación y desarrollo.... b) Arrendamientos y cánones..... c) No almacenables..... 4.- Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares.... b) Cargas sociales..... 5.- Tributos..... 6.- Amortizaciones del ejercicio..... 7.- Variaciones de las provisiones: a) de existencias..... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 8.- Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado.... 9.- Otros gastos de gestión corriente.....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Ingresos accesorios a) Por arrendamientos..... b) Por comisiones c) Por otros servicios 3. Subvenciones 4. Otros de gestión corriente
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b>
10.- Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado... 11.- Provisiones por diferencias negativas de cambio	5. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 7. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras..
<b>II.- RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b>	<b>II.- RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b>
12.- Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 13.- Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 14.- Gastos extraordinarios.....	8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 10. Ingresos extraordinarios.....
<b>III.- RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b>	<b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b>
15.- Impuesto sobre sociedades	
<b>BENEFICIO DEL EJERCICIO (I+II+III-15)</b>	<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO (I+II+III)</b>

Fuente: elaboración propia.

En el **modelo de cuenta de resultados modificada** se pretende recoger *únicamente aquellas partidas que supongan variaciones de neto en el ejercicio*; es decir, que si en el caso de que se reparta todo el excedente generado en un período el valor del patrimonio al principio y al final del ejercicio deben coincidir (siempre que no se modifique por otras causas: por ejemplo, porque se realicen inversiones o desinversiones en la empresa). Si el resultado del ejercicio se calcula por defecto/exceso se estaría produciendo una variación del patrimonio de la empresa, garantía de sus acreedores. De ahí que la empresa, en cualquier caso, decida el cálculo de un resultado “conservador”.

Las **principales diferencias entre este modelo y el oficial del PGC**, además de la reorganización de algunas partidas como la de ingresos accesorios (que en algunas ocasiones se hace necesaria su expansión), son las siguientes:

*1.- Las variaciones de existencias de productos terminados o en curso de fabricación:* suponen un ajuste de los gastos de producción al importe de los productos vendidos en el ejercicio. Se trata de correlacionar los ingresos del ejercicio por la venta de productos vendidos en el ejercicio con los gastos de fabricarlos. De ahí que los hayamos incluido dentro de los componentes negativos del resultado disminuyendo o aumentando el valor de los mismos. No tiene sentido conceptual su inclusión como variación positiva del neto patrimonial puesto que no son partidas de ingresos ni de gastos. Simplemente suponen un ajuste al volumen de producción del ejercicio para correlacionar los ingresos por ventas con el coste de producción de los productos vendidos. En este caso se podrían considerar como una menor cuantía de gastos dentro de las partidas de costes de producción de la cifra de negocio.

Los criterios de reconocimiento de ingresos y gastos con estas partidas no sigue un criterio homogéneo. Como señala Montaner Salas (1993, 8) *“al aumento de existencias se sitúa en el haber, ya que lo que pretende mostrarse es el importe de la producción del ejercicio”*, y en cuanto a *“la reducción de estas existencias se agrupa en el debe con los consumos, aún sin tener la consideración de gasto, como*

*rectificación de la cifra de producción*". Siguiendo el criterio vertebral de nuestro modelo de resultado global<sup>95</sup>; esto es, incluyendo en el mismo toda variación de neto patrimonial ajena a los propietarios y a revalorizaciones legales de activo, consideramos que no se trata de un ingreso en sí mismo. Para Martínez Conesa (1996, 454) se trata de "*un ajuste al volumen de producción del ejercicio para reflejar el coste de producción de los productos vendidos*", por lo que propone reflejarlo como un ajuste con signo positivo o negativo a las partidas de gasto.

El cumplimiento de la IV Directiva nos exige la presentación de la cuenta de resultados siguiendo alguno de los esquemas propuestos en la misma. Sin embargo, preferimos mantener el rigor conceptual antes que el cumplimiento de normas de rango superior a la legislación española vigente en la actualidad. Ni en el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias abreviado ni en el modelo de cuenta de resultados por naturaleza se contabilizan estas variaciones, incluidas en la partida de "consumos de explotación" o como apartado independiente "variación de existencias de productos terminados y en curso", considerándose como partidas del debe con signo menos o más según que sean disminuciones o aumentos, respectivamente.

2.- *Los trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado*: constituyen una mera anotación contable para compensar los gastos ocasionados en el ejercicio que, posteriormente a su reconocimiento y, por el cumplimiento de los requisitos establecidos en las normas de valoración, se incorporan al inmovilizado de la empresa. Se justifica en función de la operatoria o mecánica contable propia de la partida doble.

Sin embargo, consideramos que para mantener los criterios de variación del neto patrimonial adoptados hemos constituido una partida dentro de los componentes negativos del resultado contable bajo la rúbrica "*gastos capitalizados en el inmovilizado*", tanto los financieros como los de explotación que agrupa las partidas de los "*trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado*" disminuyendo los gastos (puesto que ésta es realmente su funcionalidad contable) pero, a su vez, se recoge separadamente para dar mayor información de las partidas que aumentan el

---

<sup>95</sup>Aspecto éste que desarrollaremos con profundidad en el capítulo cuarto.

valor del neto. Un incremento de inmovilizado o la creación de un activo no se trata de un gasto<sup>96</sup> sino de una inversión, de un activo. Nunca genera resultados. De ahí que se desfigure el concepto de ingreso. Si alguno de esos gastos, además, no forman parte del proceso productivo como ocurre con los gastos de establecimiento menos aún se justifica su consideración como variación positiva de neto patrimonial.

Son cuentas compensadoras de gastos que según recoge Montaner Salas (1993, 8) deberían de “*haberse situado en el debe, siguiendo el mismo proceso aplicado a las provisiones*”; esto es, situarse en el debe ya que no son ingresos, tanto con signo positivo como negativo. Sí consideramos oportuno su inclusión dentro del haber si el propósito es presentar la producción bruta del ejercicio. Sin embargo, creemos que quizás el conocimiento de la producción bruta del ejercicio puede tener menor contenido informativo para los usuarios externos de la información contable y que serán los usuarios internos de la misma los que la valoren, que pueden obtenerla igualmente a través de la contabilidad interna. En cualquier caso nuestro criterio no se fundamenta tanto en aquél fin como en el hecho de que exista en la cuenta de resultados una cierta coherencia conceptual. De ahí que no suponen una variación positiva del neto ya que únicamente corrigen gastos. Creemos que debemos modificar su situación actual en la cuenta de pérdidas y ganancias mediante la eliminación de dichos gastos.

Para la empresa estos gastos no supone modificación de su neto patrimonial puesto que simplemente se compensarían. Sin embargo, el problema estriba en el momento en el cual esos gastos se incorporan al activo. Si se realiza en el mismo ejercicio la realización de los gastos con su activación sí habría que realizar el oportuno ajuste al calcular el resultado. Hay que considerar que sí se produce un desembolso de tesorería para realizar los gastos de establecimiento, aquellos a incluir en el inmovilizado en curso, material e inmaterial, así como los destinados a formalizar deudas.

---

<sup>96</sup>Nos remitimos a lo expuesto al diferenciar los conceptos de gastos/ingresos/activos.



Este caso para Montesinos Julve (1980, 310) constituye una producción del ejercicio destinada al autoconsumo que debe compensarse “*mediante anotaciones contables de signo opuesto al de aquellos cargos*”. Con el proceso de activación de los gastos por trabajos realizados para la empresa se trata de contabilizar un gasto, para dar la imagen fiel de la empresa, que seguidamente se va a convertir en activo pero que aún no lo es. Ese paso intermedio, que no afecta ni positiva ni negativamente al resultado, solamente se expone en la clasificación de la cuenta de resultados por naturaleza ya que en el otro modelo únicamente se presentan los gastos correspondientes a la producción vendida; no tendría sentido incluir el autoconsumo. Sin embargo, consideramos que sería necesario dar información sobre ese gasto a activar mediante un ajuste, como veremos posteriormente.

3.- *Exceso de provisiones de riesgos y gastos*: agrupa aquella parte de los gastos no aplicados por riesgos del ejercicio, del ejercicio anterior, pérdidas o deudas especificadas en cuanto a su naturaleza (pensiones u obligaciones similares, impuestos, responsabilidades, grandes reparaciones y para la constitución del fondo de reversión) pero que en el momento de su reconocimiento contable no se conoce su importe o la fecha en la que se producirá. Es decir, que cuando se producen una cuantía menor a la real no se produce un ingreso realmente, sino que funcionalmente suponen un menor gasto. Su localización en el modelo del PGC viene a desvirtuar el resultado contable del ejercicio puesto que la dotación se puede producir en un ejercicio diferente al que se dota. Además, consideramos que no supone una partida propia del resultado de explotación. La vamos a recoger como una disminución de los gastos por los que se originan.

Tampoco se trata de una variación de neto puesto que no se puede enclavar en el concepto genérico de ingreso. Son partidas que deberían compensar el importe de los gastos correspondientes a la anterior dotación a la provisión. Montaner Salas (1993, 8) viene a señalar de forma precisa que “*si éste fuera su origen, como reducción de gastos extraordinarios, o bien, aunque no se hubiera dotado cargando a la cuenta de gastos excepcionales, en el conjunto de ‘gastos y pérdidas de ejercicio anteriores’, supuesta la condición a largo plazo de estas provisiones*”. Se situaría,

pues, en el debe con signo negativo reduciendo gastos. Al ser su origen una provisión de pasivo, no son cuentas correctoras, ya que se conoce específicamente su naturaleza y que efectivamente se van a producir pero no la fecha ni el importe exacto por el que se produzcan. Su dotación sí es una variación de neto pero la dificultad estriba en considerarla en el ejercicio oportuno, que ya es más problemático.

En ese apartado creemos necesario separar el fondo de reversión puesto que se conoce su cuantía, su fecha y que en efecto se va a producir. El PGC expone que estas provisiones, en general, tienen por objeto cubrir gastos originados en el mismo ejercicio o en otro anterior. Para el fondo de reversión se conoce su dotación en el momento en el que se establezcan las condiciones específicas de la concesión. No creemos, por tanto, que exista desconocimiento ni de la naturaleza ni de la fecha ni del importe. Cuando se acepta un activo bajo una concesión concreta se conocen sus características. Creemos que se trata de una situación tan temporal como puede ser la negociación de un volumen importante de ventas a plazos durante un período de tiempo superior a un ejercicio económico, tantos que requiera la firma de un contrato de suministros a largo plazo.

*4.- Variación de las provisiones de inversiones financieras:* surge de la aplicación del principio de prudencia al final del ejercicio económico, cuando se valoran al criterio de “coste o mercado, el menor” las inversiones financieras que posee la empresa. Consideramos necesario calcular las verdaderas pérdidas o ganancias de valor de estas inversiones conocer cuál es su funcionalidad: si son a corto o largo plazo, estratégicas o especulativas. Posteriormente incidiremos en su funcionalidad contable.

*5.- Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control:* estas provisiones surgen también del ejercicio del principio de prudencia al tener que aplicar el criterio “coste o mercado, el menor” en determinadas inversiones que han perdido valor por diversas causas. Consideramos justificado prever ciertos riesgos pero hay determinadas pérdidas de valor, como es el caso de las que surgen en la cartera de valor, por ejemplo, que carecen de funcionalidad. Creemos que no es interesante exponer una posible o potencial pérdida sobre un bien que no se va a

enajenar en un futuro cercano puesto que como, por ejemplo, los inmovilizados forman parte del proceso productivo de la empresa. Además, cuenta con el inconveniente de que no tiene por qué aplicarse en el ejercicio en el que se dota, por lo que produce un desplazamiento del resultado del ejercicio. Podríamos afirmar que su dotación supone o favorece la creación de reservas ocultas. Depende más su valoración de la funcionalidad que estas partidas tengan en la empresa que de variaciones en su valor de mercado (que en ocasiones carece de valor de confirmación porque se desconoce con exactitud).

*6.- Diferencias negativas/positivas de cambio:* actualmente se pretende alterar su tratamiento siguiendo las propuestas del ICAC como consecuencia de los acuerdos NIC-Directivas. Son partidas que tanto las positivas como las negativas suponen una ganancias y una pérdida potencial, hasta que se realizan. Consideramos que su funcionalidad es la misma que para las provisiones de ahí que justifiquemos un tratamiento simétrico para ambas partidas. Las incluiremos en el resultado global, si bien su importancia en nuestro país se verá reducida cuando el euro sea efectivo, puesto que no se plantearan diferencias entre los países pertenecientes a la UME.

*7.- Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio:* se trata de una cuantía que surge por aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos para reflejar la corriente financiera de una transferencia unilateral de fondos. Esta partida viene a distribuir en varios ejercicios una ayuda a la estructura productiva de la empresa para la compra de una maquinaria, un equipo productivo... necesario para el funcionamiento del ciclo de explotación. Se trata de un ingreso a distribuir en varios ejercicios que, como justificaremos más adelante, formará parte del resultado global de la empresa puesto que se genera en un ejercicio, independientemente de cuando se correlacione.

En el capítulo cuarto relativo al modelo propuesto de cuenta de resultados justificaremos aún más, si cabe, los cambios realizados en el formato oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGCE. Sobre estas modificaciones se fundamentará nuestra propuesta.



### CAPÍTULO III:

## NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE



## **6.- NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO (I)**

- 6.1.- Intentos de armonización contable.
  - 6.1.1.- Perspectivas actuales.
  - 6.1.2.- Efectos de la armonización en la cuenta de resultados.
- 6.2.- La norma pionera en mejorar la información de la cuenta de resultados: el FRS 3.
  - 6.2.1.- Origen y justificación de los cambios.
  - 6.2.2.- Estudio de la norma.
    - 9.2.2.a) Introducción.
    - 9.2.2.b) Contenido.
    - 9.2.2.c) Presentación del resultado según el FRS 3.
- 6.3.- La adaptación del FRS 3 inglés en Nueva Zelanda: el FRS 2.

## 6.1.- INTENTOS DE ARMONIZACIÓN CONTABLE

Actualmente, la contabilidad se concibe como un importante sistema de información cuyo objetivo principal es que esa información sea útil para la adopción de decisiones. Cada vez es más importante la toma de decisiones coherentes pero también es más difícil debido a la existencia de un entorno cada vez más competitivo, amplio, global y cambiante. La utilidad de dicha información estará directamente relacionada con el fin para el cual un tercero interesado la demande, esto es, en función del tipo de decisiones que se puedan tomar.

La contabilidad deja de ser una disciplina para unos pocos (gestores/propietarios) para convertirse en una herramienta/lenguaje para la dirección, para la inversión, para el mantenimiento o no de empleos..... A nivel contable se materializa mediante un “hacer pública<sup>1</sup>” la información económica y financiera de las empresas para el conocimiento<sup>2</sup> de su situación por todo aquel tercero interesado.

Por lo tanto, el interés por conocer la situación económico-financiera de una empresa se ha ido ampliando en función de la mayor conceptualización de los negocios. El hecho de que la información sea pública es un avance, no una finalidad.

---

<sup>1</sup>En nuestro país el proceso de trascendencia a terceros de documentos contables se ha materializado con la Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma Parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil a las Directivas de la CEE en Materia de Sociedades. Y, en particular, a través del nuevo sistema de publicidad registral que viene a modificar la regulación sustantiva de las operaciones societarias que han de tener reflejo en el Registro Mercantil, siendo una de las novedades más significativas de la Reforma.

<sup>2</sup>Hasta tal punto esta necesidad es importante que en nuestro país el primer texto castellano que tratara de contabilidad reguló el derecho de los socios de ser informados de las cuentas comunales llevadas a cabo por uno de ellos. Y tanto en el Libro de Alcabalas, promulgado por los Reyes Católicos en 1491, como las Pragmáticas de Cigalés y de Madrid de 1549 y 1552, respectivamente, regularon el deber de llevanza contable sujeto a inspección pública, en garantía del control de operaciones mercantiles sujetas a tributación, llegando incluso a sancionar “*ciertas conductas atípicas*”, como expone Fernández del Pozo (1990,6).



Una vez que se puedan conocer los estados financieros de las empresas, y sean verificados por los auditores de cuentas, es necesario que se puedan interpretar. Existen multitud de diferencias en los estados financieros de las empresas a nivel mundial que impiden que se puedan comprender y comparar, disminuyendo, en consecuencia, su utilidad. Nobes (1992, 4 y ss.) justifica estas diferencias a nivel internacional, por los siguientes factores, principalmente: los diferentes sistemas legales, la forma de organización y de propiedad de los negocios, los requisitos de las bolsas de valores, los impuestos o el mayor o menor impacto de la profesión contable de cada país. Creemos interesante desarrollar estos factores, por la incidencia que van a tener en otros apartados de este estudio, así como en la configuración de las cuentas de pérdidas y ganancias.

En primer lugar, los diferentes *sistemas legales* en el que se encuentran inmersos las empresas motivan que sus estados financieros sean diferentes puesto que las bases que los configuran no son iguales. Además, para Epstein y Mirza (1998, 1) “*los sistemas legales tienen un profundo efecto en el desarrollo de la contabilidad y presentación de la información financiera*”. Cada sistema legal establece unas reglas de comportamiento de las empresas a la hora de determinar cómo publicar sus estados financieros. Dos son las maneras diferentes de concebir y entender el Derecho, y en concreto también las normas contables: los sistemas derivados del Derecho Romano (Roman Law), de carácter legalista, y los sistemas de corte anglosajón (Common Law), con una orientación más económica que legal. En el primer caso, prevalece la forma frente al fondo, esto es, la ley más que lo económico. Y como expone Láinez Gadea (1993, 39) “*sus reglas y prácticas contables tienden a ser marcadamente prescriptivas, detalladas y procedimentales*”. También se denominan de corte continental. Por otro lado, en los países de corte anglosajón las normas son más genéricas, emitidas por la profesión contable, con carácter habitual, y siguiendo al anterior autor “*tienden a ser flexibles, adaptándose con cierta celeridad a la evolución del entorno*”. En general, los modelos anglosajones son más transparentes que los continentales porque los inversores exigen a sus mercados más transparencia y dinamismo para atraer capital. Debido a estas diferencias entre sistemas se justifica sobradamente la divergencia entre estados financieros.

En segundo lugar, nos encontramos con las diferentes relaciones entre las *organizaciones y sus propietarios*. Hay países donde el principal financiador es el Estado. Es el caso de Francia. En otros países son las entidades financieras los propietarios con más peso, como es el caso de Alemania. Por otro lado, en países como Inglaterra los inversores son los principales proveedores de información. Esto propicia para Nobes (1992, 4) que “*en los países donde los propietarios son muchos pero no tienen acceso a la información interna exista demanda de más información*”. Por tanto, la demanda de información y su orientación difiere de Inglaterra, por su fuerte orientación al mercado de capitales, a Alemania donde según Láinez Gadea (1993, 39) “*el sesgo informativo es hacia la protección del acreedor. Si prima la financiación pública prevalecen las necesidades informativas del correspondiente ente público*”. Por este segundo factor los estados contables son diferentes, al tener “*destinos*” distintos.

En tercer lugar, las relaciones entre *contabilidad y fiscalidad* en los distintos países propicia que los estados financieros contengan criterios fiscales, si esa relación es muy estrecha. Por contra, si la contabilidad no está condicionada por la fiscalidad nada tiene que ver el registro de ingresos y gastos con aquellos que sean o no deducibles fiscalmente. En concreto, en nuestro país la fiscalidad, hasta el PGC de 1990, ha estado condicionando el registro y contabilización de las partidas contables. Un caso extremo lo encontramos en Alemania donde las normas fiscales son normas contables.

Por otra parte, existen *otras influencias* que modifican los estados financieros tales como existencia o no de una profesión contable relevante, el desarrollo de un mercado de valores con cierta importancia, los niveles de inflación, la vinculación política y económica con otros países, .... Se trata de pequeñas cuestiones que también modifican y dificultan la interpretación de los estados contables en los diferentes países.

En resumen, si profundizamos en las prácticas contables de los países llegamos a la conclusión de que, además de los efectos derivados de la mayor o menor incursión

de la política fiscal, existen otros propiamente derivados de la puesta en práctica de las diferentes concepciones contables de la información financiera. Entre éstas encontramos el conservadurismo, el coste histórico, provisiones y reservas, la consolidación y las diferentes planes contables o sistemas de llevanza de la contabilidad. En conclusión, son ocho son principales diferencias internacionales de la información financiera, concretando los factores antes descritos:

CUADRO 37

MOTIVOS CONTABLES	C. CONTINENTAL	C. ANGLOSAJONA
<i>Representación fiel</i>	Cumplir con la legalidad	Conseguir la imagen económica y fiel de la realidad
<i>Fiscalidad</i>	Fundamento de valoración contable	Aparte de la contabilidad, independencia
<i>Conservadurismo</i>	Protección de acreedores→ prudencia valorativa	Beneficiar a inversores→ Exposición de la realidad
<i>Bases de valoración</i>	Precio de adquisición	Coste de reposición o valores actualizados
<i>Consolidación</i>	Depende de parámetros legales	Depende de parámetros económicos
<i>Uniformidad y normalización<sup>3</sup> contable</i>	Detalle y desglose de la información de los estados	Menor desglose y detalle de los datos de los estados
<i>Exposición de formatos</i>	Formatos obligatorios	No existen formatos fijos, sino contenidos mínimos.

Fuente: Láinez Gadea (1993, 44-48) y elaboración propia.

Todas estas cuestiones divergentes en un entorno cada vez más homogéneo plantean una necesaria armonización contable internacional. Giner Inchausti<sup>4</sup> (1998a, 67), define el desarrollo de la armonización contable como “*un proceso de aumento de la compatibilidad de las prácticas contables estableciendo límites a su grado de variación*”. Esto es, que la información contable no es un fin en sí misma sino un medio (sistema de información) para conseguir un fin (tomar decisiones económicas coherentes) útil (de ahí que se necesite que los datos financieros puedan ser comparables).

Muchos son los que dudan de la mundialización de la normalización contable, objetando la imposibilidad de tal empresa. Cubillo Valverde<sup>5</sup> expone que “*la normalización contable a nivel internacional constituye una difícil tarea por razones sociológicas. Son las razones de esta índole las que condicionan la mayor o menor aceptación del movimiento normalizador en los distintos países (...)*”. Sin embargo, pensamos que la denominada “aldea global” va eliminando las barreras entre esta concepción “de ciencia ficción” hace unas décadas y la realidad actual. Los gustos de la sociedad, tendencias y necesidades van reduciendo las diferencias entre naciones

<sup>3</sup>Un buen estudio sobre la normalización internacional es el de Rodríguez Lago, J. (1991).

<sup>4</sup>Siguiendo a Nobes y Parker (1985, 3).

debido, sobre todo, al rápido avance de las comunicaciones. Entre las críticas más fuertes que se esgrimen frente a la ampliación del campo de actuación de las normas contables se encuentra la falta de acuerdo conceptual a la hora de definir los criterios contables básicos, fundamento de nuestra disciplina. Esto es, que a diferencia, por ejemplo, de los símbolos químicos, los elementos claves de nuestro sistema de información como son los términos activo, pasivo o gasto no encuentran una definición común.

No obstante, creemos que si, al menos, se consigue mejorar y/o aumentar la utilidad de la información financiera externa habremos dado un primer paso hacia adelante, tal vez decisivo, a la hora de garantizar la seguridad, objetividad, confiabilidad y relevancia de la información contable de cualquier empresa, independientemente del entorno sociológico en el que se desarrolle. Las necesidades de los inversores, entre otros, a nivel mundial demandan este tipo de información para poder comparar posibilidades de inversión sin necesidad de conocer totalmente el entorno particular en el que se encuadra cada empresa. De ahí que acuerdos como los del G 4+1 y los intentos del IASC con el IOSCO son esfuerzos<sup>6</sup> más que loables, aunque aún no tengan carácter coercitivo y no supongan más que avanzadillas a la hora de justificar su ámbito transnacional. Que la información contable sea útil podría ser la “punta de lanza” a la hora de llegar a acuerdos conceptuales. Mientras que si se espera conseguir convergencias conceptuales puede que no lleguemos a reconocer la utilidad de la información puesto que cada país defenderá su posición teórica como la mejor posible.

---

<sup>5</sup>Extraído de Cubillo Rodríguez, C. y Cubillo Rodríguez, C. (1997).

<sup>6</sup> Otro de los esfuerzos destacables es la reciente unificación (4 de mayo de 1999) de los mercados de valores europeos mediante la creación de la bolsa de paneuropea. Actualmente todas “*las bolsas de la UEM trabajan intensamente para armonizar sus normas y sistemas de contratación, en algunos casos muy dispares*”, como recoge el diario Expansión, 5 de mayo (1999, 2). Aún no está claro si los inconvenientes de la información contable van a ser solucionados de alguna manera concreta. Los datos de las empresas pueden estar en la misma unidad de cuenta, el euro, pero si los fundamentos de esa información no son los mismos difícilmente pueden ser comparables. No será comparable un resultado contable de 25.500 Euros de una empresa inglesa y otra alemana, puesto que los principios contables que lo conforman no son homogéneos. Es un primer paso importante porque se eliminan los problemas de conversión de moneda pero no es suficiente.

Y justificando esa utilidad es donde se enraízan nuestros intentos de proponer un modelo de cuenta de resultados modificada para, de este modo, responder a esas necesidades globales, sin desfavorecer a ningún usuario, sin presentar los estados financieros desde el punto de vista de uno u otro. Se pretende exponer la información más amplia y completa posible para que, posteriormente, cada usuario haga uso de la información que más le convenga en función de sus requerimientos. Para Carsberg<sup>7</sup> (1998) la contabilidad uniforme “reducirá los costes de presentación de las empresas y quizás lo que es más importante, facilitará los trabajos de analistas financieros, inversores y otros usuarios para calcular los resultados empresariales”. Hay ocasiones en las que las salidas a mercados de valores de empresas suponen tantos obstáculos que se ven relegados a recurrir a otras fuentes de financiación para expandirse. Un ejemplo evidente son las trabas con las que se encuentran las empresas europeas para acceder a los mercados de capitales norteamericanos.

Por consiguiente, las **ventajas** de intensificar los intentos armonizadores en pos de utilidad en detrimento de una teoría contable única son múltiples, entre las que destacamos las siguientes:

- mayor facilidad de lograr una armonización contable de ámbito internacional porque, además, el fundamento de la contabilidad es ser sistema de información útil.
- mayor uniformidad “utilitarista” que conllevará, con el paso del tiempo, un acercamiento conceptual que permita construir un marco de referencia para empresas con alcance transnacional.
- facilitar las decisiones tanto en tiempo como en dinero de los inversores globales. El IOSCO está potenciando estas vías para así conseguir un mercado de valores global mucho más perfeccionado y completo que el actual.
- aumentar la movilidad de capitales frente al “miedo” a invertir en otros países por desconocer la rentabilidad real de empresas extranjeras. Bien es cierto que se pueden contratar analistas del país de destino del capital pero esto encarecería la inversión.
- ampliar el campo de conocimiento de una empresa y su posible evolución futura para acreedores y trabajadores ajenos al sistema nacional del negocio.

---

<sup>7</sup>Secretario General del IASC en el prólogo de la obra Epstein, B.J. and Mirza, A.A. (1998).

- incrementar el conocimiento entre las empresas, favoreciendo la igualdad de la competencia y las posibles uniones, fusiones o joint-venture en negocios extranjeros.
- reducir los costes de elaboración de la información, además de aumentar su utilidad.

Serían muchas más sus ventajas pero creemos que éstas son un botón de muestra suficiente para apoyar la creación de un lenguaje financiero común. Pero también existen inconvenientes, entre los cuales destaca la dificultad inicial a la hora de modificar los usos, costumbres y los formatos de los países de origen. Todo cambio produce rechazo, en principio. Pero si las ventajas superan a los inconvenientes cualquier modificación, al final, podrá realizarse. Dos son los medios para conseguir la armonización contable:

a) **Armonización formal:** procedente de la emisión de normas contables reguladas por los organismos emisores de normas. A su vez, dos son las alternativas que se están llevando a cabo en la actualidad:

- Un marco conceptual: cuyo ejemplo más significativo es Estados Unidos. Se trata de exponer un esquema de referencia matizando los usuarios, los objetivos que se derivan de aquellos, las características de la información; así como los elementos de los estados financieros, su reconocimiento y medición. El IASC, ASB y recientemente Francia han seguido esta estrategia.
- Armonización regional paso-a-paso: es el caso de la Unión Europea. Tras la adopción de las Directivas por los países miembros como primer paso de la armonización, se expone un segundo paso que consiste en armonizar las cuentas consolidadas de las empresas con cotización en mercados de capitales internacionales.

Existen otras muchas alternativas<sup>8</sup>, hasta un total de ocho según Callao y otros (1997, 20), pero consideramos que éstas dos son las más significativas de la situación actual para el tema que nos incumbe. La primera opción es una posibilidad viable pero que, por ahora, no ha conseguido el éxito deseado en los casi veinticinco años desde

su aprobación por el FASB americano. Desde el punto de vista anglosajón es un elemento muy importante para el desarrollo de los informes financieros externos, sin embargo, parece que se está exigiendo un paso más. Por otra parte, la segunda opción se apoya en la importancia de los mercados de valores a nivel mundial, que requieren una información uniforme sobre la que tomar decisiones, en ocasiones, de una gran importancia para la estabilidad de una divisa, el desarrollo de una país o una zona,...

b) **Armonización material:** surge por el propio desarrollo de las prácticas contables guiadas por las necesidades de las grandes empresas de ámbito internacional o “global players”. Como consecuencia de actuar en multitud de países requieren importantes sumas de dinero para cumplir con la normativa contable de cada uno de ellos, lo que eleva sus costes y dificulta una acción homogénea de su actividad. Son este tipo de empresas las que más están presionando a los organismos emisores de normas para que se llegue a la armonización contable, sea como fuere.

La armonización formal conduce a la material pero aún no se ha producido. La armonización material, consecuencia de la unificación de prácticas contables en el mercado por parte de las empresas, se configura como el mecanismo más probable en la práctica. Existe una presión evidente de las propias empresas transnacionales para armonizarse.

Una cuestión a nivel práctico que preocupa es la elección entre la *rigidez* de unos formatos específicos o la *flexibilidad* de un elevado número de opciones a la hora de contabilizar algún hecho concreto de una empresa. Seguidamente vamos a profundizar en la situación actual dividiéndola en un enfoque multinacional, otro dentro de la Unión Europea y, por último, la situación de las pequeñas y medianas empresas nacionales frente a la armonización contable.

---

<sup>8</sup>Por ejemplo, aplicación indiscriminada o selectiva de una determinada normativa, el establecimiento de una serie de requisitos flexibles en un primer período y posteriormente más rígidos, la armonización por áreas geográficas con vínculos económicos, culturales, históricos, ...etc.



Empero debemos reconsiderar la ventaja de la comparabilidad<sup>9</sup> de los estados financieros. Turner<sup>10</sup> afirma que “*los estados financieros comparables fomentarian la libre circulación de capitales al menor coste para los negocios más eficientes*”. Pero para que esta situación se produzca se debe hacer imprescindible. De ahí que Gray<sup>11</sup> sugiera “*como condición previa para una auténtica armonización contable la integración económica (en Europa está produciéndose ya), incluyendo compromisos implícitos por la libre circulación comercial e inversora en un entorno competitivo*”. La unificación de los criterios en los mercados de valores a través del IOSCO juega un papel decisivo en este proceso.

Pero la armonización contable que demandan los usuarios internacionales de la información no es competencia exclusiva de las empresas multinacionales y de los organismos emisores de normas puesto que los auditores también juegan y jugarán un papel esencial. De hecho, actualmente son las grandes firmas de auditoría<sup>12</sup> las que están desarrollando estudios sobre las divergencias y convergencias de los sistemas contables vigentes a nivel internacional.

---

<sup>9</sup>Resulta curiosa la consideración que el FASB realiza de este característica de la información financiera como cualidad secundaria. Véase Martínez Churiaque (1988).

<sup>10</sup>Tomado de Láinez Gadea (1993, 85).

<sup>11</sup>Cf. Láinez Gadea (1993, 87).

<sup>12</sup> Por ejemplo, Coopers & Lybrand y Arthur Andersen. Además, destacar el proyecto 2000 del IFAC denominado “el papel del auditor sobre el reflejo de la realidad económica y financiera de la información contable”.

### **6.1.1.- PERSPECTIVAS ACTUALES.**

Actualmente, son muchos los intentos de globalización que desde principios de la década de los años setenta y ochenta se llevan produciendo, tanto por organismos públicos internacionales como la ONU o la OCDE como por organismos privados tales como el IASC o la FEE. Esas tendencias van al compás del desarrollo económico y empresarial del tejido productivo mundial.

Y, como consecuencia de esa necesidad de desarrollo e integración, las empresas tienden a internacionalizarse. Pero además de los problemas, ventajas e inconvenientes que plantean este tipo de empresas globales se necesita de una financiación suficiente para mantener una estructura global. Y esa es la tendencia que actualmente tiene más peso. Hay autores que reducen todo el problema de la armonización contable al hecho de que existan diferentes fuentes de financiación; si se trata del Estado o de entidades financieras como principal financiador, la contabilidad tiene un corte continental y si son los inversores en mercados de valores la tendencia es anglosajona.

Tales son las dimensiones de las empresas hoy día que se necesita mucha financiación, además de compartir riesgos elevados. De ahí que sean los mercados de valores los que tienen más hegemonía puesto que la financiación es prácticamente “ilimitada” y el riesgo, por importante que sea, está muy diversificado. También el “poder político” de las empresas se encuentra reducido en cuanto a la dificultad de que un solo inversor sea dueño de una gran empresa. Ello facilita una gestión más económica antes que las decisiones políticas o familiares que pueden entorpecer procesos de desarrollo o de investigación, por poner un ejemplo concreto. Además, los mercados de capitales requieren una serie de atractivos para que se invierta en unas empresas en detrimento de otras, diversificando riesgos y rentabilidad. Se ha dicho que, además de la “suerte” o el “instinto”, se necesita conocer la realidad de las

empresas para tomar decisiones sobre la base de formar parte o no del capital de una empresa, adquirir obligaciones...

Sin embargo, es lógico pensar que es imposible un conocimiento real de la coyuntura económica, cultural, organizativa de todas las empresas que cotizan en los principales centros de valores internacionales. De ahí que los informes o estados financieros publicados sean la imagen física de ese cúmulo de interacciones que confluyen en una empresa como sistema dinámico adaptable a un entorno cada vez más cambiante y agresivo. Incluso hay diversos estudios que demuestran una fuerte correlación entre los resultados contables presentados en los informes financieros y el valor de las acciones, como expone Mora Enguidanos (1995).

En resumen, actualmente, tanto por el hecho de que las posiciones de partida no son coincidentes como porque se trata de un proceso de índole política surgen dudas sobre la validez del proceso armonizador que se está llevando en el aspecto contable. Y sin embargo, como expone Pulido Alvarez (1996, 40) *“la armonización contable internacional es una necesidad incuestionable en opinión de muchos y el proceso hacia su logro es un hecho irreversible en la de otros”*. Y para apoyar esta afirmación recoge una cita de Michael Sharpe<sup>13</sup>: *“el movimiento hacia la armonización internacional de la información financiera es irreversible. Los mercados de capitales y la comunidad de negocios requieren terminar con la confusión que generan las compañías multinacionales al publicar diferentes resultados en función del cuerpo de normas contables del país en que operan”*.

La armonización de la contabilidad financiera busca un *lenguaje financiero común* que contará con multitud de ventajas ya que logrará multitud de efectos positivos entre los que Callao, Gasca y Jarne (1997, 19) exponen los siguientes:

1.- Facilitan la comprensión de los estados financieros de las empresas extranjeras en las que los inversores y analistas financieros quieran invertir.

---

<sup>13</sup>Vicepresidente Ejecutivo del IASC en una conferencia ante la Australian Society de CPAs, Singapur, abril 1995.

- 2.- Elimina barreras de los flujos monetarios para la inversión y la financiación a nivel internacional.
- 3.- Reducción de los costes de elaboración de los estados financieros para empresas que buscan financiación en mercados financieros exteriores.
- 4.- Facilitan la preparación y elaboración de los estados financieros consolidados de las filiales situadas en otros países.
- 5.- Las empresas de auditoría verían facilitarse su trabajo en los diversos países.
- 6.- Las autoridades fiscales también tendrían una labor más fácil por la existencia de normas internacionales de reconocimiento de ingresos y gastos.
- 7.- Las entidades financieras aportarían mayor financiación a empresas extranjeras, ya que la evaluación del riesgo y de la valoración de la empresa se realizaría bajo normas homogéneas.
- 8.- La comparabilidad de la situación competitiva de las empresas aumentaría en el ámbito internacional.
- 9.- Los países en vías de desarrollo se beneficiarían de la existencia de un modelo contable homogéneo a nivel internacional.

Como hemos señalado la importancia de los informes financieros es tal que sirven de principal apoyo para que los analistas, inversores... tomen sus decisiones. Pero también tienen otras implicaciones. Cuando las empresas se adaptan a un país en concreto que no es el originario necesitan cumplir con un reglamentación nacional y obligatoria. También interacciona con empleados nacionales, con el gobierno nacional... los cuales necesitan una información de base para conocer la estabilidad de sus empleos, la proyección de sus ascensos, la fiscalización,... Esto puede originar problemas de doble contabilización que podría, incluso, desvirtuar la información.

Y si cada compañía realiza sus estados financieros según sus criterios ¿serán coherentes las decisiones que se tomen en función de esas informaciones? Son muchas las cuestiones y las posibles respuestas que plantea esta pregunta, pero difiere según el ámbito de actuación de referencia. A nivel mundial, nos encontramos con las empresas multinacionales, que son empresas con un campo de actuación ilimitado. En otro epígrafe estudiaremos la situación de las empresas frente a la Unión Monetaria, que se

encuentran en una situación intermedia entre las anteriormente mencionadas y las PYMES, que analizaremos en un tercer apartado. Parece cierta la idea de muchos estudiosos de esta materia en calificar la situación actual como la existencia de más diferencias entre diferentes tipos de empresas que entre las legislaciones de los distintos países. Analicemos, por ello, la diversidad de empresas y cuál es su situación actual.

Las **empresas multinacionales**, también llamadas “global players” o transnacionales, son empresas de gran tamaño que tienen un ámbito de actividad ilimitado en cuanto a las fronteras nacionales se refiere. Pero no todas las organizaciones de grandes dimensiones tienen afán internacional. Existen muchas empresas que se especializan en un segmento concreto, un país, una región, un servicio muy concreto y particular que tienen también éxito y grandes dimensiones. Podríamos servirnos del símil de las empresas de alimentación. Existen grandes superficies o hipermercados que tienen una vocación global de servicio en esa rama, abarcando también vestido, ocio, electrodomésticos... y otras tiendas especializadas, por ejemplo, en productos gastronómicos típicos de una región o un país. Además, existen requisitos legales y fiscales más flexibles y sencillos para empresas que cumplan unos parámetros para entrar dentro de una catalogación de empresas por tamaño, es decir, diferenciando entre pequeñas y medianas y grandes empresas. El problema estriba en determinar que parámetros tomar, los del IASC, CEE... bien por cifra de facturación por el valor de su patrimonio, por el número de trabajadores,...

Actualmente existen muchos esfuerzos coincidentes con el desarrollo y evolución de las empresas multinacionales, que surgieron después de la II Guerra Mundial. Según señalan varios profesores<sup>14</sup> (1993, 314) las empresas multinacionales se pueden definir como aquella unidad económica de producción que “*opera en un amplio número de países con la finalidad de maximizar sus beneficios bajo una perspectiva global de grupo y no en cada una de sus unidades nacionales independientes*”. Existen muchos niveles de “multinacionalidad”. Sin embargo, no se

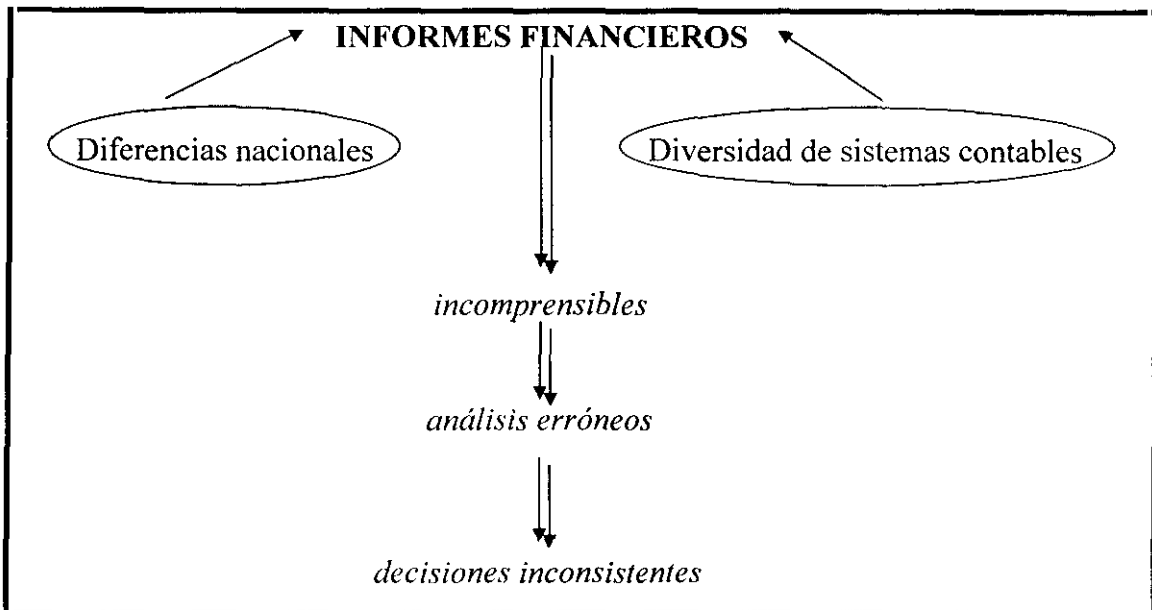
---

<sup>14</sup> Pertenecientes al Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Complutense de Madrid (1993).

trata de “panaceas”, ya que tienen que hacer frente a una serie de problemas muy importantes, que las caracterizan, entre los que destacan los organizativos y los financieros. La organización<sup>15</sup> de una multinacional es un tema muy complejo porque se desconoce cuál es el grado óptimo de descentralización entre los centros productivos que posee la compañía en los diferentes países que opera.

Sin embargo, independientemente de los tipos de empresas, no cabe ninguna duda de la necesidad de “responder a las diferencias entre los sistemas contables de los países y, en consecuencia, a las demandas informativas de los usuarios situados en los mismos”, Láinez Gadea (1993, 79). El problema se resume en el esquema:

CUADRO 38



Fuente: elaboración propia.

<sup>15</sup>En función de esa organización surgen tres modelos de multinacional, siguiendo a los autores anteriores (1993, 314-315):

a) Multinacional Europea: se crearon antes de la II Guerra Mundial, durante las primeras décadas del siglo XX y siguen un estrategia multipaís “donde a cada filial se le permitía un alto grado de independencia operativa, desarrollo de productos propios, fabricación y marketing”, según los autores mencionados (1993, 314). Fue una respuesta a los elevados costes de transportes y comunicaciones internacionales y donde los mercados nacionales eran muy diferentes en cuanto a gustos, necesidades...

b) Multinacional Americana: surgen después de la II Guerra Mundial, con la hegemonía de las sociedades estadounidenses en la década de los años cincuenta. Actuaban desde una metrópoli (Estados Unidos) hasta sus colonias (el resto del mundo). Y en esta situación este país era la fuente de nuevos productos y procesos tecnológicos, transmitiendo tecnología de la matriz hacia sus filiales extranjeras.

c) Multinacional Japonesa: se desarrolla a partir de la década de los setenta, cuando las empresas japonesas empiezan a ganar importancia frente a las americanas y a las europeas. Su principal característica estriba en poner en práctica “estrategias globales desde bases nacionales descentralizadas”. Explotan las llamadas economías de escala.

Actualmente, cada uno de estos modelos ocupa un papel importante y, a la vez, se complementan.

A toda esta problemática tenemos que unir que los usuarios interesados en la información financiera de las empresas multinacionales no llegan a conocer la coyuntura económica real en la que se mueven estas empresas; ello implica analizar sus estados financieros influidos por los condicionantes y criterios del sistema contable al que pertenezca el país de dicho usuario. Ante este problema las empresas multinacionales optan por una serie de soluciones de cara a facilitar información comprensible a los usuarios externos, la mayoría de las veces influenciados por requisitos legales o de los mercados de valores. Se han realizado diferentes estudios que agrupan esta respuesta de las empresas multinacionales a los usuarios extranjeros, entre las que destacan las siguientes, tomado de Laínez Gadea (1993, 80-81):

- ⇒ No hacer nada. Es decir, presentar a los usuarios extranjeros los mismos estados financieros que los presentados a los usuarios nacionales. Es la opción más utilizada por las empresas británicas y americanas que, como recoge el autor anterior de un estudio de Mueller et al. (1991), se basa en *“la creencia de que los estados financieros originales son los adecuados y permiten la interpretación de los usuarios extranjeros”*.
- ⇒ Preparar traducciones de los estados financieros. Otras empresas traducen simplemente su información al idioma de sus posibles interesados, manteniendo las cifras en moneda original así como todos los principios contables.
- ⇒ Preparar traducciones y conversiones de los estados financieros. Se trata de, además de la traducción del texto, convertir las cifras a las monedas nacionales de los usuarios al tipo de cambio de cierre.
- ⇒ Preparar ajustes complementarios. Además de la traducción y la conversión se realiza un esfuerzo más que es el de proporcionar información complementaria conciliando el resultado, el neto patrimonial según los criterios del IASC o de las normas contables de EEUU.
- ⇒ Preparar estados financieros secundarios. Se trata de la opción más avanzada y deseable para los usuarios externos ya que se ajustan estos informes a los principios y criterios contables presentes en el país de los usuarios nacionales de esa información. Es la opción seguida en Francia y Alemania para las empresas multinacionales.

Las ventajas y los inconvenientes de estas opciones son muy variados y dependen de muchas cuestiones. Creemos que no hacer nada supone un “desagravio” hacia los usuarios externos ajenos a los sistemas contables de referencia, lo que añade indiferencia de esas multinacionales ante otros inversores, por ejemplo, de otras nacionalidades que no sean las de origen de la multinacional. Si bien es cierto que tenemos que reconocer el mayor poder económico de esos países que apenas requieren financiación exterior, como podría ser el caso de Estados Unidos debido a la existencia de un mercado de valores muy desarrollado<sup>16</sup>. Como ventaja a esta opción está el no incremento de los costes a la hora de preparar otros estados financieros.

En cuanto a la segunda opción representa un mínimo esfuerzo a realizar para satisfacer las necesidades o deseos de información de los usuarios externos. Muchas empresas transnacionales utilizan el inglés como idioma al que traducen sus textos financieros anexos al balance y a la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero el conocimiento del lenguaje tampoco exime de una comprensión real de la información financiera porque, al igual que sucede con la opción tercera, preparar traducciones y conversiones de los estados financieros puede inducir a que el lector extranjero crea que “*los principios y reglas contables utilizados son los de su propio país*”. Pensamos que el aumento del coste de elaboración de esos informes no se vería compensado con un aumento de utilidad real de los mismos por los usuarios externos de la información, ajenos al sistema contable en el que se publican dichos datos contables, económicos y financieros y, por tanto, ajenos a la metodología de su elaboración.

En cuanto a preparar los ajustes complementarios, debido al incremento que este método tiene actualmente en las empresas con vocación internacional, puede ser un intento válido a la hora de la comparabilidad de información pero no en cuanto a su verdadera comprensión ya que, en ocasiones, la no explicación de dichos ajustes invalida ese intento. Tampoco todas las partidas quedarían ajustadas y algunos ratios, pensamos, carecerían de significación.

---

<sup>16</sup> Además, su evolución es creciente. Godwin y otros (1998) justifican este desarrollo mediante cifras. Desde octubre de 1989 a mayo de 1993 se habían registrado en los mercados financieros de USA por primera vez 208 empresas extranjeras. De mayo de 1993 a junio de 1994 las empresas extranjeras que presentan sus estados financieros bajo los USGAAP han aumentado hasta 625.



La quinta opción, la preparación de estados financieros secundarios, mejora la comprensión de los mismos considerablemente pero se plantean importantes problemas a la hora de la utilización de ratios. Una crítica importante a esta opción es la que plantean autores como Montesinos<sup>17</sup>, en relación al “*domicilio singular de la información*”, es decir, a la creencia de que “*cada conjunto de estados financieros tiene necesariamente una nacionalidad, refleja estilos y costumbres en un momento del tiempo y el punto de vista y carácter de quien los elabora*”. El coste de elaboración de dichos informes, sin conocer realmente su utilidad, es una desventaja más de esta posibilidad.

Seleccionando una serie de informes anuales de empresas, con sistemas contables diferentes, consideremos como ejemplo las opciones expuestas:

CUADRO 39

PAÍS	NADA	TRADUCCIÓN	TRADUCCIÓN/ CONVERSIÓN	AJUSTES	ESTADOS SECUNDARIOS	EMPRESA
ESPAÑA				X (USA)		Telefónica
U.K.	X					Civil Aviation
USA	X					Lockheed Martin
GERMANY		X (inglés)				VereinigteDeut sche Nickel- Werke AG
JAPON					X(USAGAAP)	Mitsui&Co.
FRANCE			X (inglés)			Lyonnaise des Eaux Dumez

Fuente: elaboración propia.

Como se expone en el cuadro 39 no existe una tendencia internacional clara a la hora de presentar la información financiera a los usuarios extranjeros. Se trata de seis empresas elegidas al azar y que cada una de ellas han presentado una opción diferente de las analizadas anteriormente.

Sin embargo, se necesita llegar a una armonización contable internacional debido a las demandas y a la presión de las “global players” como consecuencia del desarrollo de los mercados de capitales y las necesidades de financiación de las

<sup>17</sup>Op. cit. Láinez Gadea (1993, 84).

empresas. Sea como fuere las empresas transnacionales, siguiendo a Giner Inchausti (1998a, 66) son *“las que han demandado soluciones a sus problemas contables y por lo tanto han propiciado la nueva estrategia armonizadora”*. Un hito muy importante para las “global players” es el acuerdo entre el IASC y el IOSCO en julio de 1995. El propósito era crear un conjunto de normas que las bolsas internacionales se comprometían a aceptar a la hora de publicar los estados financieros de las empresas ajenas al país de origen. Se necesita dar funcionalidad al mercado único de capitales encuadrado dentro de una economía globalizada. Giner Inchausti (1998a, 71) exige *“la existencia de un cuerpo único de normas contables, que garantice la comparabilidad de la información de las empresas que desean acceder a los mercados financieros, lograría evitar los problemas de falta de credibilidad que producen las discrepancias de valores obtenidos para una misma empresa según distintas prácticas contables”*. Tras el acuerdo IASC-IOSCO nos encontramos en la fase final de reconocimiento del problema. La solución más a corto plazo según Van Hulle (1997, 98) no es totalmente válida porque *“la elaboración de dos juegos de cuentas anuales es onerosa y cuando estas cuentas reflejan resultados diferentes, en función de las reglas contables utilizadas, se provoca una incertidumbre entre los inversionistas y el público en general”*. Hay que dar un paso más.

Por otro lado, son las multinacionales europeas<sup>18</sup> las que encuentran más problemas para acceder a financiación americana necesaria para apoyar su expansión puesto que la SEC<sup>19</sup> americana exige que se presenten los estados financieros según los principios de contabilidad generalmente aceptados en Estados Unidos (USGAAP). Un paso adelante ya se dio en 1993 cuando la SEC aceptó que el grupo empresarial alemán, Daimler-Benz, presentara *“la cotización en el mercado bursátil*

---

<sup>18</sup> El peso específico de estas empresas es importante pero todavía no se refleja en los mercados de valores americanos ya que las que cotizaban en la bolsa de Nueva York a 1 de enero de 1998 eran 162 (5'2%) mientras que las que cotizaban en el mismo período en la bolsa de Londres eran 526 (20%). Son pocas pero son las más fuertes. No cotizan en EEUU por las trabas contables impuestas por la SEC. Además, a diferencia de lo que en un principio pudiera pensarse no cotizan primeramente por el capital sino por el prestigio: favorece fusiones, mejora imagen, aumenta su cotización (Casi un millón de dólares cuesta cotizar en Estados Unidos, pero sus operaciones en USA se harán más baratas). Zeff (1999, 10) opina que compañías extranjeras *“consideran el hecho de estar insertas en el mercado neoyorquino como un sello de garantía que les proporcionaría un respaldo inigualable”*.

<sup>19</sup> La SEC cumple un papel fiscalizador importante en EEUU porque si no se cumplen las SFAS se suspende la cotización de la empresa.

*estadounidense en base a la presentación de la información financiera bajo tales premisas, a pesar de que, como norma, la cautelar SEC requirió una reconciliación entre los principios contables presentados y los generalmente aceptados en EEUU a efectos de la cotización en el New York Stock Exchange”, siguiendo a Pulido Alvarez (1996, 41). Otros grandes grupos alemanes no han participado de esta iniciativa “debido a las ineficacias y el coste adicional que les supone la preparación de dichos datos financieros previamente adaptados a la información adicional que se requiere presentar”.*

Empero, si la SEC permitiera adoptar las normas internacionales de contabilidad del IASC o las normas nacionales, indistintamente, según Zeff (1999, 7) *“se varía confrontado con fuertes presiones legales para otorgar a las compañías norteamericanas el mismo derecho”* ya que las normas del IASC son menos prescriptivas y más permisivas que las normas del FASB. Ello conllevaría, según se especula, a que *“algunas compañías de los EEUU podrían ‘emigrar’ y establecer sus oficinas centrales en Canadá u otros países con el fin de beneficiarse con normas contables más flexibles”*. También se vería reducida la acción fiscalizadora de la SEC sobre una entidad internacional como el IASC.

Ya se ha dado un paso adelante cuando en octubre de 1996 el Congreso de los Estados Unidos aprobó la norma “National Securities Markets Improvement Act” (Public Law 104-290) en apoyo a que la SEC facilitara el acceso a los mercados de valores de las empresas extranjeras pudiendo presentar sus estados según las normas del IASC. En este sentido Zeff (1999, 5) expone que *“los miembros de la NYSE han argumentado con insistencia que las exigencias de la SEC para que las compañías extranjeras logren ajustar sus resultados y el patrimonio de sus accionistas a los GAAP comúnmente aceptados en EEUU han impedido que ciertas compañías extranjeras se incorporen a la bolsa de NY”*.

Ante esta situación, la Comisión Europea ha determinado llegar a un acuerdo con el IASC para que se puedan presentar los estados financieros según las NIC y sean

aceptados a nivel mundial. La armonización contable europea iniciada con las directivas no sirve actualmente porque:

- a) Tienen un ámbito de actuación limitado ya que no soluciona los problemas de contabilización sobre determinados hechos contables.
- b) Las distintas opciones que plantean a la hora de contabilizar determinadas hechos económicos dificultan la comparabilidad entre países que tienen un mínimo nivel de unidad.
- c) Requieren de un proceso de reforma que es excesivamente lento para las directivas.
- d) En la práctica, la problemática contable posee las mismas implicaciones que para el caso mundial: divergencias entre los modelos anglosajones (Inglaterra, Holanda...) y los modelos continentales (Alemania, Francia...)

Tras el acuerdo IASC-IOSCO se han analizado las directivas y las NIC, así como éstas con las legislaciones nacionales y se ha llegado a la conclusión de que no existen diferencias significativas entre ambas normativas, al menos, teóricamente.

En cambio, en 1999 la Comisión de Contacto de la UE (responsable institucional de la armonización contable) ha propuesto un plan de acción denominado "The Financial Services Action Plan 1999", adoptándose una postura intermedia:

- 1º.- modificar relativamente las directivas, sobre todo, en relación a la introducción del 'fair value' y a la conversión de partidas en moneda extranjera.
- 2º.- aceptar las siguientes recomendaciones: -uso de las normas del IASC y --asegurar su calidad mediante la auditoría obligatoria.
- 3º.- poner al día la estrategia contable de la UE.
- 4º.- armonizar las directivas, introduciendo y reduciendo opciones por áreas.

Otra situación que va a favorecer la armonización europea es la creación de una bolsa paneuropea según el acuerdo de 4 de mayo de 1999, convirtiéndose en los líderes mundiales en cuanto a contratación se refiere. La entrada del euro, las alianzas, la globalización y la estrategia empresarial son la justificación para la

creación de un mercado bursátil que puede hacerle la competencia al de Japón y Estados Unidos. Todo ello se ha visto favorecido por el desarrollo de las nuevas tecnologías de información.

Por último, es interesante conocer las expectativas o soluciones a la situación contable actual. Las alternativas futuras más viables que se pueden presentar para que la información financiera de las empresas multinacionales sea homogénea y no adolezca de los problemas antes planteados son las siguientes:

a) En primer lugar, se podría considerar *adoptar las normas internacionales de contabilidad del IASC*. Esto beneficiaría a las empresas europeas para acceder al mercado de capitales a nivel internacional y a los mercados de capital americano. El problema estaría en llegar a un punto común. Las empresas transnacionales americanas no estarían de acuerdo por el hecho de que las USGAAP son más exigentes que las NICs. Habría importantes similitudes entre ambas normas pero los americanos se quejan de la ausencia de guías explícitas para su ejecución. Es la tendencia de la Comisión Europa, como expone Cairns (1999). Sin embargo, Alemania reclama la redacción de una nueva legislación contable a nivel europeo que adopte las normas IASC. En Estados Unidos las NIC no se consideran como válidas porque son más permisivas e incompletas que las americanas. Matiza Zeff (1999, 15) que existen 255 “*variaciones relativas a enfoques divergentes*”. Como solución este autor considera viable que “*la SEC podía determinar que las GAAP regulen los estados financieros de compañías extranjeras en áreas no comprendidas por las normas del IASC*”.

b) En segundo lugar, se podría extender el *principio de subsidiariedad* propuesto por la UE en Maastrich para que cualquier bolsa de valores acepte las normas propuestas en los diferentes países de origen de los negocios multinacionales. Presenta el inconveniente de la homogeneidad ya que se trataría de una multitud de datos sin conexión aparente a la hora de comparar información. También requería un esfuerzo por parte de los analistas, inversores... de conocimiento las normas que rigiesen en cada país. Actualmente se exige algo más.

c) Por otro lado, se plantearía una primera *coordinación en las cuentas anuales consolidadas* de las empresas con cotización internacional. Esta información tendría la ventaja de que, en ningún caso, cuentan con imposición fiscal, lo que favorecería un acuerdo global. Muchas empresas continentales tienden a ser más conservadores para pagar menos impuestos, pero las empresas de corte anglosajón carecen de este “lastre” puesto que el beneficio no es el fundamento de su imposición fiscal. Sin embargo, el problema principal se encontraría en que esa armonización podría originar lo que Giner Inchausti (1998a, 67) denomina “*un cierto temor sobre los peligros de desarmonización interna*”. Esto es, que si esa coordinación de las cuentas consolidadas llega a producirse se daría la paradoja de la existencia de empresas dentro de un mismo país con diferentes criterios contables a la hora de elaborar sus informes financieros. Se podrían elaborar unos nacionales y otros “universales”. Pero ¿dónde establecer los límites?. En Francia y Alemania se aplican a los estados financieros de empresas que cotizan a nivel internacional mientras que en Bélgica solamente para las que negocien en dólares.

En España el ICAC está estudiando las diferencias nacionales con las normas del IASC en un intento de no ser un cheque en blanco para aceptar o no esa legislación sin más. Las principales diferencias son: la amortización del fondo de comercio, la moneda extranjera y aspectos puntuales en el inmovilizado. Se están formando comisiones para avanzar en estos puntos, además de para aceptar el valor razonable, como cambio más importante en un futuro.

En cualquier caso, e independientemente de la solución que se adopte en un futuro -creemos- no muy lejano, lo más relevante hoy en día es la **inquietud** que por parte de los organismos emisores de normas a nivel mundial se está produciendo. Son muchos los esfuerzos que tanto globalmente como a nivel particular sobre ciertas materias se están dando tanto por el FASB, como por el IASC y la UE, entre otros, por destacar los más importantes. Resaltar también el hecho de que para nuevos hechos económicos que se desconocía la manera de contabilizarlos se están promoviendo estudios coordinados entre estos organismos. Es de destacar el papel del grupo “G4+1” que engloba a diferentes países del área anglosajón con el IASC para elaborar

documentos conjuntos que, aunque no tengan un papel coercitivo, son significativos para posteriores pronunciamientos vinculantes. Un ejemplo lo encontramos en el tratamiento contable de los nuevos instrumentos financieros y derivados, que está contando con la colaboración a nivel internacional de muchos organismos y países para llegar a conseguir un acuerdo global.

En resumen, parece que la presión que tanto los mercados financieros a través del IOSCO como las multinacionales provocan está haciendo despertar los deseos de armonización a nivel mundial por parte de los organismos encargados de emitir normas contables, ante la necesidad de un lenguaje financiero común. El papel del auditor también será significativo.

Un caso particular de **multinacionales** son aquellas de **gran tamaño** con vocación transnacional pero limitadas a un área geográfica concreta. Se trata de una situación intermedia entre una multinacional y una mediana y pequeña empresa nacional, aquella que se extralimita al ámbito de la **Unión Europea**. Dadas las pretensiones unificadoras del Tratado de Roma para conseguir la CEE y la posterior creación de una zona de libre comercio de mercancías, personas, capitales y trabajo configuraban la existencia de empresas con una vocación comunitaria. Un mercado con más de trescientos millones de consumidores con similares gustos, tendencias, preferencias,... demanda la existencia de empresas que cubran sus necesidades específicas.

Un primer paso para la armonización contable dentro del ámbito europeo fueron las Directivas comunitarias IV y VII. Para Callao y otros (1997, 22) el objetivo de estas normas era *“establecer unas condiciones jurídicas mínimas equivalentes en cuanto al alcance de la información financiera a publicar y asegurar la comparabilidad y equivalencia de la misma”*. Cada gobierno implantaba esos mínimos según la forma, medios y procedimientos que considerara oportunos. Se trata de un proceso armonizador predominantemente descriptivo, flexible y que debería facilitar su adopción por los países miembros.

Pero con el Tratado de Maastrich se da un paso más en la construcción de una Europa unida, mediante la transformación de una zona comercial común en un proyecto de mayor unidad en aspectos políticos, económicos y sociales. Destaca, sobre todo, el concepto de unidad monetaria a desarrollar a partir del año 1998 y que culminará en el año 2002. Como exponen Callao y otros (1997, 29) *“la implantación de las Directivas ha conseguido reducir en gran medida parte de la diversidad contable existen en la UE. Sin embargo, un importante número de aspectos no han sido tratados por las Directivas: moneda extranjera, contratos a largo plazo, subvenciones, etc. Asimismo, las Directivas se expresan en muchos casos en términos excesivamente generales que hacen que, a pesar de haberse conseguido un inicial incremento de la comparabilidad, sea necesaria la implementación de la normativa a nivel comunitario que descienda un peldaño inferior en cuanto al grado de detalle, así como en cuanto a la reducción de opciones”*. Estamos de acuerdo con esta afirmación y creemos que la llegada de la UME plantea unas circunstancias muy positivas y favorables para dar un paso más hacia la armonización contable en Europa después de las Directivas. No hay alternativa posible cuando en Europa existe un mercado que opera en una sola unidad de cuenta.

Tras la adopción de las Directivas por las empresas las bolsas europeas mantienen un sistema de “mutuo reconocimiento” por el cual aprueban todas las cuentas anuales de las empresas extranjeras como la elaboran para sus países de origen, dentro siempre del marco de la normativa comunitaria. La ventaja de esta situación es que no conlleva costes adicionales de elaboración de la información financiera, pero tampoco permite la comparabilidad de las empresas de la UE. Para Giner Inchausti (1998a, 69) *“son los usuarios quienes soportan la carga adicional, lo que repercutirá negativamente sobre los precios en la medida que los mercados de capitales funcionen de manera eficiente”*. Y por la importancia de la afirmación de Haller (1995, 204) a este particular reproducimos la cita siguiente: *“la cuestión real es si el mero hecho de un acuerdo político puede llevar a la comparabilidad de datos contables (...). La armonización sólo tiene realmente sentido si los sistemas de los países son ya tan similares que producen datos comparables (...). Aunque el reconocimiento mutuo existe en Europa, las cuentas anuales están lejos de*



*proporcionar un deseado nivel de comparabilidad*". Sin embargo, actualmente se está dando un paso más. La Comisión Europea quiere que las grandes empresas europeas sean capaces *"de satisfacer los requerimientos de los mercados de capitales internacionales y las regulaciones nacionales con un solo juego de estados financieros"*, como recoge Cairns (1999).

Por lo tanto, la necesidad de conseguir una armonización contable en Europa puede tener como aliciente la próxima UME. En el año 2002 la moneda única, el euro, tendrá plena vigencia como sustituto de las monedas nacionales y esta unificación puede venir acompañada de una mayor armonización de la información financiera de las empresas europeas. Si la unidad de medida es homogénea no sería coherente mantener unas cuentas anuales heterogéneas en cuanto a los criterios y principios que las conforman. Para ello Giner Inchausti (1998a, 69) toma las palabras de Thorell y Whittington (1994, 126) que ya hace cinco años afirmaban que el proyecto de mercado común requería *"que las infraestructuras de los mercados se armonicen y la contabilidad financiera es parte de esa infraestructura"*.

Todas estas afirmaciones nos sirven para justificar una armonización más allá de los contenidos mínimos requeridos por las Directivas. Sería, por otra parte, ilógico cuentas anuales expresadas en euros que -aunque en cifras se puedan comparar- no así en contenido. Por ejemplo, una empresa alemana con un beneficio de 80.000 euros no sería comparable con otra empresa española con esa misma cuantía de beneficio neto. Si esta situación se mantuviera podríamos llegar a una gran confusión a nivel de inversores extranjeros, de estrategias... en definitiva, a una mezcla de cifras contables sin validez para una toma de decisiones coherentes.

Las ventajas de la unión monetaria serían muchas entre las que destacan en nuestro campo de estudio el hecho de reducir los costes de transacción derivados de la conversión de una moneda en otra. Pero si a esta reducción le unimos una homogeneización de la información contable de las empresas europeas el beneficio sería mayor para todos los usuarios de los datos económicos y financieros.

Sin embargo, tenemos que añadir un handicap más de las empresas europeas a la hora de la homogeneización de su información financiera y es el hecho de que en Europa se conjugaban a menor escala los problemas existentes a nivel mundial. Esto es, que en Europa conviven países muy diferentes entre sí. En esta línea se expresa Scheiweikart et al<sup>20</sup> (1996, 115): *“la armonización en la UE no sería significativamente más fácil que la armonización mundial”*. Son muchas las estrategias<sup>21</sup> propuestas y a desarrollar, sobre todo, para las empresas europeas de gran tamaño. Parece que la UME puede ser la “excusa” definitiva para dar un paso adelante hacia la homogeneización a nivel europeo puesto que interesa a todas las partes, tanto a las bolsas de valores, como a los países, a los usuarios de la información contable europea... Lejos de defender tendencias partidistas es necesario llegar a este tipo de acuerdos contables que defiendan a aquellos que toman decisiones sobre la información financiera pública, independientemente de las anteriores normas nacionales.

**Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de carácter nacional** son aquellas que tienen un alcance geográfico limitado y un volumen de negocio pequeño. Es difícil delimitar este concepto puesto que no están claros sus indicadores fundamentales. Sin embargo, las podremos reducir a aquellas que no tienen una vocación internacional ni europea, por exclusión. Se estima que hasta finales de 1998 aproximadamente dos tercios de las sociedades que entran en el campo de la aplicación de la Cuarta Directiva son pequeñas o medianas empresas. Se trata de empresas que poseen unos rasgos delimitadores muy diferentes a los de los grandes

---

<sup>20</sup> Tomado de Giner Inchausti (1998, 71).

<sup>21</sup> Ante estas perspectivas y tras los nuevos posicionamientos de los acuerdos IASC-IOSCO, la UE se ha propuesto una nueva estrategia en cuatro aspectos, siguiendo a Giner Inchausti (1998, 73):

1.- No se necesita modificar o ampliar las directivas sino que se demanda un mecanismo más flexible y adaptable a los rápidos cambios del entorno económico actual.

2.- Seguir las tendencias armonizadoras a nivel mundial, dadas las semejanzas. Se trata de continuar la colaboración y la inclinación hacia las normas del IASC. Esta teoría se fundamenta en el hecho de que Europa no puede cerrar sus puertas al resto del mundo, debe integrarse a él y contablemente el IASC tiene mucho peso específico.

3.- Destacar las cuestiones relativas a las cuentas consolidadas de las empresas con cotización internacional ya que son éstas las que no tienen rémoras fiscales a la hora de su elaboración y sobre las que se podría iniciar cierta homogeneización contable; evitando, eso sí, la problemática de la posible desarmonización interior anteriormente comentada.

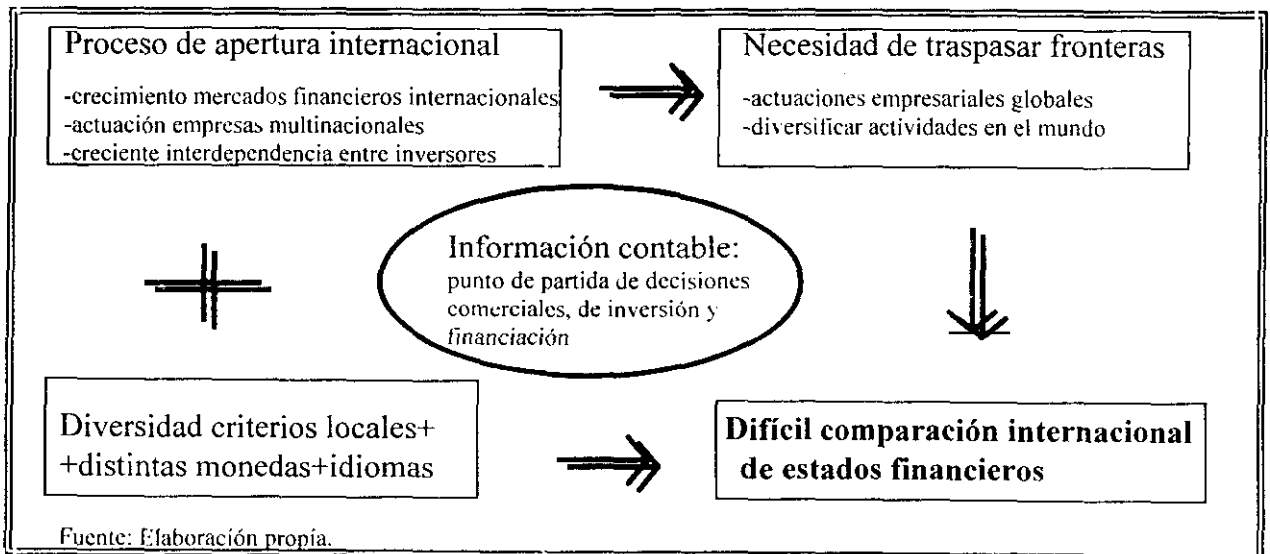
4.- Coordinar los organismos reguladores europeos para reflejar el punto de vista de la UE, principalmente, mediante un mayor acercamiento a las normas internacionales de contabilidad.

negocios y, por tanto, la armonización no les va a afectar en demasía. Bien es cierto que estas empresas no lo necesitan salvo en lo que implica evitar la desarmonización interna dentro de los países. Esto es, que no se podrán comparar los fundamentos contables de las empresas pequeñas con las grandes, pero que aún ahora -con los mismos principios y reglas- tampoco se logra. No se pueden equiparar las cuentas anuales de empresas multinacionales en un país con la de las PYMES. Sí sería “alarmante” encontrar dentro de un mismo país diferentes normas pero creemos que la funcionalidad y la utilidad de esta opción está por encima de cualquier diferencia normativa.

Por último, hay algunos autores que plantean la necesidad de reducir las obligaciones legales a la hora de presentar la información financiera para las pequeñas y medianas empresas, para que no constituya un “lastre” demasiado pesado. Para Van Hulle (1997, 97) “cualquier cambio en el número de información a publicar, o aumento de la complejidad de las reglas contables, sería mal apreciado por las pequeñas y medianas empresas”. Quizás sus requisitos tiendan a reducirse mientras que los de las empresas que cotizan deban ser más exigentes.

En resumen, la situación actual, a falta de nuevos pasos que favorezcan la armonización, se encuentra en una posición que la hace factible, creemos que, a medio plazo. Sin embargo, se plantean una serie de dificultades como se exponen:

**CUADRO 40**



La estrategia de la UE deja dos participantes principales en la escena armonizadora contable: FASB e IASC. Si no se permite utilizar las NIC a las empresas extranjeras que cotizan en EEUU acabarán utilizándose las normas americanas. Si se permiten utilizar las NIC se producirá una situación incómoda para las empresas americanas que tendría que soportar unas normas mucho más rígidas. De ahí que el papel del FASB estaría cuestionado y tendería a desaparecer. Parece que ninguna de las dos partes está dispuesta a ceder. La solución sería cambiar el proceso de regulación bien reestructurando el IASC (situación actual) o bien internacionalizando el FASB para abrirse a los europeos. Las necesidades y las presiones de las multinacionales harán el resto, contribuyendo muy activamente hacia la consecución de la armonización contable.

Sea como fuere el proceso de armonización sí están claras las mejoras que se producirán de llevarse a cabo. Dos son los principales aspectos que se verán favorecidos:

1º.- Se reducirán los costes de capital como consecuencia de la mejora en la transparencia y veracidad de los estados financieros publicados en los países. Como afirma Damant (1999, 80) *“las empresas quieren dinero y lo quieren lo más barato posible”*.

2º.- Si se llega a un acuerdo en las normas a adoptar se producirá una convergencia cultural de las empresas, que hará que aquellas que se queden fuera del proceso sean penalizadas.

## 6.1.2.- EFECTOS DE LA ARMONIZACIÓN EN LA CUENTA DE RESULTADOS

La globalización de los mercados, como desarrollo real del concepto de “aldea global”, tiene entre otras muchas implicaciones las relacionadas con la información financiera externa que presentan las empresas. Además, la evolución de los mercados propicia un mayor papel de la información que obligatoriamente tiene que presentarse. Se está modificando la tendencia bipartita (continental/anglosajona) por una apertura hacia posturas mixtas. Aunque nada hay realmente decidido parece que esa es la corriente:

**CUADRO 41**

<b>TENDENCIA ACTUAL</b>	<b>AMBITO APLICACIÓN</b>	<b>ENFOQUE</b>
<b>Anglosajona</b>	empresas grandes internacionales y transnacionales	hacia inversores
<b>Continental</b>	empresas pequeñas y medianas nacionales	hacia acreedores/proveedores
<b>MIXTA</b>	a) grandes empresas b) medias y pequeñas empresas	a) hacia el inversor b) hacia el acreedor

Fuente: elaboración propia.

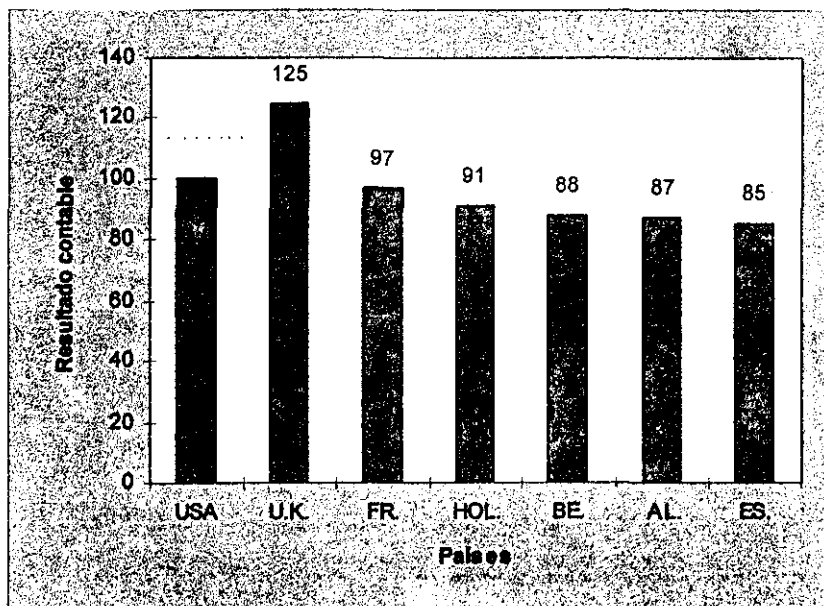
Y en función de la importancia de la información a los inversores a nivel internacional un elemento decisor de gran relevancia es el resultado contable. Uno de los indicadores más importantes en los mercados financieros es el conocido como ratio PER (ganancias por acción), cuyo componente fundamental es el resultado contable del ejercicio. Pero si éste no tiene una composición homogénea entre los países, la evaluación de inversiones de empresas internacionales, por ejemplo, carecería de significación. Y con motivo de esta carencia es cuando, recientemente, se han emitido diversas normas<sup>22</sup> a nivel internacional en un intento de que este cociente se armonice. De este modo, se responde a la necesidad de un mercado financiero global de facilitar la comparabilidad de las rentabilidades entre empresas así como su evolución en el tiempo.

<sup>22</sup>Entre otras destacamos el SFAS No. 128 “Earnings Per Share” y la NIC 33 “Beneficios por acción”.

En todo caso, es conocida la dificultad de la armonización contable internacional si bien, y como consecuencia del dinamismo del entorno en el que se circunscribe la empresa actual, cada vez son mayores las necesidades de información económico-financiera sin barreras nacionales. Y es esta exigencia de los mercados de valores internacionales, sobre todo, la que ha llevado a muchos organismos emisores de normas de contabilidad a ampliar u orientar su concepción cosmopolita sobre un sistema de información tan relevante para la empresa y todo su entorno como es la contabilidad. En caso contrario, la utilidad de la misma en un mundo globalizado como el que se vislumbra se vería reducida a un simple registro de datos sin más. Si el alcance de la actividad de las empresas, de sus datos económicos y financieros, es universal, su configuración también debe serlo.

Un ejemplo clásico ya analizado es el de la empresa alemana Daimler Chrysler. Otro ejemplo es el de Telefónica. Todo ello se debe a la diversidad de normas y de principios, tendencias y justificaciones contables; los informes financieros de las empresas difieren de unos países a otros. Existen diversos estudios que analizan comparaciones entre las cifras de beneficios promedio de una muestra de sociedades a nivel mundial e incluso de la Unión Europea. Entre ellos destaca el realizado por Radebaugh y Gray (1993) que comparan empresas que realizan su actividad en seis países de la UE. A cada empresa se le aplicaban sus propios criterios y principios de contabilidad, y como cifra comparativa base se utilizó la de Estados Unidos:

**CUADRO 41**



Como podemos apreciar en el cuadro 41 la cifra de resultados en el Reino Unido se rebajó un 25 por ciento en relación CON la aplicación de los PCGA en Estados Unidos mientras que en nuestro país se incrementó en un 15 por ciento al convertir los estados financieros de nuestras empresas. Todas tienen como característica principal que sus cuentas anuales fueron preparadas siguiendo la imagen fiel, lo que demuestra que se trata de una realidad muy diferente. Como expone Pulido Alvarez (1996, 42) este estudio *“pretende resaltar las dificultades que pueden surgir a la hora de precisar el concepto del resultado contable de dichos países. circunstancia que puede también cuestionarse en relación con la valoración aplicada a los activos correspondientes”*.

Ante los problemas de “distintos fundamentos (principios) contables, distintas cifras de resultados” se proponen nuevos enfoques que modifiquen esta tendencia. La base del cambio sería:

- una mejora conceptual, mediante la consideración coherente de todas las partidas que forman parte del balance y de la cuenta de resultados. Es decir, que no se puedan incluir en el balance partidas que supongan variaciones de neto, propias de la cuenta de resultados.
- mejora en la significación de las normas mediante la cooperación entre organismos emisores de pronunciamientos contable.
- propiciar la imagen fiel, favoreciendo un enfoque hacia la fondo económico de las operaciones de las empresas, en vez de sobre la forma.

A nivel internacional, no podemos negar el papel que los instrumentos financieros están teniendo en la contabilidad financiera debido a su peso específico, cada vez mayor, en las empresas. Estos instrumentos no tenían una conceptualización clara dentro de los estados financieros tradicionales y, en la mayoría de las ocasiones, se utilizaba la memoria o anexos para reflejarlos. Pero había partidas generadas por estas operaciones financieras que ocasionaban problemas de comprensión y alejamiento de la imagen fiel de la realidad económica de las empresas, sobre todo, las diferencias ocasionadas por los instrumentos financieros que no tenían incidencia en las cuentas anuales. A raíz de este problema se volvió a abrir un importante debate

sobre el estado contable que recoge el resultado del ejercicio en las empresas. La cuenta de pérdidas y ganancias se cuestionaba.

Llegados a este punto es donde nos preguntamos por qué ese interés por este elemento de los informes anuales, ¿por qué está evolucionando así la cuenta de resultados?, ¿cuál es el motivo por el que este estado de los informes financieros esté sufriendo una evolución que sólo se equipara al estado de orígenes y aplicaciones y fondos (cuando éste tiene un origen relativamente reciente mientras que la cuenta de resultados no)?. Además se presupone que esta evolución de la cuenta de resultados está fundamentada en la utilidad que para el análisis económico de la empresa tienen los datos contables. Parece que un aumento de la utilidad de la cuenta de pérdidas y ganancias es la principal causa para “depurarla” del resto de elementos que podrían convertirla en un “cajón de sastre” de los estados financieros. ¿Por qué estos intentos para que el cálculo del resultado sea el centro principal de los estados financieros como exponía el SFAC 1, en detrimento del expuesto tras el SFAS 95 que era el estado de orígenes y aplicaciones de fondos?.

Debido a la necesidad de adaptarse al entorno y a la importancia de la cuenta de resultados para cualquier empresa y para los usuarios de su información externa se han adaptado los modelos de cuentas de pérdidas y ganancias hacia concepciones más globales y más genéricas que favorezcan la comparabilidad. En la situación económica actual éste es uno de los requisitos que más utilidad en sí mismo conlleva. El resto de los requisitos de la información financiera, relevancia, oportunidad, fiabilidad y que sea comprensible ya están regulados tanto por las auditorías obligatorias como por las leyes nacionales. Esto es, que la fiabilidad surge como consecuencia -en teoría- de que las cuentas anuales estén auditadas por firmas independientes. Que la información sea relevante, oportuna y comprensible es requerido, por regla general, por las leyes mercantiles de cada nación. En nuestro caso estos requisitos son exigidos tanto por el Código de Comercio como por el TRLSA y el PGC español. Cualquier inversor extranjero contará con el cumplimiento de todos estos requisitos. El problema es que a nivel transnacional la dificultad de la comparabilidad es la barrera más importante.



Todas estas implicaciones han propiciado una serie de estudios iniciados a principios de los noventa y que han desembocado en la emisión de un conjunto de normas contables sobre la presentación del resultado en los estados financieros que podemos encuadrar dentro de una nueva corriente que hemos venido a denominar “*nuevas tendencias de presentación del resultado contable*”. Antes de profundizar en estas normativas vamos a responder a una cuestión importante: ¿Por qué la preocupación actual por la cuenta de pérdidas y ganancias? Creemos que se debe a las implicaciones que tienen los estados financieros en las decisiones económicas de sus usuarios debido al auge y expansión de los mercados organizados de valores. El resultado es un elemento básico para el análisis de la rentabilidad empresarial, la continuidad futura del negocio, la garantía para sus acreedores, la posibilidad de reparto de dividendos a sus accionistas... El avance de los mercados financieros desde los años sesenta hasta hoy en día ha sido muy importante, sobre todo, debido a la rápido desarrollo iniciado en los años ochenta y mantenido en la década de los noventa.

Son muchas las críticas que se vierten sobre el resultado contable y su posible manipulación pero lo cierto es que no pierde vigencia y utilidad; eso sí, cada vez más complementado por otros estados como el de flujos de tesorería o el nuevo documento adoptado en Estados Unidos denominado Estado de Valor Añadido<sup>23</sup> (Economic Value Added®). Se trata de una manera de conciliar el resultado contable con el económico.

Por orden cronológico vamos a analizar las normas contables que se engloban dentro de estas nuevas tendencias contables que, sobre todo, en el área contable anglosajona han tenido aceptación, a la vez, que se ha cuestionado su utilidad. Se trata de conocer la respuesta a la armonización contable en relación al resultado contable, influido también en gran medida por la contabilización de los nuevos instrumentos financieros, como analizaremos seguidamente.

---

<sup>23</sup> “Economic Value Added” es un nuevo estado financiero utilizado actualmente con carácter voluntario por las empresas norteamericanas que tiene como principal ventaja su poco probable manipulación. Se trata de una medida del resultado y se define como el beneficio de explotación ajustado mediante

## 6.2.- LA NORMA PIONERA EN MEJORAR LA INFORMACIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS: EL FRS 3

Como consecuencia de la aprobación de la “Companies Act 1989” en Inglaterra para realizar algunas modificaciones a la anterior ley de sociedades de 1985 se creó un órgano a nivel estatal denominado “Financial Reporting Council”, que vino a substituir al antiguo emisor de normas contables inglés denominado Accounting Standard Committee (ASC). Ese nuevo consejo tiene un órgano subsidiario denominado Accounting Standard Board (ASB) que ejerce de verdadero emisor de normas contables denominadas Financial Reporting Standard (FRS), en sustitución de las antiguas Statement of Standard Accounting Practice<sup>24</sup> (SSAPs).

Antes de la reforma, se permitía cierta flexibilidad en determinadas circunstancias sobre la manera de presentar la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Entre las principales tareas del ASB estaba el *“animar y asegurar un cambio de clima en la presentación de los estados financieros, más allá de la tendencia de una minoría de utilizar la contabilidad creativa y hacia unos estados financieros que sean genuinamente equilibrados, que sean útiles (helpful) e informativos”*.

En la década de los setenta, y principios de los años ochenta, muchos autores pensaban que la cuenta de pérdidas y ganancias estaba “muerta” y que, al igual que pasó con el balance, iba a dejar su papel relevante en los estados financieros en favor del estado de origen y aplicación de fondos y del estado de flujos de tesorería. Parecía

---

criterios de tesorería menos el coste del capital. Ha sido registrado en EEUU por Stern Steward&Co. Para ampliar este tema puede verse Epstein y Young (1999); Mills et al (1998) o Tully (1998).

<sup>24</sup>Algunas de estas normas aún siguen vigentes hasta que se realicen futuras revisiones. Todo el trabajo del ASC se ha adoptado como válido por el ASB, de momento, exceptuando las normas sobre materias que ha regulado el nuevo órgano, siguiendo a McGee (1992, 107) tomado del libro editado por Freedman, J. y Power, M. (1992).

importar más las entradas y salidas de fondos, las variaciones de tesorería (la contabilidad de caja) más que los movimientos, transacciones o circunstancias que alteraban o generaban el resultado empresarial (basado en la contabilidad aplicando el principio del devengo); debido, sobre todo, a la dificultad de relativizar las entradas y salidas de caja.

La Ley de Sociedades de 1985 simplemente recogía los requisitos establecidos para formular la cuenta de resultados. Dentro del formato 1 (el más usado en la práctica) solamente encontramos una lista de las partidas requeridas, como mínimo: 1. cifra de negocio, 2. coste de ventas, 3. beneficio o pérdida bruta, 4. costes de distribución, 5. gastos administrativos, 6. otros ingresos de explotación, 7. beneficios procedentes de las acciones en empresas del grupo, 8. beneficios procedentes de empresas asociadas, 9. beneficios procedentes de otras inversiones en activos fijos, 10. otros intereses a cobrar y beneficios similares, 11. cuantías de la amortización de inversiones, 12. intereses a pagar y cargas similares, 13. impuesto sobre el beneficio o la pérdida de actividades ordinarias, 14. beneficio o pérdida de actividades ordinarias después del impuesto, 15. beneficios extraordinarios, 16. pérdidas extraordinarias, 17. resultado extraordinario, 18. impuestos sobre beneficios o pérdidas extraordinarias, 19. otros impuestos no señalados anteriormente, 20. beneficio o pérdida del ejercicio. Se trata de una lista de débitos y créditos ya que el objetivo del legislador era la presentación de las salidas y las entradas del ejercicio. Pero su análisis estaba muy limitado y se daba el caso particular de un número considerable de empresas con cuentas de resultados muy halagüeñas que en el ejercicio siguiente presentaban importantes pérdidas.

La cuenta de resultados seguía teniendo su papel, diferenciado de los estados de fondos, pero no cabe duda que había sufrido muchas críticas y era necesario reformarla. Tanto es así que el primer borrador sobre normas de presentación de los estados financieros del ASB se fundamentaba en la mejora de la presentación de la rentabilidad financiera, en concreto el FRED 1 "*The Structure of Financial Statements - Reporting of Financial Performance*", que posteriormente se aprobó como la norma FRS 3 "*Reporting Financial Performance*". Tiene como característica que es la

primera norma (home grow) creada por el ASB ya que las dos anteriores (FRS 1 y FRS2) ya fueron iniciadas anteriormente por el ASC. Según su organismo emisor se ha venido a denominar “norma-hito”(landmark standard) ya que introduce importantes cambios que tendrán reflejo en muchas otras cuestiones.

Pijper (1993, 13) señala como origen indirecto del FRS 3 la reforma de 1988 iniciada en Inglaterra en noviembre de 1987 por el Consultative Committee of Accounting Bodies (CCAB) que hubo de iniciar un cambio “*en un intento de mejorar la calidad de los estados financieros e incrementando su nivel de regulación*”.

En Inglaterra los estados financieros están sujetos a “*un coste para la marcha efectiva de los negocios*”, según Pijper (1993, 33) pero “*es tolerable porque da acceso al mercado de capitales*”. Este es el objetivo prioritario de los preparadores de informes. Pero otra visión es aquella que destaca las percepciones del inversor y del público en general sobre los méritos de la compañía; esto es, que es muy importante la imagen que tenga el público sobre la marcha de un negocio. Destacando esta idea citamos a Peter Lynch<sup>25</sup>, manager de una multinacional norteamericana, al afirmar sobre la pregunta de qué es lo que hace que una empresa sea más valiosa mañana que hoy: “*hay muchas teorías, pero para mí son siempre los beneficios y los activos. Especialmente los beneficios (earnings<sup>26</sup>). Algunas veces se tarda años para que el precio del mercado alcance el valor de la empresa y los períodos bajos terminan tan pronto como los inversores empiezan a dudar sobre qué pasara. Pero el valor siempre permanece y al final en bastantes casos es en lo que merece la pena creer*”.

Dentro del objetivo de los estados financieros defendidos por el ASB destaca el de requerir información sobre la rentabilidad de la empresa. Pero el problema está en delimitar qué es el resultado. Esta diferenciación conceptual conllevó el nacimiento de normas concretas sobre presentación del resultado, resaltando la importancia que tenía el beneficio y la manera de homogeneizarlo y contabilizarlo justamente; aunque ello no exima que sea relativo.

---

<sup>25</sup>Tomado de Pijper (1993, 39).

### 6.2.1.- ORIGEN Y JUSTIFICACIÓN DE LOS CAMBIOS

En primer lugar, señalar que el FRS 3 no ha sido la primera norma inglesa en regular la presentación de la cuenta de resultados en este país. En 1974 el ASC emitió el SSAP 6 “*Extraordinary items and prior year adjustments*” basada en el concepto de beneficio de todo-incluido (all-inclusive). En Inglaterra, al igual que en Estados Unidos, se han producido muchas discusiones sobre la conveniencia o no de incluir dentro del beneficio o pérdida del ejercicio todas las partidas, incluso las motivadas por hechos extraordinarios. Esta norma fue posteriormente revisada en 1986 pero, a pesar de las mejoras que se hicieron, “*se mantuvieron problemas significativos por su interpretación en la práctica, sobre todo, en relación a la variedad de tratamientos sobre acontecimientos aparentemente similares tales como partidas extraordinarias u ordinarias en la cuenta de pérdidas y ganancias*”, como expone la introducción a la norma FRS 3. Güntert (1995, 88) insiste en esta idea señalando que este tema preocupa por “*como los preparadores de los estados financieros manipulan las ganancias por acción por el uso de las partidas excepcionales y extraordinarias*”.

Toda la discusión anterior sobre si incluir o no determinadas partidas en la conceptualización del resultado contable tenía como punto de inflexión el cálculo del ratio “ganancias por acción” o ratio PER. En concreto el SSAP 3 “*Earnings Per Share*” ponía en duda la afirmación del SSAP 6 al considerar que este ratio se calculaba sobre las actividades ordinarias. La dificultad se encontraba en diferenciar, sin ambigüedades, las partidas extraordinarias de las excepcionales ya que solamente estas últimas se incluían dentro de las actividades ordinarias. Anteriormente al FRS 3 como existían problemas para definir y diferenciar las partidas ordinarias de las extraordinarias se optaba por dejar estas últimas en la memoria según requería el SSAP 25 “*Segmental Reporting*”.

---

<sup>26</sup> Indistintamente traducimos el término “earnings” como beneficios, resultado neto o resultado contable.

Y puesto que el PER era un elemento decisivo a la hora de apoyar o desestimar las decisiones de los inversores, su configuración tenía una importancia vital. Sin embargo, las tendencias a nivel internacional propiciaban un análisis más exhaustivo de la realidad empresarial. En USA con el inicio del estudio sobre la contabilización de los instrumentos financieros se empezó a vislumbrar la posibilidad de revisar la cuenta de resultados. En este sentido se expresa el apartado iii) del desarrollo de la norma al señalar que el ASB *“cree que la rentabilidad de organizaciones complejas no pueden resumirse en un simple número y, además, ha de adoptar un enfoque de ‘información global’ que destaque el conjunto de los componentes importantes de la rentabilidad”*. Esto es, que dadas las características actuales de las empresas y su complejidad no se puede reducir su evaluación financiera y económica a una cifra única como es el PER sino que tiene más importancia conocer cómo la empresa llega a conseguir esa rentabilidad. Es una decisión bastante “simplista” basarse únicamente en el PER para comparar la situación de una empresa con otras en función de esa cifra solamente. Según expone Goodhead (1995, 55) uno de los cambios más significativos del FRS 3 es *“dar menos énfasis a las ganancias por acción. En el pasado las ganancias por acción han recibido una excesiva atención por muchos analistas, a costa de un total entendimiento de la rentabilidad empresarial”*.

Además, y de acuerdo con esta concepción, bajo el enfoque del SSAP ó existían inconsistencias ya que se calculaba el PER sin tener en cuenta las partidas extraordinarias. Esto confundía a los usuarios de los estados financieros y la realidad era sustituida por números *“sin tener el suficiente conocimiento de los juicios subjetivos de los preparadores de la información sobre lo que se incluye o lo que no”*, como se expone en el apartado iv) del FRS 3. *“La obsesión con las ganancias por acción y las tendencias de este ratio presionó a muchas empresas a contabilizar cuantiosas partidas inusuales como extraordinarias (cuando debieran ser excepcionales, a incluir en el resultado ordinario) y así falsear o distorsionar sus cálculos y tendencias”*, como expone Goodhead (1995, 55). Además, esta nueva norma acepta mejorar el PER permitiendo versiones adicionales de las ganancias por acción que ayuden a hacerla más útil.

Bajo esta concepción del PER se tiende a presentar la información contable siguiendo el denominado enfoque de la *información global* o en conjunto ('set global information' approach) que da más importancia a los componentes de la rentabilidad, a cómo se constituye mediante qué partidas, en vez de destacar simplemente una cifra que, además, es relativa. Si se conoce como se configura el resultado, su análisis será más consistente. Como señala Pijper (1993, 49) "*uno de los problemas más importantes en la cuenta de resultados eran las partidas extraordinarias, y su implicación en el PER*". En este sentido Tweedie<sup>27</sup>, presidente del ASB, destacaba que "*en esta norma el Consejo ha suprimido (to abolish) virtualmente las partidas extraordinarias las cuales había sido fuente de mucha confusión y manipulación*". De esto modo, casi todas las transacciones serán registradas 'por encima de la línea'<sup>28</sup>, esto es, que no habrá necesidad de registrar partidas extraordinarias fuera del resultado ordinario. Seguidamente el presidente del ASB señala "*nosotros creemos que las propuestas del FRS se desharán de la mayoría de los argumentos sobre la definición de las partidas extraordinarias y excepcionales y disipará uno de los principales abusos de la contabilidad inglesa*".

De ahí que el 29 de octubre de 1992 se emitió el Financial Reporting Standard 3. Pero no sólo vino a solucionar y a ampliar la orientación del PER y del resultado contable sino que el ASB aprovechó la ocasión para mejorar la utilidad global de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional mediante una revisión de su diseño. Se dividió, por un lado, en el resultado de las operaciones permanentes (continuing operations): actividades de la empresa que se van a seguir realizando en el tiempo y el de las operaciones abandonadas o discontinuas (discontinued operations<sup>29</sup>): aquellas que se van a dejar de realizar en el ejercicio por abandono de esa rama, sector, división... La diferenciación entre las actividades permanentes y las cesadas es – siguiendo a Güntert (1995, 88)- que dependen potencialmente del inmenso valor que proporcione a los usuarios de las cuentas. Lo más importante para ello no es tanto los números registrados por la empresa ahora sino lo que los números (si son beneficio,

<sup>27</sup> Tomado de Goodhead (1995, 55).

<sup>28</sup> Se trata de una traducción literal de una expresión inglesa (above the line) muy utilizada en contabilidad. Las partidas que están "encima de la línea" son las que pertenecen al resultado ordinario.

<sup>29</sup> Un buen ejemplo y estudio de estas partidas en Hongren (1988, 515-516) según la Opinión No. 30.

dividendos o flujos de caja) dirán a la compañía en el futuro. Además, dentro de las primeras se diferencian aquellos ingresos y gastos procedentes de las nuevas adquisiciones (acquisitions) de sectores, actividad, fusión, unión... realizadas por la empresa en el ejercicio de referencia y que, por tanto, son novedosas. De este modo, las partidas extraordinarias son eliminadas puesto que se reemplazan por distintas clases de partidas excepcionales, partidas que sí forman parte del resultado ordinario.

Pero la modificación de la cuenta de pérdidas y ganancias era incompleta porque existían determinadas pérdidas y ganancias que constituían variaciones de neto y que estaban específicamente permitidas o requeridas por ley o norma contable para que pasaran directamente a reservas. Sin embargo, era necesario -según los objetivos del ASB- tener en cuenta dentro del resultado todas las partidas que formaban parte de la rentabilidad de la empresa durante un ejercicio. Por ese motivo se creó un nuevo estado primario, con igual categoría que el balance y la cuenta de resultados. Se trató de la principal novedad del FRS 3; esto es, la separación de la rentabilidad empresarial en: -la cuenta de resultados tradicional y -la cuenta del resultado global (Statement of Total Recognised Gains and Losses<sup>30</sup>).

Resumiendo, en el apartado v) del desarrollo de la norma, al final del análisis del FRS 3, el ASB llega a la conclusión de que este pronunciamiento es un paso adelante muy importante a la hora de proporcionar a sus usuarios la información destinada a facilitar un entendimiento y un análisis más coherente (mature) de la rentabilidad empresarial. Y así lo han entendido las empresas. La rápida aceptación voluntaria que tuvo dicha norma ha dado validez a la misma. Hasta diciembre de 1993 no era efectivo dicho precepto pero ya en junio de ese año se presentaron estados financieros bajo el efecto del FRS 3. En este sentido se refieren Holgate y Roberts (1993, 92) al señalar entre sus principales conclusiones a finales de 1993 "*el alto grado de adopción temprana del FRS 3*". En un estudio realizado por Coopers & Lybrands entre septiembre de 1992 y marzo de 1993 un 62 por ciento de las 111

---

<sup>30</sup> La traducción literal de este nuevo estado propuesto por el ASB a través del FRS 3 es "*estado de todas las ganancias y las pérdidas reconocidas*" (STRGL o el acrónimo SORG) pero en un intento de normalizar las nuevas tendencias lo hemos denominado cuenta o estado del resultado global puesto que agrupa toda la rentabilidad de la empresa en el ejercicio.



primeras empresas del Reino Unido adoptaron las modificaciones de esta nueva norma británica.

Por otra parte, entre los primeros estudios del recién creado ASB se publicó el borrador de una propuesta de principios sobre el marco conceptual sobre la presentación de la información financiera titulado "*Presentation of Financial Information*". Este marco será la referencia que fundamente todas las normas contables sobre presentación de la información financiera de las empresas, de todas las FRS, de ahí su importancia. Primeramente, se define qué es rentabilidad y posteriormente se añade que la información sobre este concepto está recogida en la cuenta de pérdidas y ganancias (profit and loss account) y por un estado del resultado global o de todas las pérdidas y ganancias reconocidas (STRGL) (pa. 1.11).

Dentro del capítulo tercero del marco conceptual del ASB se definen las ganancias<sup>31</sup> y las pérdidas como elementos de los estados financieros, además de los activos, pasivos, el capital propio y sus variaciones. No se reconocen como independientes de los ingresos y los gastos y se definen como: las ganancias<sup>32</sup> son incrementos en el capital propio, excepto aquellos relacionados con las aportaciones de los propietarios; y las pérdidas son disminuciones en el capital propio, excepto aquellas relacionadas con las distribuciones a los propietarios (pa. 3.47). Se trata de ampliar estos conceptos.

En cuanto al reconocimiento de las ganancias y las pérdidas se producirá cuando se dé un cambio neto en el total de los activos que no se compensen por un cambio igual en el total de los pasivos o por transacciones con los propietarios, como regla general. Sin embargo, el reconocimiento de las ganancias implica la consideración de que exista suficiente evidencia de que haya ocurrido un incremento en el activo neto antes del final del ejercicio económico de referencia (pa. 4.29). Pero a diferencia del reconocimiento de las ganancias, la prudencia produce en las pérdidas

---

<sup>31</sup> Consideramos indistintamente ganancias e ingresos así como pérdidas y gastos, siguiendo la traducción literal de la norma inglesa.

un efecto que requiere menos evidencia de ocurrencia y menos fiabilidad de medida. Esto es así porque siempre es preferible ante una situación de incertidumbre, ser pesimistas antes que optimistas en cuanto al resultado se refiere. Es mejor que el resultado sea más elevado que el esperado pero, en cualquier caso, la imagen fiel debe prevalecer sobre cualquier exceso o defecto de prudencia.

En el capítulo sexto es donde se recoge el fundamento de la norma sobre rentabilidad empresarial. Los componentes primarios o fundamentales de los estados financieros son: la cuenta de pérdidas y ganancias primero, el estado de todas las ganancias y pérdidas reconocidas, además del balance, el estado de flujos de caja así como la memoria o notas, que conforman un todo integrado dentro de los estados financieros (pa. 6.11). Destaca, en este sentido, el hecho de que los estados referidos a los ingresos y los gastos, ganancias y pérdidas, se sitúen en primer lugar antes que el balance, por ejemplo. Desconocemos, en cualquier caso, si es un orden de prevalencia o simplemente se trata de una mera relación de estados financieros sin más.

El marco conceptual del ASB señala que las ganancias y las pérdidas, todas ellas, reconocidas en el periodo se contabilizarán en uno de los estados de la rentabilidad financiera de las empresas, bien en la cuenta de pérdidas y ganancias o bien en el STRGL. Antes de esta propuesta había determinados gastos e ingresos, ganancias y pérdidas que no se consideraban como tales sino que se incluían directamente en el balance, generalmente como reservas. Además, en la mayoría de las ocasiones, eran más significativas las partidas individualmente que la cifra o suma total en sí misma (pa. 6.20) lo que anulaba un análisis de la cifra del resultado si no se consideraban esas partidas.

Resumiendo, la principal aportación del FRS 3 y del intento de marco conceptual del ASB es la inclusión de otro elemento primario en los estados financieros aparte de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional: el estado del resultado global (SORG o STRGL). La principal diferencia entre las pérdidas y

---

<sup>32</sup> Utilizaremos indistintamente los términos ganancias y beneficios, si bien entendemos que aquellas variaciones netas por la enajenación de un inmovilizado las denominaremos ganancias para no

ganancias incluidas en el SORG y la cuenta de resultados estriba en que en el primer estado se considerarán aquellas ganancias y pérdidas procedentes de activos y pasivos que tengan como finalidad mantenerse en la empresa con un criterio inicial de continuidad para que ésta sea capaz de llevar a cabo las operaciones que le son propias. Por exclusión, el resto de las ganancias y las pérdidas que surjan en el ejercicio de referencia se incluirán en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Esto es, en la cuenta de resultados tradicional se incluirán todas las ganancias y pérdidas que forman el resultado de explotación del negocio, incluso las originadas por las necesidades de financiación de la firma. De este modo, el SORG proporciona un resumen de los componentes principales de todos los cambios en el patrimonio de la empresa (excepto aquellas transacciones relacionadas directamente con los socios), ya que su primer componente será el saldo de la cuenta de resultados tradicional.

Anteriormente a la aparición del SORG había determinadas partidas que suponían alteraciones en el neto patrimonial durante el ejercicio y que suponían aumento de riqueza para la empresa pero no se registraban en el elemento de los estados financieros que refleja la rentabilidad del período. Por ejemplo, una empresa podía reevaluar un activo fijo y obtener importantes ganancias. Ese aumento de rentabilidad no aparecía en la cuenta de pérdidas y ganancias sino que pasaba directamente al balance. Con el FRS 3 pasa a registrarse como aumento de la rentabilidad empresarial en el SORG.

En resumen, el FRS 3 viene a aumentar la calidad de la información financiera relativa a la rentabilidad empresarial.

Antes del FRS 3 si un usuario quería conocer cómo aumentaba la riqueza de una empresa debía dirigirse al beneficio del ejercicio. Pero con la rentabilidad global se puede conocer mediante una mirada al SORG “*en términos de beneficios ganados y ganancias de la riqueza propia*”, como expone Finch (1998, 76). De este modo se

---

confundirnos con el resultado neto final que también denominaremos beneficio.

reconoce que la rentabilidad de una organización tan compleja como una empresa hoy en día “*no puede ser resumida en una única cifra*”.

Otra mejora que introduce el FRS 3 está relacionada con la posibilidad de predecir el futuro de la rentabilidad empresarial. Al reestructurarse la diferenciación de las actividades permanentes de las que van a cesar o han sido abandonadas en el ejercicio se presenta el resultado de manera segregada. Esta cifra proporciona un mejor criterio para el cálculo de provisiones del resultado. Además, se diferencian las partidas excepcionales, que tantos problemas conlleva para el análisis de la información financiera contenida en las cuentas anuales.

En resumen, el SORG es un estado intermedio entre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias pero independiente de ambos. Su principal misión es recoger la rentabilidad total generada por la empresa durante un ejercicio económico. Se trata de un documento resumen que impide que aquellas partidas que suponiendo variaciones en el neto no se recojan como parte de la rentabilidad global generada por la empresa, ya que anteriormente pasaban por el balance, lo que dificultaba un análisis de los estados financieros en lo que a generación de riqueza se refiere. No obstante, todavía se plantean dudas en cuanto a su implementación ya que autores como Archer (1997, 234) señalan que “*estas propuestas conllevan más interrogantes que respuestas*”.

### **6.2.2.- ESTUDIO DE LA NORMA.**

En primer lugar, el FRS 3 es una normativa importante porque se trata de la legislación oficial pionera en relación a la presentación del resultado contable de una manera diferente a la tradicional. Antes del FRS 3 el resultado del ejercicio surgía como diferencia entre los ingresos y los gastos realizados por una empresa durante ese periodo de tiempo. El problema a la hora de analizar y justificar decisiones para ese análisis era que no había una coherencia conceptual en la definición del concepto de resultado. Muchas partidas que afectaban al patrimonio neto del negocio en un ejercicio económico no se incluían dentro de la cuenta de resultados tradicional, sino que se recogían dentro de las reservas. De ahí que el análisis de la rentabilidad empresarial fuera limitado.

En líneas generales, las principales aportaciones del FRS 3 se pueden resumir en:

1. se relativiza la importancia del PER, dándole más importancia no a una cifra sino al conjunto de la rentabilidad empresarial.
2. se eliminan las partidas extraordinarias ampliándose el contenido explicativo de la cuenta de resultados, mejorando el análisis de inversores y otros usuarios de los estados financieros.
3. se crea un nuevo estado complementario al balance y a la cuenta de resultados, el estado del resultado global.
4. se desarrolla un enfoque global de la contabilidad.

En fin, *“se espera que esos cambios proporcionen a las empresas un marco de comunicación fundamental con información relevante para inversores y otros usuarios de los estados financieros y animen a los analistas a hacer un análisis más profundo de los beneficios registrados”*, siguiendo a Goodhead (1995, 55).

### 6.2.2.a) Introducción.

El ASB aprovecha la nueva norma inglesa, aparte de para solucionar la problemática del cálculo del PER, para formular algunas delimitaciones y concreciones del resultado contable que eran muy criticadas. Pero aparte de las mejoras y novedades introducidas creemos que lo más importante es el trasfondo de la norma: una contabilidad con **enfoque global**, para que sus usuarios no se limiten a una única cifra para evaluar una empresa sino que utilicen más elementos de juicio para adoptar decisiones más coherentes aún. En un mercado tan competitivo, amplio y desarrollado como el actual no podemos centrarnos en una única magnitud sino en el conjunto de las más importantes para la adopción de decisiones.

En primer lugar, tenemos que destacar los cambios en las cuentas anuales que produce esta norma, ampliando los establecidos en el marco conceptual del ASB. Son cuatro las modificaciones que se introducen, a saber:

A) Cambios en el formato de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional para, de este modo, mejorar su análisis y proporcionar una información más completa. Se exige utilizar un formato escalonado donde se expongan los principales componentes de la rentabilidad empresarial; esto es:

- i) *los resultados de las operaciones continuadas* (continuing operations) diferenciando aquellos procedentes de las adquisiciones de empresas/negocios/divisiones/secciones... realizadas en el ejercicio y que puedan tener especial incidencia en un futuro. Conviene diferenciarlas de las ya existentes en la empresa en el ejercicio anterior para facilitar la comparabilidad intertemporal.
- ii) *los resultados de las operaciones abandonadas* (discontinued operations) que son aquellos procedentes de las actividades que la empresa deja de realizar durante el ejercicio, porque haya decidido vender una sección o división de la compañía al serle menos rentable. Anteriormente se consideraban parte del resultado extraordinario de la empresa y no se incluían en el resultado utilizado para calcular el PER,

pero que al diferenciarse su contenido se ha incluido dentro de la cuenta de resultados tradicional.

- iii) los *beneficios o las pérdidas por la venta o terminación de una operación, los costes de la reorganización o reestructuración y los beneficios o las pérdidas de la enajenación de activos fijos*; ya que son operaciones diferentes a las normales y deben presentarse separadamente de las propias de la actividad principal de la empresa.
- iv) las *partidas extraordinarias*<sup>33</sup>, que se han reducido hasta ser casi inexistentes debido a la exigencia de un alto grado de anormalidad, como veremos al analizar sus definiciones.

Complementando el esquema realizado en la introducción-resumen del FRS 3 en el siguiente cuadro se resumen las partidas a incluir en la cuenta de resultados tradicional y ahora modificada:

**CUADRO 43**

Tipo \ Situación	Permanentes	Abandonadas
<b>Op. de explotación</b>	X	x
<b>Op. tipo iii)</b>	X	x
<b>Op. extraordinarias</b> <sup>34</sup>	X	

El mínimo contenido en la presentación de la información sobre la rentabilidad empresarial se conforma con la inclusión de la cifra de negocios (turnover) y el beneficio de explotación, en toda cuenta de pérdidas y ganancias de cualquier empresa que se rija con el FRS 3. Para facilitar el análisis también se explicita en la norma que se deberán exponer separadamente las partidas extraordinarias, para que<sup>35</sup> “*los estados financieros den la imagen fiel en la cuenta de pérdidas y ganancias*”. Y también se matiza en la introducción apartado d) que las ganancias por acción se deben calcular sobre el beneficio distribuible a los recursos propios o capital neto, después de contabilizar los intereses de los minoritarios, las partidas extraordinarias, los

<sup>33</sup>Cada vez se ha estrechado más este término con el paso del tiempo, como exponen Hongren y Sundem (1988, 514-515).

<sup>34</sup>Generalmente es inusual incluirlas fuera de las actividades ordinarias de la empresa porque se asemeja a las excepcionales.

<sup>35</sup>‘In order that the financial statements give a true and fair view on the face of the profit and loss account’.

dividendos preferenciales, así como otras apropiaciones en relación a las acciones preferentes. Cualquier variación se deberá reseñar en la memoria.

B) Un estado del resultado global del ejercicio (STRGL o SORG<sup>36</sup>), lo que permite conocer el esfuerzo productivo realizado por la empresa en el ejercicio, independientemente de que dichas pérdidas y ganancias estén o no realizadas. Es también un estado primario, esto es, que forma parte de las denominadas en nuestro país cuentas anuales, permitiendo calcular la rentabilidad total (overall performance) de la empresa. De ahí que se justifique la inclusión en este estado del beneficio o la pérdida del ejercicio incluido dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias junto con todos los demás movimientos en reservas reflejados como pérdidas y ganancias atribuibles a los accionistas. Pero no incluye ni la realización de esas partidas ni su transferencia a reservas, aspectos tales que deberán señalarse en la memoria. De este modo, se recogen fuera de la cuenta de resultados los excedentes de las revalorizaciones realizadas (cualquier pérdida o ganancia por la venta de activos revalorizados en relación al valor realizado realmente). Reseñar también que dentro del SORG se deberá incluir el efecto acumulado de los ajustes de ejercicios anteriores que se incluyen en los estados primarios o en la memoria.

Un problema importante es la diferenciación entre las partidas “reconocidas”(recognised) y las partidas “realizadas”(realized) como expone Güntert (1999, 90). Una pérdida o ganancia reconocida es aquella que se ha contabilizado en un período sin tener en cuenta si la ganancia o la pérdida haya ocurrido o no. Una pérdida o ganancia está realizada si el activo que la genera está vendido, cuando hay cualquier exceso de depreciación (ej: surplus of actual depreciation over historical cost depreciation).

En resumen, siguiendo a Holgate y Roberts (1993, 91) se trata principalmente de “*recoger algunas partidas que anteriormente se cargaban o abonaban a reservas. La idea es que el SORG registre la rentabilidad en sentido amplio (...)*”.



Seguidamente destacan que se contraponen el sentido amplio de la rentabilidad empresarial en el SORG a la cifra más “estrecha” de la cuenta de resultados.

C) Un anexo de ganancias y pérdidas a coste histórico, (Note of Historical Cost Profits and Losses) ya que la legislación permite (con carácter voluntario) a las empresas de Inglaterra la revalorización voluntaria de sus activos y es interesante poder comparar sus siguiendo un criterio objetivo: el precio de adquisición. Es lo que en España anteriormente al PGCE de 1990 se denominaba “anotación/cuenta de orden” y permite, principalmente, comparar de manera independiente si las empresas se han acogido o no a una revalorización. En todos los casos se deberá destacar si existe un diferencia importante y significativa entre el resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias y el resultado de su ajuste a precios de adquisición. Se presentará inmediatamente después de la cuenta de pérdidas y ganancias o del estado de todas las ganancias y pérdidas reconocidas. Esto facilita la comparabilidad de la información entre empresas independientemente de su política valorativa, lo que añade utilidad a los datos contables a la hora de adoptar unas u otras decisiones.

D) Una reconciliación o ajuste de los movimientos en los fondos propios, (Reconciliation of Movements in Shareholders' Funds), de este modo se persigue analizar las variaciones totales del patrimonio neto de la empresa y las causas de dichas alteraciones, incluyendo las contribuciones a sus propietarios y las distribuciones del patrimonio neto entre los mismos producidos durante el ejercicio de referencia.

Como consecuencias inmediatas de la aprobación del FRS 3, en general, se produjo la sustitución del mencionado SSAP 6, así como una serie de modificaciones significativas en el SSAP 3. Pero también provocó una situación inicial de “desorientación” sobre la cifra del resultado ya que ahora son cuatro las magnitudes que recogen la rentabilidad empresarial: el saldo de la cuenta de resultados, su equivalente al coste histórico, el del SORG y la suma neta de los fondos de los

---

<sup>36</sup>En vez de utilizar las iniciales de este estado para simplificarlo algunos autores utilizan una mezcla de las mismas para poder utilizarlo como acrónimo y por ello lo denominan **SORG** (Statement Of total

accionistas. Sin embargo, el ASB requiere a sus usuarios, dentro del enfoque global de la información financiera, una combinación de las cuatro magnitudes señaladas; diluyendo la importancia al estudio de una única cifra.

En resumen, se observa que el FRS 3 proporciona un análisis adicional de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional en el sentido de diferenciar los resultados de las operaciones que la empresa deja de realizar en el ejercicio, así como aquellas que empieza a realizar y las obtenidas de forma permanente. También elimina casi por completo la problemática de las partidas extraordinarias y sus implicaciones en el PER.

#### 6.2.2.b) Contenido.

El ASB de Gran Bretaña explica las razones para aceptar esta nueva norma afirmando, tomado de Cope, Johnson y Reither (1996, 9): *“muchas partes de las actividades de la empresa presentadas en los estados financieros exponen rasgos que difieren en estabilidad, riesgo y predicción, indicando una necesidad de separar la exposición de los componentes de la rentabilidad en la cuenta de pérdidas y ganancias (p&l) y en el estado del resultado global (SORG). Se nombra la exposición de estos componentes para facilitar el entendimiento de la rentabilidad alcanzada en un ejercicio y para ayudar a sus usuarios a decidir hasta el punto de qué resultados pasados son útiles para ayudar a calcular los resultados potenciales futuros. Un componente, cualquiera que sea su naturaleza, debería mostrarse separadamente si tiene un especial significado en el cálculo de algún aspecto de la rentabilidad”*. El objetivo principal de esta norma es añadir coherencia y consistencia conceptual a un elemento tan importante como es la rentabilidad del negocio, para facilitar la toma de decisiones a los usuarios de la información financiera externa.

Otro objetivo importante del FRS 3 es eliminar las inconsistencias del enfoque del SSAP 6 ya que el PER se calculaba antes de incorporar al resultado las partidas extraordinarias; esto es, sobre la base del resultado de las actividades ordinarias. Ello

ocasionaba que muchas empresas incluyeran dentro de las partidas extraordinarias aquellas cifras de la explotación que fueran negativas para, de este modo, calcular un ratio positivo. Esta decisión no era una evidencia clara para los usuarios de la información ya que la realidad de la empresa se sustituía por los números resultantes del ratio en cuestión, sin tener conocimiento suficiente de los juicios subjetivos de aquellos preparadores de los informes anuales sobre las partidas que eran incluidas o excluidas. Con el FRS 3 los PER serán “all-inclusive”; esto es, calculándolo sobre el resultado de todas las variaciones del neto de un período a otro. Tenderá a ser más volátil que bajo el SSAP 6 ya que, por ejemplo, incluirá todas las ganancias y las pérdidas procedentes de las bajas o cesiones del negocio pero no será, en cualquier caso, tan inconsistente como cuando se aplicaba el SSAP en la práctica. Las tendencias<sup>37</sup> internacionales en este particular siguen esa línea. También el FRS permite que los usuarios desarrollen métodos de cálculo y de publicación del PER ajustado para negocios individuales con un criterio de cálculo independiente de los estados financieros.

Además, este nuevo concepto del resultado servirá para que los usuarios identifiquen los componentes particulares que ellos consideren de importancia según varíen las circunstancias. Esta es una característica del enfoque de la información global (*set global information approach*). Ya no se centrará toda la atención de una empresa en una cifra única, como ya hemos señalado y queremos seguir incidiendo.

En resumen, el **objetivo** central del FRS 3 (1992, pa. 1) es inquirir a las empresas para que su información presente una serie de componentes relevantes que conforman su rentabilidad, con el fin de ayudar a los usuarios de la información financiera al entendimiento de la rentabilidad alcanzada así como a formarse un criterio razonable para sus predicciones relativas a los resultados y flujos de caja futuros. En el párrafo 13 del FRS 3 se expone que todas las pérdidas o las ganancias reconocidas en los estados financieros de un período deberán ser incluidas o bien en la cuenta de pérdidas y ganancias o bien en la cuenta del resultado real reconocido.

---

<sup>37</sup>Sobre este particular se han publicado varias normas, el SFAS No. 128 “Earning per Share” y la NIC 33 “Beneficios por acción” entre otros.

Dentro de las **definiciones** que se recogen en el FRS 3 nada se expone sobre una delimitación del resultado contable. Solamente se destaca el papel decisivo de la presentación de la rentabilidad en los estados financieros. Sí se matiza que la rentabilidad de la empresa o grupo durante todo un año se considera “*un complejo fenómeno que no puede ser resumido en un sólo número mágico, las ganancias por acción*”, en palabras de Holgate y Roberts (1993, 91). La justificación de plantear una serie de definiciones que utilizar posteriormente se encuentra en la voluntad del ASB de eliminar, de este modo, la multiplicidad de conceptos bajo un mismo término. Sin embargo, Wild y Goodhead (1993a, 92) al apoyar el enfoque consideran que “*no es práctico ni deseable para las normas contables llegar a ser libros de reglas (rule-books) detalladas*”. Entre los términos desarrollados por el FRS 3 se encuentra la diferenciación entre actividades ordinarias, actividades de operaciones acabadas, partidas excepcionales, partidas extraordinarias, ajustes de ejercicios anteriores y ganancias y pérdidas globales o totalmente reconocidas. Es de gran importancia estas especificaciones para así unificar criterios en torno a estos temas. Dada la novedad de estas definiciones creemos oportuno detenernos en cada una de ellas, aunque sea someramente.

En primer lugar, las actividades de explotación son aquellas que realiza la empresa dentro de su objeto social. Se distinguen las *operaciones normales u ordinarias*, las acabadas y las que se inician en el ejercicio. Las primeras se refieren a aquél tipo de transacciones que realiza la empresa que pertenecen a su actividad principal y que se mantienen en el ejercicio, al igual que en el ejercicio anterior. Son las operaciones ordinarias e incluyen todos los efectos que sobre la empresa se produzcan en función del entorno en el que operan, incluyendo su medio ambiente político, regulador, económico y geográfico, independientemente de la frecuencia o la naturaleza inusual de los hechos. Dentro de estas operaciones se debe separar que parte de los ingresos corresponde a las actividades que la empresa adquiere o se empiecen a realizar en ese ejercicio. Se trata de las relativas a las *adquisiciones*. Surgen en ese ejercicio y se deben diferenciar al igual que las que se terminan.

En este sentido, el FRS 3 señala que se deben separar las actividades de explotación que por realizarse muy vez en cuando no pueden considerarse como ordinarias o que se termina o se va a terminar de realizar en relación con el periodo anterior de referencia. Son las *operaciones discontinuas, finalizadas, acabadas o abandonadas*. Esta norma propone cinco condiciones para diferenciar una operación normal de una operación acabada que son:

- a) Que la venta o terminación de la actividad se complete en el ejercicio o antes de tres meses después de comenzar el ejercicio siguiente y la fecha en la que los estados financieros sean aprobados.
- b) Si es una finalización, las últimas actividades tienen que cesar con carácter permanente.
- c) Que la venta o finalización de la actividad tenga un efecto importante en la naturaleza y centro de las operaciones de la entidad y represente una reducción significativa en las instalaciones de explotación resultantes bien de la retirada de un mercado particular o de una reducción importante en la cifra de negocio de los mercados normales de la entidad que presenta sus estados financieros.
- d) Que los activos, pasivos, resultados de explotación y las actividades sean claramente separables (diferenciables), física y operacionalmente y para los propósitos de los informes financieros presentados.

Sin embargo, y como suele suceder con estas definiciones se presentan algunas cuestiones difíciles de resolver ya que la norma plantea casos generales que en la práctica son menos sencillos de distinguir. Así, Wild y Goodhead (1993b, 92-93) encuentran tres términos que pueden ocasionar confusión:

\* Que si una actividad termina, las últimas operaciones tienen que cesar con carácter permanente, ¿qué significa que cesen permanentemente?. Un problema común es especificar cuándo una empresa termina una operación pero mantiene el edificio o la fábrica en la que se ha llevado a cabo dicha actividad. Su carácter permanente dependerá de lo fungible del edificio o fábrica. Hay varios casos:

- 1) En el caso en que se pueda utilizar para varios propósitos, entonces los autores creen que sí se pueden separar las operaciones y entonces puede ser tratada como actividad finalizada en el ejercicio.

2) Si los inmuebles estaban destinados a unas actividades concretas y solo pueden ser usados para propósitos específicos, la finalización de esa operación no hace que esta sea discontinua. Se trataría de una operación normal.

3) Si el edificio ha sido vendido como consecuencia de la finalización de la actividad, ésta no puede ser tratada como totalmente abandonada hasta que no se venda esa propiedad.

\* Que la venta o terminación tenga un efecto importante en la naturaleza y centro de las operaciones de la entidad parece difícil de matizar en la práctica. El FRS explica ese cambio mediante el ejemplo de una compañía de hoteles que sale al mercado para cambiarse a una cadena de hoteles de lujo. En este caso se trata de una operación discontinuada o abandonada. Pero utilizando otro ejemplo si una empresa decide terminar una actividad puesto que analizando sus costes le interesa más subcontractarla no se trata de una operación discontinua. Esto es así porque esa subcontractación no constituye el cese de las actividades de manufacturación.

\* Que exista una reducción importante en las instalaciones de la empresa viene a significar que haya una retirada por parte de la empresa de un mercado concreto, tanto en clase de negocio como geográficamente o bien que suponga una reducción significativa en la cifra de negocios en sus mercados. Se trata de una operación discontinua cuando sucedan una de estas dos posibilidades. Un ejemplo puede ser cuando una empresa cierra una de sus plantas y su staff se queda sobrante pero los activos se trasladan a otro sitio y se espera que no exista una reducción en los clientes. En este caso y puesto que ese cierre no supone una reducción importante en la cifra de negocios las operaciones de cierre de la planta no constituyen una operación discontinua. Sin embargo, los costes de esa reestructuración se cargarán cuando sucedan al beneficio o a la pérdida de explotación.

En general, los resultados tanto de operaciones continuadas, adquisiciones y operaciones abandonadas se mostrarán separadamente en los estados financieros. El mínimo de presentación exige mostrar el nivel de los beneficios de operación en la cuenta de pérdidas y ganancias en relación con las operaciones de explotación,

adquisiciones y operaciones discontinuas para el análisis de la cifra de negocio y el beneficio operativo (pa. 14 FRS 3).

Bajo la concepción de continuidad y discontinuidad de una operación concreta existe un período intermedio que implica un tiempo entre la decisión de vender o abandonar la realización de unas actividades y el momento en el que esa venta o terminación se produzca. En ese intervalo de tiempo tanto el SSAP 6 en su momento de vigencia como el FRS 3 en la actualidad plantean la creación de unas provisiones que añadan información adicional a los usuarios de la información externa sobre esta situación transitoria. Pero existe una diferencia de contenido; mientras que el SSAP 6 establecía que la provisión debía incluir todos los créditos y debidos nacidos del comercio después de comenzar la decisión de venta o terminar la actividad y hasta que esta se lleve a cabo. (Daba igual si la operación era tratada como discontinua en ese ejercicio). Bajo el FRS 3 la provisión debe realizarse por las pérdidas ocasionadas consecuencia de la decisión de vender o abandonar una actividad sólo cuando la empresa exponga que esa venta o terminación de la actividad es “*demonstrablemente efectiva*” (demonstrably committed). La cuestión estriba en que ese término no se define en el FRS sino que se produce cuando se den alguna de estas evidencias: a) exista un plan formal detallado de la terminación que la empresa no puede de manera realista abandonar, b) exista un anuncio público de esos planes, c) comiencen a llevarse a cabo y d) otras circunstancias obliguen a la entidad a completar la conclusión de esa actividad.

Y como consecuencia se llega a la conclusión que esas provisiones se realizaran más tarde bajo el FRS 3 que bajo el SSAP 6, y nunca podrán ocultarse como parte de las partidas extraordinarias. En todo caso la provisión deberá realizarse por la cuantía de los costes directos de la venta o terminación y por los costes de explotación de las operaciones a realizar en el día de la venta o finalización de la actividad. Deben ser netas de cualquier beneficio futuro procedente de la operación o de la enajenación de activos. Además, la provisión deberá realizarse por cualquier disminución permanente en los valores de los activos, independientemente de que la entidad

demuestre que sea “efectiva” la venta o la terminación de la actividad. En el siguiente cuadro se expone cuando se requiere realizar una provisión y cuándo no:

CUADRO 44

<b>Naturaleza de la provisión</b>	<b>Demostrablemente efectiva la venta o la terminación</b>	<b>No demostrable la efectividad de la venta o la terminación</b>
Costes directos de la venta o terminación	Si se requiere provisión	No se requiere provisión
Pérdida de explotación de la operación hasta la fecha de la terminación o venta	Si se requiere provisión	No se requiere provisión
Disminución permanente de los valores de los activos	Si se requiere provisión	Si se requiere provisión.

Fuente: Wild y Goodhead (1993b, 93).

El caso es que se debe demostrar que esa venta o terminación de la actividad va a ser efectiva para que se exija la provisión excepto para el caso de una disminución permanente en el valor de los activos de la empresa, lo que requerirá la provisión en cualquier caso. Sin embargo, ha sido muy impopular que el FRS 3 exija provisiones si no se ha producido la demostración de que se va a hacer efectiva puesto que ello provoca la necesidad de revertir la provisión hecha con anterioridad como ajustes de ejercicios anteriores. Desde un punto de vista crítico, parece ser que “*las empresas sienten que sufren las mismas pérdidas dos veces*” con esta norma.

Otras definiciones que también se explicitan en esta norma es la distinción entre *partidas excepcionales* y *partidas extraordinarias*. Las primeras son aquellas derivadas de eventos o transacciones que se encuentran dentro de las actividades ordinarias de la empresa pero que en virtud de su tamaño o incidencia en los estados financieros necesitan ser presentadas independientemente y así aumentar la imagen fiel de los mismos. Son tres las clases de partidas excepcionales ajenas al resultado de explotación que deben mostrarse separadamente ya que según Goodhead (1995, 64) “*pueden dar lugar a fluctuaciones importantes en los resultados de un ejercicio a otro*”:

- las pérdidas o beneficios por la venta o terminación de una operación.
- los costes de una reorganización o reestructuración fundamental y
- las pérdidas o beneficios excepcionales por la venta de un activo fijo.



En cuanto a las *partidas extraordinarias*, son aquellas que tienen un elevado grado de anormalidad y que surgen procedentes de eventos o transacciones que caen fuera de las actividades ordinarias de la empresa y que no se espera que vuelvan a producirse. Anteriormente, en la Ley de Sociedades de 1985 no se exponía su diferenciación pero se remitía a la IV Directiva destacando, simplemente, que no fueran operaciones propias del objeto social de la empresa. Sin embargo con el FRS 3 las partidas extraordinarias son más restrictivas porque, además de ese requisito, se exige que no existan expectativas de repetición. No se deben confundir ni con las partidas excepcionales ni con los ajustes de ejercicios anteriores.

Wild y Goodhead (1993a, 92) señalan que la cuestión que más publicidad ha recibido dentro del FRS 3 es la restricción en el uso de las partidas extraordinarias. Esto es debido a que existían problemas significativos en la práctica con la interpretación del SSAP 6, sobre todo, en relación a los diferentes tratamientos de hechos aparentemente similares que algunas veces se incluían dentro de las partidas extraordinarias y otras dentro de las ordinarias. Bajo ese SSAP la venta de una propiedad importante para la empresa era una partida excepcional dentro de las actividades ordinarias de la empresa mientras que, para otras empresas similares, era considerado una partida extraordinaria. La importancia estaba en que en el primer caso se incluía dentro del beneficio contable para calcular el PER, cuestión ésta que no sucedía en el segundo caso. Estos autores señalan también que existen muy pocas operaciones después del FRS 3 que se incluyan dentro de las extraordinarias, de ahí que lleguen a denominarlas “*especies en extinción*”. Incluso ni el ASB expone ejemplo alguno de partidas extraordinarias.

Otra cuestión que plantea el ASB son los *ajustes de ejercicios anteriores* ocurridos en el ejercicio de referencia, tanto por cambios en las políticas contables como procedentes de la corrección de errores fundamentales. Dentro de los mismos no se incluyen ni ajustes normales realizados de manera recurrente, ni correcciones en las estimaciones contables realizadas en períodos anteriores. Se incluyen dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias fuera de las partidas excepcionales y extraordinarias, siendo su naturaleza la que determine su clasificación. Las correcciones de ejercicios

anteriores se deberían ajustar contra el balance, bien mediante reservas o beneficios retenidos. Si son cambios en estimaciones procedentes de nueva información o nuevos desarrollos no deberían tener efectos retroactivos. Si se trata de un cambio en la política contable se debería justificar dicha decisión e incluirse como una nota a pie de página en el STRGL e incluirse en el estado de reconciliación de movimientos de los fondos propios correspondiente al ejercicio en el que se produzca y así mostrar a los usuarios de la información el efecto de estos ajustes. Del mismo modo, se deben presentar los errores producidos en ejercicios anteriores y que no tienen por qué afectar a los resultados del ejercicio en el que se descubran.

Por último, queremos destacar las *principales diferencias* entre el borrador de la norma *FRED 1* y la norma aprobada *FRS 3*; ya que podremos sacar conclusiones interesantes del impacto de esta legislación sobre el resultado contable. En general, el *FRED 1* es mucho más detallado y enredado que el *FRS*, que hace más sencillas y directas las definiciones y la puesta en práctica de ciertas partidas que no estaban muy conceptualizadas. Este es el caso de las condiciones para que una operación sea abandonada o discontinua que se exponen en el *FRS 3* pero no en el *FRED 1*. En particular, las diferencias más significativas son las siguientes:

- los gastos plurianuales que el *FRED* denominada “*ingresos de inversión*” (‘revenue investment’) el *FRS* los denomina gastos reconocidos cuando sean necesarios (o ‘discretionary expenditure’). Son aquellos gastos que incurren durante un tiempo en los beneficios de ejercicios futuros y que suponen cuantías elevadas sin afectar totalmente a los ingresos actuales. Se trata de los gastos de investigación y desarrollo, de formación, publicidad y mantenimiento principal. El desembolso se produce en un ejercicio pero tiene efecto en los ingresos de ejercicios futuros.

El borrador insistía en, si su cuantía era significativa, presentarlo como una carga en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en el que se realizara la investigación y el desarrollo, la formación, la publicidad y el mantenimiento principal del negocio. Además se exigía que se presentaran todos los cambios entre el ejercicio actual y ejercicios anteriores sobre el nivel de gastos plurianuales propuestos. Este

requisito, según la norma aprobada, era muy exigente y no era tan importante para la adopción de decisiones de los usuarios de los estados financieros. En el apartado xi) de las diferencias entre el borrador y la norma se expone que el concepto sería mejor desarrollado dentro de las propuestas del ASB para el informe financiero y de explotación de la empresa que en los informes anuales, dentro de las discusiones sobre la rentabilidad de la empresa. Además, la proposición del borrador quedaba sin efecto al existir los requerimientos en vigor del SSAP 13 “*Accounting for research and development*” y por la Companies Act 1985.

- Otra diferencia entre el FRED 1 y el FRS 3 era que el borrador no exponía la necesidad de crear *provisiones* como consecuencia de la decisión de venta o de término de unas actividades que serán abandonadas en ejercicios futuros. Así, cuando el consejo de dirección de una empresa tuviera conocimiento de que una actividad o conjunto de operaciones no era rentable y decidieran dejar de realizarlas o venderlas, hasta que esto no se produjera se crearía una provisión que cubriera todos los gastos de reestructuración, reorganización ... ocasionados como consecuencia de tomar esa decisión.
- La tercera diferencia entre el borrador y la norma aprobada son las partidas excepcionales. El FRED proponía que el beneficio o la pérdida de la venta o terminación de una operación debía siempre mostrarse en la cuenta de pérdidas y ganancias. El FRS además extendía esta revelación a dos partidas más: -los costes de reorganización o reestructuración que afectaran a la naturaleza y al centro de las operaciones de explotación de la entidad y -los beneficios o pérdidas por la venta de activos fijos. Además se agregaban como partidas mínimas excepcionales el impuesto atribuible y los intereses de los socios minoritarios en las cuentas consolidadas.
- Para finalizar, otra diferencia importante entre el FRED y el FRS es el “estado de reconciliación de los movimientos en los fondos propios” que no se incluía en el borrador. Este documento es importante ya que sirve para entender el cambio en la posición financiera de la entidad que presenta sus estados financieros; y en cualquier caso, debe mostrarse separadamente del SORG.

### 6.2.2.c) Presentación del resultado según el FRS 3.

La rentabilidad de una empresa viene, generalmente, expuesta a través del resultado contable cuyo “vehículo” transmisor es la cuenta de pérdidas y ganancias. Sin embargo, debido a la diversidad de prácticas existentes en la actualidad -unido a la complejidad de la empresa de hoy y a la cada vez más necesidad de información útil para la adopción de decisiones- se exige que no se reduzca esa rentabilidad a una mera operación matemática, y que tiene, además, un carácter relativo. De ahí que el ASB haya ampliado el concepto de presentación del resultado mediante el perfeccionamiento de la cuenta de pérdidas y ganancias a través de un nuevo estado primario -que posee la misma categoría que la cuenta de resultados- denominado estado del resultado global en el ejercicio. Ambos elementos de los estados financieros o cuentas anuales configuran el rendimiento del esfuerzo realizado por la empresa en un período concreto de tiempo, con independencia de si se ha convertido en liquidez o no.

La diferencia entre la cuenta de pérdidas y ganancias (p&l) y el estado de todas las ganancias y las pérdidas reconocidas (SORG) estriba, pues, en el **origen** de las ganancias y las pérdidas. Si proceden de activos o pasivos que la empresa posee para realizar su actividad (de una manera continuada) se incluirán en el STRGL. Sería el caso de un beneficio obtenido por la venta de una maquinaria propiedad de la empresa que estaba incluida dentro de su cadena de producción. En caso contrario, se incluirán en la cuenta de resultados tradicional. Holgate y Hodgson (1996, 29) consideran que el papel de cada uno de estos dos estados de la rentabilidad tienen papeles diferentes. Mientras que “*la cuenta de pérdidas y ganancias trataría primariamente de las partidas de explotación o propias de la actividad, objeto social de la empresa*” el SORG “*debería tratar de las partidas relacionadas con el capital-propiedad de la empresa*”. Juntos, ambos estados, vendrían a presentar en los estados financieros la rentabilidad total (total performance) de la empresa en el ejercicio de referencia.

El objetivo fundamental del establecimiento de un nuevo estado que recoja ganancias y pérdidas según el ASB es doble:

a) *mantener la coherencia conceptual*; esto es, que dentro de la rentabilidad financiera de las empresas se incluyan todas y cada una de las partidas que aumenten o disminuyan el patrimonio neto de la empresa, el capital propio de sus accionistas. Es decir, que todas las pérdidas y ganancias las (toda variación del neto) necesariamente deben ser tenidas en cuenta.

b) *no reducir la utilidad que la tradicional cuenta de resultados posee*; de ahí que se haya creado otro estado diferente para incluir aquellas partidas intermedias que no son propias de los resultados típicos del comercio, de los costes financieros y de los impuestos, que se siguen incluyendo en la cuenta de pérdidas y ganancias. Y esa utilidad además sirve para dar cuenta de los resultados de la gestión útil a sus usuarios para calcular su rentabilidad pasada y formarse un criterio válido sobre las expectativas futuras de esa rentabilidad, como se expone en el marco conceptual del ASB (pa. 6.19).

Una cuestión que queremos matizar es la diferencia contable entre las partidas que se incluyen en uno cada uno de estos dos estados sobre la rentabilidad empresarial. En principio parecía que la distinción entre estos dos estados financieros primarios se apoyaba en la existencia de un beneficio realizado o no realizado, como en principio podría parecer. Es decir, que las partidas realizadas se contabilizaran en la p&l y las reconocidas en el ejercicio pero aún no realizadas se incluyeran en el SORG. En este sentido también se expresa el proyecto del marco conceptual del ASB, al señalar la incidencia del criterio de realización. En algunos sistemas contables sí que se utiliza esta diferenciación. Los cambios de valor, especialmente las ganancias, son excluidos de la cuenta de resultados si no están realizados.

Bajo este planteamiento, el ASB incide en que es difícil definir con precisión el concepto de realización; bastante asimétrico también. Es decir, que se realiza la ganancia cuando existe evidencia y certeza de recibir dinero u otro activo que pueda ser convertido en dinero mientras que la pérdida se deberá reconocer en el momento en el que se conozca. Sin embargo, y siguiendo el anterior razonamiento, en el párrafo

6.23 del marco conceptual referido se expone que en los sistemas en los que solamente se contabilizan las ganancias realizadas existe la ventaja de que se fundamenta en un criterio fiable; es decir, no se van a recoger menos beneficios de los que al final del ejercicio se van a contabilizar. Sí se puede producir un aumento en las partidas positivas del resultado, por ser ganancias que no tenían una razonable certeza de convertirse en dinero, no se han contabilizado y luego sí se han producido. Si solo se reconocen las ganancias realizadas y si los test de realización son bastante exigentes habrá una oportunidad muy pequeña de que una ganancia realizada revierta.

Este enfoque de diferenciar dos tipos de cuentas de resultados puede ayudar a distinguir la calidad de los beneficios/ingresos que requieren un esfuerzo vendedor<sup>38</sup>, tales como las ventas de bienes y servicios procedentes de la actividad productiva o comercial de la empresa, diferenciándose de las ganancias que surgen simplemente como resultado de cambios en el nivel de precios. El análisis<sup>39</sup> y la utilidad de no distinguir estas partidas no sería igual que si estuvieran diferenciadas.

Sin embargo, en el marco conceptual del ASB se matiza que cuando los mercados se desarrollan, la importancia de la conversión en dinero disminuye mucho. Esto se da particularmente en relación a aquellas partidas que no son mantenidas para su uso continuado dentro del negocio y además pueden estar preparadas para ser vendidas en cualquier momento. Y añade que donde sea disponible con suficiente fiabilidad los valores actuales para activos y pasivos el criterio de relevancia requiere que los cambios sean reconocidos, sin tener en cuenta si la ganancia o la pérdida se realiza.

---

<sup>38</sup> Por ejemplo, para convertirse en tesorería las existencias de productos destinados a la venta necesitan de un proceso mucho más exigente que para una inversión financiera que cotiza en mercados financieros oficiales, puesto que prácticamente se trata de una operación plenamente líquida.

<sup>39</sup> Si una empresa, pongamos por ejemplo, obtiene 200 u.m. de beneficio y otra empresa en el mismo sector, con tamaño similar pero en otro país, realiza un beneficio de 300 u.m. no podemos afirmar que la segunda empresa ha gestionado mejor sus bienes y recursos. Puede darse el caso de que pertenezcan a sistemas contables diferentes y que la segunda empresa contabilice como realizados cambios en los precios y las ganancias no realizadas las incluya en la cuenta de resultados. A diferencia de ésta, la primera empresa puede que simplemente contabilice como ingresos aquellos que están realizados con un grado elevado de certeza.

De acuerdo con este planteamiento, y para evitar reducir la utilidad del análisis de la cuenta de resultados ante la mezcla de partidas reconocidas y no reconocidas, el marco conceptual del ASB (1995, pa. 6.24) propone la posibilidad de dar información de las ganancias y las pérdidas realizadas y no realizadas durante un período en los estados de resultados. Por ejemplo, sólo las pérdidas y las ganancias realizadas se incluirán en la cuenta de resultados tradicional y aquellas otras no realizadas aún se considerarán dentro del STRGL.

Sin embargo, el mismo ASB expone que tal sistema podría acarrear confusión. Esto es, que en los estados financieros de una empresa durante un ejercicio A podemos encontrarnos con una cuenta de resultados que incluya ingresos y gastos, pérdidas y ganancias tanto del ejercicio A como de otros anteriores. Estos últimos son aquellos no realizados, que surgen en otros ejercicios y recogidos en el STRGL precedente y que se realizan en el ejercicio A, aunque no tengan su origen en ese ejercicio A. Como consecuencia, el usuario de esta información podría confundir cuándo la empresa ha realizado el esfuerzo para obtener un ingreso y cuándo lo ha obtenido.

Otra consideración que también propone el ASB (1995, pa. 6.24) es que para cualquier clase de activos, las ganancias y las pérdidas que se realizan en un período concreto de tiempo están directamente bajo el control de la dirección del negocio: así si una medida de la rentabilidad financiera es efectuada por la cuantía del ingreso realizado y los gastos, se da a la dirección los medios para incrementarlo o disminuirlo a su voluntad (dentro de una amplia reserva) aunque haya un significado económico de tales acciones. Es decir, que en los estados de resultados contables se incluirán solamente las ganancias y las pérdidas producidas en el ejercicio, eliminando que sea el criterio de realización<sup>40</sup> quién decida dónde incluirlas y/o sean registradas contablemente más de una vez. Y para fundamentar esta decisión el ASB expone que la función primaria de esos activos es proporcionar una infraestructura necesaria para que se lleven a cabo las actividades de la empresa, su actividad de explotación, más que ser procesadas y comercializadas. En este caso, los cambios en el valor que no

---

<sup>40</sup>Nos remitimos al capítulo seis del marco conceptual del ASB para incidir en la dificultad de matizar el criterio de realización.

afecten directamente a las operaciones de explotación de la empresa se registrarán de forma separada de los resultados operativos y financieros.

Una vez aclarada la diferencia entre el STRLG o SORG y el p&l, expondremos su configuración en la práctica. El mismo FRS 3 expone algunos ejemplos, que se diferencian en la forma de presentar la cuenta de pérdidas y ganancias en su nueva desagregación: operaciones continuadas, abandonadas y adquiridas. Esto es;

Cifra de negocios

- \*Operaciones continuadas
- \*Operaciones de empresas adquiridas
- \*Operaciones abandonadas

(-)Coste de las ventas

= *Resultado bruto*

(-) gastos de explotación

= *Resultado de explotación*

- \*de operaciones continuadas
- \*de operaciones de emp. adquiridas
- \*de operaciones abandonadas
- \*(-)Provisiones

(+/-) Resultado de la venta de propiedades de operaciones continuadas

(-) Provisiones por pérdidas de operaciones que van a ser abandonadas

(-) Pérdida de la venta de operaciones abandonadas menos la provisión dotada

= *Resultado de las actividades ordinarias antes de intereses*

(-) Intereses a pagar

= *Resultado de las actividades ordinarias antes de impuestos*

(-) Impuestos sobre el resultado de actividades ordinarias

= *Resultado de las actividades ordinarias después de impuestos*

(-) Intereses minoritarios

= *Resultado antes de las partidas extraordinarias*

(+/-) Partidas extraordinarias

= **Resultado del ejercicio**

(-)Dividendos

= *Resultado retenido del ejercicio* (esta cuantía es la que se utilizará para calcular el PER)

Esta será la presentación del resultado siguiendo la práctica contable en Inglaterra, si bien también es interesante la revelación en las cuentas anuales de todas aquellas partidas que han modificado la rentabilidad empresarial durante un ejercicio pero que, por los motivos anteriormente explicados, no se incluyen en la cuenta de resultados tradicional.



El nuevo elemento primario que presenta el ASB y que -con ciertas modificaciones- se ha incluido en las cuentas anuales de las empresas inglesas contiene importantes componentes de la rentabilidad financiera que anteriormente no se reconocían o pasaban directamente a reservas. Y puesto que varían el patrimonio neto de la empresa, por coherencia y consistencia conceptual, deben mostrarse dentro de la rentabilidad a los usuarios de la información externa. No olvidemos que estos informes están destinados principalmente a aquellos implicados en las decisiones en relación a las bolsa de valores: inversores de bolsa, agentes, intermediarios, informadores, analistas...; de ahí que el conocimiento de la rentabilidad global de la empresa en un ejercicio económico sea muy importante para decidir si vender sus acciones, o bien mantenerlas, aconsejar una venta... Además, en función de cómo la empresa obtenga esa rentabilidad se podrá formular o al menos entrever su futuro.

El SORG presenta una medida de la rentabilidad mucho más amplia que la cuenta de resultados. Se trata de reconocer en las cuentas anuales la rentabilidad empresarial en el sentido amplio de la expresión y esto sólo puede ser realizado cuando toda la rentabilidad se presenta en los estados financieros. Para comparar ambos estados financieros Holgate y Roberts (1993a, 91) señalan que la cuenta de pérdidas y ganancias presenta una cifra “*estrecha*” del beneficio del negocio.

Dentro de un estudio empírico realizado por Coopers & Lybrand sobre los resultados y los problemas de implementación del FRS 3 los dos autores mencionados anteriormente recogen que el 45 por ciento de los casos analizados suponen que la suma del beneficio en el SORG es superior al beneficio presentado en la cuenta de pérdidas y ganancias en una media que ronda el 150 por ciento de aumento y que va desde un 100 por ciento hasta un 428 por ciento. Y que los dos ejemplos más claros y repetidos en la práctica son: -las revaluaciones y -las diferencias por cambios en divisas.

Un año después de la entrada en vigor del FRS 3 Holgate y Kirby (1994, 142) también analizan su impacto en los estados financieros de las empresas, destacando principalmente el hecho del excesivo entusiasmo producido en las empresas inglesas

ya que en algunos casos “*las cifras que se exponen son irrelevantes*”. Además, este estudio revela la importancia que tienen las denominadas partidas “*super-excepcionales*”; esto es aquellas que se exponen debajo del resultado de explotación, hasta un total del 71 por ciento de los informes analizados por los autores anteriores. Se recogen dentro de estas partidas tanto las tres partidas excepcionales del FRS 3 que debían separarse en los estados financieros (-los resultados de la venta o cese de una operación, -los costes de reorganización o reestructuración y -los resultados de la venta de activos fijos), así como aquellas partidas que estatutariamente deben reflejarse separadamente en la cuenta de resultados o en la memoria para mostrar la imagen fiel. En cuanto a las variaciones que el FRS 3 admite en relación al PER solamente un 54 por ciento de las empresas revelan una cifra adicional al ratio exigido y solo un 3 por ciento, dos ratios. Es decir, que son pocas las empresas que incorporan las mejoras que se podían realizar a las ganancias por acción, aunque reconocen la utilidad de alterar el ratio tradicional.

En cuanto al contenido y estructura del SORG encontramos una muestra en el mismo FRS 3 como ejemplo ilustrativo. Las partidas más comunes son las siguientes:

- (+/-) Beneficio del ejercicio económico
- (+) Excedentes no realizados por la revalorización de terrenos y edificios
- (+/-) Pdas./ganancias no realizadas de inversiones financieras permanentes
- (+/-) Diferencias de conversión de divisas procedentes de inversiones netas en moneda extranjera
- (+/-) Ajustes de ejercicios anteriores
- =Suma de las ganancias y pérdidas reconocidas desde el último informe anual.

Y es esa estructura la que sirve de fundamento para la presentación en las cuentas anuales de los instrumentos financieros. Una cuestión que se está analizando actualmente, y que tiene mucha importancia, es el tratamiento contable de todos los instrumentos financieros al valor razonable<sup>41</sup> (fair value), o de mercado. Sin embargo, hay entidades que se oponen a esta iniciativa que, por otra parte, está teniendo muchos apoyos a nivel internacional: permitir a todas las entidades reconocer los cambios en el

---

<sup>41</sup> Traduciremos el término ‘fair value’ indistintamente por valor de mercado, valor actual o valor razonable, aunque este último término es el que ha sido aceptado como válido por el IASC como versión castellana de la palabra.

valor de mercado de los instrumentos financieros fuera de las cuentas de explotación contabilizándose en el estado del resultado global hasta que lleguen sus vencimientos. De este modo, los cambios en el valor de mercado de los instrumentos financieros no afectan directamente a la cuenta de resultados hasta que realmente se produzca una diferencia positiva o negativa real.

Llegados a este punto destacar una cuestión importante como es el ajuste (recycling) necesario entre las partidas del SORG y de la cuenta de resultados; es decir, el trasvase de las partidas reconocidas contablemente pero no realizadas del SORG a la cuenta de resultados cuando ya estén realizadas. En principio, las partidas se contabilizarán en el SORG cuando surjan, en el ejercicio en el que se produzcan. Sin embargo, hasta que no se realicen realmente no se podrán recoger como pérdidas o ganancias reales. El FRS 3 nada expone sobre este particular, si bien el ASB acepta estos ajustes en el borrador sobre "derivados y otros instrumentos financieros". Aquellas partidas que aún no estén realizadas pero que se puedan llevar a cabo en otro ejercicio distinto al de su inclusión en el SORG se deberán ajustar para trasladarlas al resultado del ejercicio en el que se realicen por la cuantía neta de la realización efectiva. Por ejemplo, si tenemos una inversión financiera permanente que ha experimentado un incremento positivo aún no realizado de 100 u.m. lo incluiremos en el ejercicio en el que aumente en el SORG. Si al ejercicio siguiente se materializa ese beneficio su cuantía neta debe trasladarse hasta la cuenta de pérdidas y ganancias. Pueden suceder dos casos:

- A) se realice menos cuantía de la inicialmente recogida; es decir, solo 80 de las 100 u.m. En este caso incluiremos en la cuenta de pérdidas y ganancias una disminución negativa del resultado de menos 20 u.m puesto que se trasladan cuantías netas. (80-100).
- B) se realice más cuantía que la inicialmente recogida; es decir, 120u.m.. En cuyo caso incluiremos en la cuenta de resultados un aumento positivo de 20. (120-100)

Siguiendo a Creed (1999, 74) "*la idea del STRGL como un tanque de mantenimiento (holding tank) puede ser aplicada bastante en general*". Se trata de recoger no sólo los cambios por gastos o ingresos sino también la variación de valor

del patrimonio que se ha producido en el ejercicio. No solamente se limita a las revaluaciones de activos y a las diferencias de cambio en moneda extranjera sino también a la correcta contabilización de los instrumentos financieros. Seguidamente expone el mismo autor que *“este enfoque está basado en la premisa de que la dirección no está intentado conseguir un beneficio global obtenido de mantener activos a lo largo del tiempo sino explotándolos para generar flujos de caja”*. Así se trata de reflejar a lo largo de años futuros beneficios y ganancias esperados y no sólo en un ejercicio porque eso no representa la imagen fiel de la realidad empresarial. Pero está clara la consideración de que aquellas partidas que representan rentabilidad deben incluirse en estados financieros afines a su presentación y *“el STRGL parece ser el lugar apropiado”*.

Otra utilidad del SORG es utilizarlo como un inventario, importante para la continuidad de las actividades propias la empresa. Si registramos las variaciones de su valor de mercado puede suponer un impacto muy negativo en la cuenta de pérdidas y ganancias. De ahí que para evitar estas situaciones *“el lugar correcto para poner estos cambios en el valor de ciertos tipos de inventarios en el STRGL”*, siguiendo a Creed (1999, 74). Como consecuencia, en la contabilización de los instrumentos financieros se pueden diferenciar dos categorías:

- \* los instrumentos financieros usados para mejorar la rentabilidad normal de la empresa: sus beneficios o pérdidas se registrarán en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- \* los instrumentos financieros mantenidos por la empresa a largo plazo: sus variaciones en relación al valor de mercado se registrarán en el STRGL. Posteriormente se ajustarán a la cuenta de resultados cuando el activo o pasivo se enajene. De este modo se evita la inestabilidad de la cuenta de resultados por cambios a corto plazo en los valores de mercado pero, a su vez, se está proporcionando información sobre los mismos.

Y será en el punto de la memoria denominado anexo de los beneficios y pérdidas a precio de adquisición donde se recogerán las diferencias con el SORG al utilizar como criterio de valoración al coste histórico en vez de al valor de mercado o valor revalorizado. Ciertamente es que de este modo se consigue una mejor y más *“imagen*

fiel” de los resultados de la empresa y que ello incidirá en las decisiones de inversión de manera significativa.

Bajo el planteamiento expuesto consideramos que muchas son la ventajas ya que, por ejemplo, si una empresa mantiene un edificio comprado hace 50 años en el centro de una gran ciudad y decide venderlo, dentro del beneficio que obtenga llevará incorporada la inflación, esto es, una ganancia por tenencia que reflejará si se ha negociado bien o mal esa enajenación. Si se diera esta situación en dos empresas similares el beneficio de la empresa en la que no se exigiera el FRS 3 estaría sobrevalorado por la inflación mientras que no sucedería igual en la empresa que presentara su rentabilidad real según la norma antes mencionada. Otra ventaja es que con el FRS 3 la presentación del resultado es una respuesta a las demandas de los usuarios de los estados financieros para mejorar la calidad de la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Además facilita el análisis y la interpretación de los diferentes aspectos de la rentabilidad.

Pero también existen críticas. En primer lugar, es más difícil de entender por las accionistas normales y poco especializados porque antes con una sola magnitud se simplificaba el análisis. Con el FRS 3 el análisis de la rentabilidad es más completo pero también más complejo. Para el análisis de la rentabilidad bajo esta norma se exige una mayor preparación financiera. Además, el PER es un punto de partida ambiguo de otras modalidades de PER lo que invalida éstas por estar fundamentadas en aquél, además de ver aumentada su volatilidad. Entre las principales críticas se encuentra el voto disconforme de uno de los miembros del comité del ASB que aprobó el FRS 3, en concreto, el de Bob Bradfield. Su negativa se fundamenta en que esta norma “*produce conclusiones erróneas sobre la medidas de la rentabilidad*”, según las noticias del ASB en la revista Accountancy (1992, 12).

En resumen, el FRS 3 fue el resultado una respuesta a las necesidades demandadas por los usuarios de los estados financieros para mejorar la calidad de la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Por ello, el ASB decidió también que “*la rentabilidad de una organización compleja no podía resumirse en un*

*único número” por lo que se adoptó el enfoque global de la contabilidad para aportar más relevancia a los componentes de la rentabilidad. Para Goodhead (1995, 88) “la solución era probablemente más radical de lo que se esperaba” porque la reforma introducía mayores requisitos y normas más complejas pero, en compensación, “la presentación la revelación de los requerimientos del FRS proporcionaban un marco de referencia que mejoraría el análisis y la interpretación de los diversos aspectos de la rentabilidad”.*

Actualmente, la principal preocupación del ASB *“es hacer frente al problema fundamental de que la mayoría de los usuarios de los estados financieros no entienden las cuentas publicadas”*, según expone Güntert (1999, 90). En todo caso, ya hay en marcha una revisión del FRS 3 raíz de la nueva revisión del marco conceptual del ASB como constata Ebling (1999, 84).

### **6.3.- LA ADAPTACIÓN DEL FRS 3 INGLÉS EN NUEVA ZELANDA: EL FRS-2**

Siguiendo la tendencia iniciada por el ASB inglés con el FRS 3 el Financial Reporting Standard Board (FRSB) de Nueva Zelanda aprobó en 1994 la Financial Reporting Standard No. 2 (FRS-2) titulada “*Presentation of Financial Reports*”, que introducía un nuevo estado de rentabilidad denominado “*estado de movimientos en el neto*” (*statement of movements in equity, SME*). Este nuevo modelo viene a complementar la tradicional cuenta de pérdidas y ganancias.

El propósito de añadir un nuevo estado a la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional era revelar el déficit o excedente neto y sus componentes aumentados por las actividades o hechos económicos durante el período de referencia que fueran significativos para el cálculo tanto de la rentabilidad pasada como de la futura. Y para que se cumplan las normas de comparabilidad, consistencia y neutralidad, todos los ingresos y los gastos se incluirán en el estado de rentabilidad financiera, a menos que existan algunas partidas de ganancias o pérdidas que se deban incluir dentro del estado de movimientos en el neto.

La justificación de este nuevo estado en las cuentas anuales se encuentra en el hecho de no alterar el objetivo de la tradicional cuenta de resultados pero poder combinar la información sobre el excedente o la pérdida neta con otros aspectos de la rentabilidad financiera de la empresa para dar un grado de medida de resultado global. Además proporciona información útil para el cálculo de la rentabilidad de las inversiones de los recursos propios.

El SME incluye las siguientes partidas:

- 1.- el saldo inicial y final del patrimonio neto
- 2.- información sobre las inversiones realizadas por los propietarios, así como sus distribuciones.
- 3.- todos los ingresos y los gastos reconocidos en el ejercicio, incluyendo el excedente o déficit neto.
- 4.- los cambios en la revalorización de reservas.
- 5.- las diferencias en moneda extranjera.

La diferencia principal con el ASB es que el FRSB incluye todos los ingresos y los gastos reconocidos en el ejercicio dentro del estado de movimientos en el neto, que analizaremos más adelante en profundidad, difiere por este motivo del nuevo estado expuesto por la NIC 1 modificada.

Antes de la aprobación del FRS-2 existía en Nueva Zelanda una norma que venía a recopilar las reglas necesarias para la información a presentar en los estados financieros. Se trataba del SSAP-9 "*Information to be Disclosed in Company Balance Sheets and Profit and Loss Accounts*", emitido en 1978. Esta norma venía a desarrollar los contenidos mínimos regulados por la Ley de Sociedades de 1955 (Eighth Schedule of the Companies Act 1955). A diferencia de lo que en un principio parecía posible en relación a su título no se incluían formatos específicos para la presentación de la cuenta de resultados y del balance en las cuentas anuales. Simplemente se exponían los requisitos mínimos que debían presentarse, además de animar a los preparadores de estados financieros a presentar información adicional relevante para sus usuarios a la hora de realizar sus decisiones.

Una vez expuesto el sumario de la norma y antes de la introducción se señala implícitamente en esta norma su total conformidad con la NIC 5 "*Information to be Disclosed in Financial Statements*", aprobada por el IASC dos años antes. El SSAP-9, siguiendo las premisas de la norma internacional de contabilidad, simplemente se limitaba a exponer como función principal de la cuenta de resultados la de mostrar la imagen fiel del beneficio o la pérdida del ejercicio de referencia, entre sus requisitos



generales (pa.4.1.a). Y en cuanto a su contenido específico se exigía presentar las partidas en un cuadro (in a 'box') o por medio de notas o anexos. Eran los siguientes (pa. 4.3.):

- (a) Venta u otros ingresos brutos de explotación
- (b) Gastos específicos:
  - (i) Honorarios y gastos del auditor
  - (ii) Amortización
  - (iii) Honorarios de los consejeros
  - (iv) Gastos por intereses
  - (v) Costes derivados del arrendamiento financiero y del alquiler de partidas que pudieran ser clasificadas como activos fijos
- (c) Resultado de las inversiones distinguiendo entre el resultado de:
  - (i) Inversiones en renta fija o variable del Estado u organismos públicos
  - (ii) Inversiones en empresas
  - (iii) Otras inversiones
- (d) Partidas extraordinarias e inusuales (abnormal)
- (e) Transacciones significativas entre empresas del mismo grupo o asociadas
- (f) Impuestos sobre beneficios
- (g) Resultado<sup>42</sup> neto

Estos requerimientos mínimos limitaban en cierta manera el análisis de los estados financieros de las empresas neozelandesas porque, además de ser bastante genéricos, en algunos casos se excedían como con la presentación de los gastos de auditoría y en otros no llegan al no exigir la presentación de las ventas, partida de gran importancia para el análisis de la rentabilidad empresarial ya que éstas se pueden substituir por la cuantía de 'otros ingresos brutos de explotación'. Además destacaba lo exiguo en la presentación de los requisitos de la cuenta de resultados en favor de una mayor desagregación y detalle en la presentación del balance en los estados financieros.

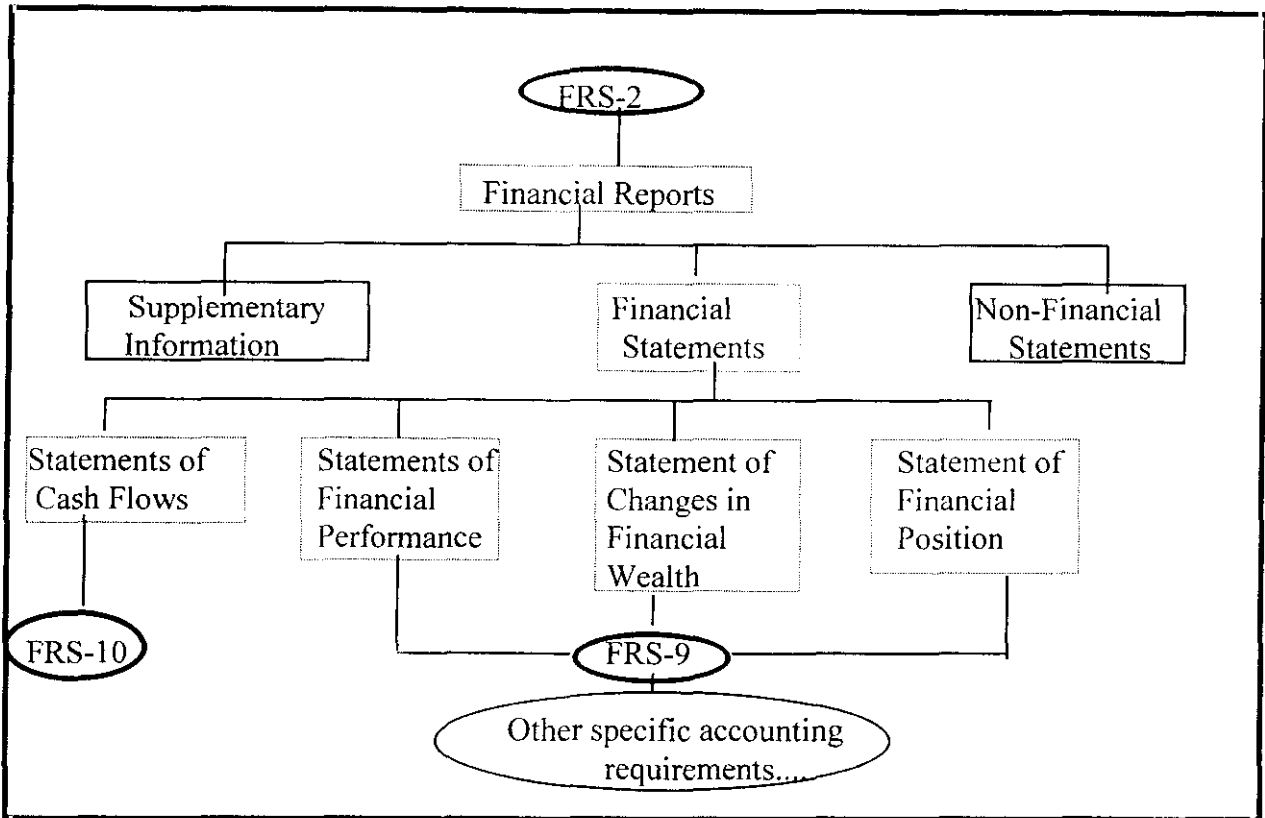
Ante las iniciativas del FRSB de Nueva Zelanda de crear un marco conceptual para la presentación de los estados financieros en este país y los cambios legislativos propuestos de suprimir la Ley de Sociedades de 1955 en 1992 se empezó a analizar una posible revisión del SSAP-9. Como consecuencia surgieron dos borradores el ED-65 sobre presentación de los estados financieros y el ED-67 sobre la información

---

<sup>42</sup>Destaca la consideración expuesta literalmente en el apartado 4.3. "Specific Disclosures-Profit and Loss Account" del SSAP-9 al referirse al resultado del ejercicio únicamente con el término 'net profit'.

mínima a presentar en los estados que componen las cuentas anuales y que suponía una revisión del SSAP-9. Primeramente el ED-67 se aprobó como FRS-9 “*Information to be Disclosed in Financial Statement - A Revision of SSAP-9*”. Dos años después el ED-65 se transformó en el FRS-2 “*Presentation of Financial Reports*”. La principal diferencia entre estas dos normas estriba en su alcance. El FRS-2 es más genérico que el FRS-9. Veamos la delimitación de estas dos normas:

CUADRO 45



Fuente: FINANCIAL REPORTING STANDAR BOARD (1994a).

En el cuadro 45 se exponen claramente las implicaciones que una y otra norma tienen en los estados financieros de las empresas neozelandesas: el FRS-2 proporciona el marco de referencia para la presentación de los informes financieros y el FRS-9 trata de exponer el desglose del estado de rentabilidad financiera, el estado de cambios en el patrimonio (financial wealth) y el estado del balance. Separadamente se expone el desglose de los requisitos de presentación del estado de flujos de caja en el FRS-10: “*Statement of Cash Flows*”.

(Parece tener ciertas connotaciones positivas hacia la buena gestión de los administradores de las empresas neozelandesas)

Al analizar el FRS-9 existen muchas definiciones y consideraciones que nos remiten al estudio del FRS-2 y que modifican ciertas cuestiones anteriormente aprobadas en 1992. Por ejemplo, el FRS-2 incluye dentro del resultado neto tanto el resultado de explotación como las partidas extraordinarias y las originadas en otros ejercicios. Del mismo modo ocurre a la hora de exponer los principios básicos y requerimientos del estado de resultados y del SME. Sí recoge el FRS-9 las definiciones de ingresos y gastos, así como aquellas partidas mínimas que deben incluirse en cada uno de los elementos que componen los informes financieros anuales.

El FRS-2 fue aprobado en 1994 por el FRSB de Nueva Zelanda para introducir las mejoras que requerían los usuarios de la información financiera. A la hora de realizar sus análisis sobre la rentabilidad empresarial la cuenta de pérdidas y ganancias no recogía toda la información sobre este aspecto tan importante para el devenir presente y futuro de las empresas. De ahí que se exigiera un nuevo estado que recogiera todas aquellas partidas de la rentabilidad que quedaban excluidas de la cuenta de resultados tradicional, siguiendo la tendencia del FRS 3 británico.

La sección 7 del FRS-2 expone en relación al SME que apoya el propósito general de la presentación de los estados financieros, que es la combinación de la información sobre el excedente (o déficit) neto del ejercicio con otros aspectos relativos a la rentabilidad financiera de las empresas “*para proporcionar un grado de medida del resultado global*”. También se añade que la utilidad principal de esta combinación está en el cálculo de la rentabilidad de la inversión (return on investment) en la entidad.

El SME incluye, según el FRSB (1994b, 91), una reconciliación del patrimonio neto al principio del período con el patrimonio neto al final del mismo. Se deberán presentar de manera separada las siguientes partidas, como mínimo:

- a) distribuciones a los propietarios
- b) aportaciones de los propietarios

- c) todos los gastos e ingreso reconocidos, incluyendo: (i) el beneficio o pérdida neta, (ii) los incrementos/decrementos en las reservas de revalorización y (iii) las diferencias de conversión en moneda extranjera.
- d) y los intereses minoritarios.

Todo ello deberá ser ajustado si existe algún error importante y deberá recogerse en la memoria todas las transferencias entre reservas que no sean reflejadas en el SME. En general, el formato de este nuevo estado dependerá de las circunstancias individuales de cada entidad. El FRSB (1994b) propone un ejemplo ilustrativo:

**ESTADO DE CAMBIOS EN EL NETO PARA EL PERÍODO FINALIZADO  
A 30 DE JUNIO DE 19X1**

	19X1	19X0
<b>Patrimonio al principio del ejercicio</b>	\$	\$
Errores fundamentales <sup>43</sup>	\$	...\$
<b>Patrimonio corregido al principio del ejercicio</b>	\$	\$
Resultado neto del ejercicio	\$	\$
Incrementos/decrementos en reservas revalorización <sup>44</sup>	\$	\$
Diferencias por conversión en moneda extranjera <sup>45</sup>	\$	\$
Otros ingresos y gastos <sup>46</sup>	\$	\$
<b>Total de ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio</b>	\$	\$
Movimiento de intereses minoritarios durante el ejercicio	\$	\$
Aportaciones de los propietarios durante el ejercicio	\$	\$
Distribuciones a los propietarios durante el ejercicio	\$	\$
<b>Patrimonio al final del ejercicio</b>	\$	\$

Fuente: FRSB (1994b, 91-92)

La principal ventaja de que conlleva esta norma es que no es complicada, considerando el nuevo estado como información complementaria a la tradicional. Sin embargo, Bealy y Davey (1997, 32-33) recogen la preocupación sobre que “*las pérdidas y ganancias no realizadas son más fáciles de manipular para conseguir el resultado deseado*” de ahí que puedan ser muy subjetivas. Esto implica que “*la objetividad y utilidad del SME sea cuestionable*”.

<sup>43</sup> Según lo expuesto en el párrafo 4.5 del FRS-7 “*Extraordinary Items and Fundamental Errors*”.

<sup>44</sup> En función de lo dispuesto por el párrafo 5.8 del SSAP-28 “*Accounting for Fixed Assets*”.

<sup>45</sup> Siguiendo las particularidades recogidas en el párrafo 5.9 del SSAP-21 “*Accounting for the Effects of Changes in Foreign Currency Exchange Rates*”.

<sup>46</sup> Solamente aquellos que específicamente se permitan o sean requeridos para ir directamente a reservas por un norma de presentación de la información financiera o por provisión legal, FRSB (1994b, 91).

En resumen, se trata de un nuevo estado de los informes financieros, que complementa al balance y a la cuenta de pérdidas y ganancias. Recoge todos las variaciones que se producen en el patrimonio de la empresa, tanto por la rentabilidad (todos los ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio) como por las alteraciones propias de agentes externos al devenir empresarial (variaciones de los intereses minoritarios y las aportaciones y distribuciones de los propietarios durante el ejercicio). La principal importancia de este estado se fundamenta en que anteriormente a esta norma existían partidas que suponían variaciones en la rentabilidad empresarial pero que se recogían directamente en el balance. Esta situación dificultaba el análisis global de la rentabilidad, que con este modelo se ve agrupada. Al tratarse del mismo modelo elegido por el IASC para materializar las nuevas tendencias de presentación del resultado contable profundizaremos en el mismo al tratar la norma internacional.



## **7.- NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO (II)**

- 7.1.- Intentos del IASC para mejorar la presentación del resultado contable.
  - 7.1.1.- Antecedentes. Análisis de las diferentes revisiones de la NIC 1.
  - 7.1.2.- Aspectos destacados de la nueva NIC 1.
    - 7.1.2.a) Introducción.
    - 7.1.2.b) Nuevo elemento de las cuentas anuales: el estado de cambios en el neto.
    - 7.1.2.c) Principales implicaciones en el resultado.
- 7.2.- EL SFAS 130: una nueva cuenta de resultados.
  - 7.2.1.- Antecedentes.
  - 7.2.2.- Estudio de la norma.
    - 7.2.2.a) Introducción.
    - 7.2.2.b) Origen del SFAS 130.
    - 7.2.2.c) Contenido de la norma.
    - 7.2.2.d) El resultado global y sus componentes.
    - 7.2.2.e) Presentación del resultado global según el SFAS 130.

## 7.1.- INTENTOS DEL IASC PARA MEJORAR LA PRESENTACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE

En general, la existencia de diferentes sistemas económicos y legales condicionan la aparición de la diversidad contable en el mundo. Si a los anteriores factores le añadimos la diferente tradición organizativa a nivel empresarial, la existencia de diferente grado de fluctuación de los precios y las características particulares de las empresas, siguiendo a Epstein y Mirza (1998, 2-3) se entiende la existencia de diferentes modelos e informes contables de presentación de la situación económica, financiera y patrimonial de las empresas. *“Los grandes cambios en las prácticas empresariales después de la II Guerra Mundial han llevado a demandar la internacionalización de las prácticas contables y de auditoría”*. Un claro ejemplo lo tenemos en las empresas multinacionales y su financiación. En conclusión, las necesidades de un gran mercado de capitales global requiere la existencia de un *“lenguaje contable común”* para la comunicación y entendimiento de la información financiera. En ese intento tiene su razón de ser el IASC y sus normas.

Para que el IASC sea una alternativa seria para normalizar la contabilidad a nivel mundial se necesita de un órgano dinámico que responda a las necesidades de los usuarios de la información económico-financiera. Jenkins (1999, 1) señala que existe una clara relación entre la eficiencia y eficacia de los mercados de capitales y una elevada calidad de normas de presentación de los estados financieros, ya que:

1. Proporciona información completa y transparente a los inversores y acreedores.
2. Se reduce el coste de capital. *“La incertidumbre asociada con la falta de información crea un peso adicional al coste”*, lo que afecta a todas las empresas que no dan información sin tener en cuenta si les es o no favorable.
3. Más información es igual siempre a menos incertidumbre y *“está claro que la gente paga más por mayor certeza”*.



De ahí que el IASC ha seguido la tendencia del ASB de intentar mejorar la presentación de sus estados financieros, en un claro intento de ayudar a sus usuarios en la adopción de decisiones, ante los evidentes y profundos cambios que tanto el entorno como la empresa está sufriendo a partir de la década de los noventa en todo el mundo. El fenómeno de la globalización de los mercados iniciado a finales de los ochenta a impulsado nuevas formas de información, nuevos problemas y nuevos retos para todos aquellos interesados por conseguir que la contabilidad sea un sistema de información útil.

Anteriormente a estas mejoras el IASC recogía el tema del resultado contable dentro de la NIC 8 denominada “*Beneficio neto o pérdida neta del ejercicio, errores materiales y cambios en los criterios contables*”. Se trataba de reconocer en el estado de resultados tanto los ordinarios como extraordinarios, los cambios en estimaciones y criterios contables y los errores de forma; según lo expuesto en el capítulo II.

Las nuevas tendencias dentro del IASC siguen los pasos iniciados por el ASB en un intento de mejora y coherencia conceptual del “éxito/fracaso” de la empresa durante un ejercicio económico de referencia. Concretamente el 31 de octubre de 1996 el IASC emitió un borrador E53 “*Presentation of Financial Statements*” para que los estados financieros presenten fielmente (true and fair) la posición financiera, la rentabilidad y los flujos de caja de una empresa. Lo que se intentaba con esta revisión -además de refundir en una las normas 1, 5 y 13, puesto que se ocupaban de los mismos temas - era mejorar la realidad y comparabilidad de los estados financieros preparados según las normas internacionales de contabilidad. También en el borrador se proponía el requisito de un nuevo estado financiero primario, el estado de movimientos de los no propietarios en el patrimonio neto para acompañar al estado de resultados. A grandes rasgos este nuevo estado lo que venía a recoger eran las ganancias y pérdidas que no son requeridas en el estado de resultados, pero que sí suponen una variación del neto patrimonial.

Anteriormente no se requería que todas las partidas de la rentabilidad se recogieran en la cuenta de pérdidas y ganancias ya que podían recogerse directamente

en cuentas de reservas. Suponía dificultades para el análisis, de ahí que se exija un estado separado para la presentación de las partidas del resultado que no están convencionalmente incluidas en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. Algunos ejemplos son las revaluaciones de inmovilizado material (propiedades, equipos...) y las diferencias de intercambio por conversión de los estados financieros de empresas extranjeras. Además se podrían incluir algunas de las partidas de resultados de futuras normas, tales como las diferencias de valoración de los instrumentos financieros, tal y como exponen Foster y Hall (1996, 18). Antes de profundizar en la nueva NIC 1 conviene conocer el desarrollo que la presentación de los estados financieros ha sufrido en el marco del IASC. Analizaremos las revisiones y modificaciones que se han realizado, incluyendo un estudio general de la NIC 5 y 13. Después nos centraremos en las innovaciones producidas en la NIC 1 aprobada en julio de 1997, en consonancia con las tendencias internacionales en esta materia.

Aparte de las normas desarrolladas por el IASC y ya aprobadas, este organismo está colaborando con los emisores de normas contables de otros países desde 1997 para unir sus recursos en el interés de desarrollar una verdadera norma contable internacional sobre un tema de gran trascendencia actualmente: la correcta contabilización de los instrumentos financieros dentro de los estados financieros de las empresas. El nuevo grupo de trabajo se denomina “Joint Working Group of Standard-Setters” (JWG<sup>47</sup>)

Los instrumentos financieros son utilizados por empresas de mediano y gran tamaño que, generalmente, tienen una vocación global. De ahí que si el problema es global se requieran de soluciones globales. La presentación de las partidas de beneficios o pérdidas generados por la utilización de los instrumentos financieros en la memoria de las cuentas anuales no es suficiente para los usuarios de la información financiera de las empresas. Se necesita su reflejo en el balance y en la cuenta de resultados debido, sobre todo, a la cada vez más importante en cuantía de opciones,

---

<sup>47</sup> Este grupo está formado por el IASC junto con los organismos emisores de normas de Austria, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Nueva Zelanda, los países nórdicos, USA e Inglaterra.

futuros, swaps,... Su uso empieza a generalizarse en la década de los noventa si bien ya a finales de los ochenta existían borradores del FASB que trataban esta cuestión.

Uno de los principales problemas a la hora de reflejar los instrumentos financieros en la contabilidad es su valoración. El mejor criterio es valorarlos a valor razonable ya que el precio de adquisición no es relevante. Todos los organismos emisores de normas han llegado a la conclusión de valorar los activos y los pasivos financieros a 'fair value'<sup>48</sup>. El escollo fundamental es aceptar tal valoración para esas partidas sin alterar el resto de los principios contables fundamentales. Y como consecuencia de estas valoraciones para Hague (1998, 65) *"el tema clave es cómo presentar las ganancias y las pérdidas resultantes de los cambios en el valor razonable de los activos y pasivos financieros"*. No cabe duda que tales pérdidas y ganancias forman parte del resultado contable pero se propone distinguirlas de las de explotación porque tienen un origen diferente que de incluirse dentro de la cuenta de resultados tradicional reduciría la validez de su análisis. Se trataría de incluirlas dentro de un estado de rentabilidad pero no en el tradicional. Hague (1998, 65) considera que *"el reto es enorme pero la necesidad de un conjunto consiste de normas generalmente aceptadas para el reconocimiento y medida de los instrumentos financieros es claramente evidente"*.

La mayoría de los organismos emisores se consideran contrarios al diferimiento de tales ganancias y pérdidas en el balance si bien incluirlas en la cuenta de resultados provocaría que este documento *"no reflejara la 'realidad' del negocio"*, Fikkers (1998, 67). Y añade que *"solucionar el problema fundamental de cómo presentar las partidas en la cuenta de resultados se considera el tema más difícil"*. Inicialmente el IASC (1997) propuso que cualquier pérdida o ganancia debería incluirse directamente en la cuenta de resultados. Pero *"no fue una medida popular"* según considera Fikkers (1998, 68). Por su parte, el FASB y el ASB permitían que las pérdidas y las ganancias de algunos instrumentos valorados al valor de mercado se pudieran recoger fuera del estado de rentabilidad tradicional.

---

<sup>48</sup> Este criterio de valoración *"permite reflejar el horizonte a corto plazo de tal actividad y la liquidez del instrumento en cuestión"*, siguiendo a Sweeney (1998, 81).

### **7.1.1.- ANTECEDENTES. ANÁLISIS<sup>49</sup> DE LAS DIFERENTES REVISIONES DE LA NIC 1.**

El marco conceptual<sup>50</sup> para la preparación y presentación de los estados financieros tiene como objetivo reducir las diferencias de presentación de los estados financieros de las empresas mediante “*la búsqueda de la armonización entre las regulación, normas contables y procedimientos relativos a la preparación y presentación de los estados financieros*”, según se recoge en su prólogo. Uno de los puntos destacados es el cálculo del resultado contable, centro de la rentabilidad empresarial, vital para el desarrollo presente y futuro de la empresa.

Además de lo expuesto en el marco conceptual del IASC en relación al resultado contable existían otras normas que regulan la forma, contenido, alcance... de la cuenta de resultados. En concreto, la primera norma internacional de contabilidad (NIC 1) bajo el título “*Información sobre prácticas contables*” se aprobó en noviembre de 1974 y recogía un conjunto de requisitos para regular la presentación de estados contables en empresas multinacionales. Era la primera norma del ambicioso proyecto del IASC para conformar un conjunto de reglas contables comunes, principalmente destinadas a las incipientes empresas multinacionales que veían en su internacionalización y tamaño un problema para cumplir con todos los requisitos contables de los países en los que ejercían su actividad. En la introducción de la referenciada norma se recogía como objetivo principal todos los métodos contables a seguir para la preparación y presentación de los estados financieros: balance, estado de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, anexos y notas explicativas, además de los principios contables que los regulaban (gestión continuada, continuidad, devengo, prudencia, prioridad del fondo sobre la forma e importancia relativa).

---

<sup>49</sup>Únicamente nos centraremos en aquellos aspectos que guardan una relación directa con el resultado contable y su expresión en la cuenta de pérdidas y ganancias.

<sup>50</sup>Nos remitimos a lo anteriormente expuesto sobre el marco conceptual del IASC, con el ánimo de no ser reiterativos.

Otra de las cuestiones que preocupaba al Comité era la diversidad de criterios contables que tenía como consecuencia inmediata la falta de comparabilidad entre los estados financieros y, en consecuencia, minoraba su utilidad. De ahí que se recogiera la necesidad de explicitar los criterios contables de referencia a la hora de preparar los estados financieros por existir diferentes alternativas. Entre los que se refieren a la cuenta de pérdidas y ganancias se exponían:

- *los métodos de reconocimiento de los ingresos*: este es uno de los principales motivos que diferencian el resultado contable del económico. Contablemente, para que una partida sea reconocida en los estados financieros se requiere que se hayan convertido en dinero o en activos cuasilíquidos, requisito que no se exige en el ámbito económico. En concreto los ingresos presentan problemas en este aspecto. Siguiendo a Epstein y Mirza (1998, 65) para que éstos se reconozcan debe darse dos condiciones: a) que el proceso de generación de ganancias esté finalizado o virtualmente acabado y b) que exista evidencia cierta de la existencia de que se va a producir una transacción. Se trata de una aplicación del principio de conservadurismo contable o prudencia.
- *los gastos de mantenimiento, reparación y mejoras*: este requisito se produce para distinguir las partidas negativas del resultado como consecuencia de la realización del ciclo productivo de la empresa de aquellos gastos que no están directamente relacionado con el mismo. Pero tampoco son gastos financieros ni extraordinarios. Se trata de gastos que pueden activarse, por lo que se requiere su separación explícita del resto de partidas que engloban la cuenta de resultados según el IASC.
- *las pérdidas y ganancias por enajenación de activos*: se trata de partidas extraordinarias que no forman parte de la explotación del negocio. Se pretende evitar alterar un resultado de explotación negativo mediante la enajenación de inmovilizado de la empresa para convertirlo en beneficios. En el caso de que esta práctica se realice mediante el requerimiento de presentar estas partidas en la cuenta de resultados se está poniendo de manifiesto para los usuarios este hecho en los estados financieros.
- *contabilización de las plusvalías, legales o no, incluyendo movimientos por cargos y abonos en las cuentas del neto patrimonial*: de este modo se pretende conocer si se está alterando o no el postulado de precio de adquisición, así como la existencia

de otras partidas de la rentabilidad empresarial que influyan en el neto patrimonial, aunque no se incluyan en la cuenta de pérdidas y ganancias. Se trata de añadir la mayor información posible sobre posibles alteraciones en las valoraciones, principalmente, de los elementos de la cuenta de resultados.

En julio de 1976 la Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad aprobó la *NIC 5 "Información que deben contener los estados financieros"*, estableciendo el contenido mínimo de la información incluida en el balance de situación, la cuenta de resultados, el anexo o notas explicativas, así como otros estados y material adicional que forme parte de las cuentas anuales de cada empresa. No se exponían formatos particulares debido, sobre todo, a la diversidad tanto nacional como de los sectores de actividad, de los tamaños,... lo que producía una gran dificultad a la hora de exponer cuáles eran los más idóneos y adecuados a cada caso particular.

La NIC 5 se dividía inicialmente en dos subapartados principales: por un lado, la información general a cumplir por todos los estados financieros elaborados según la NIC y por otro lado, información específica sobre el balance y la cuenta de resultados como componentes fundamentales de dichos estados. En lo referente a la información específica que debía contener la cuenta de resultados era bastante somera y se limitaba a presentar por separado, según el punto 18 de la NIC 5 determinadas partidas, como expusimos en el capítulo anterior.

En este sentido, el IASC sigue la tendencia anglosajona de no presentar formatos específicos sino de establecer aquellas partidas mínimas, que tienen más incidencia para las decisiones de los principales usuarios de esta información. Es decir, que recogiendo los ingresos, los impuestos y los resultados tanto financiero como extraordinario, además del resultado neto, ya cumplimos con los requisitos de presentación de la cuenta de resultados. Consideramos que se trata de una información bastante limitada de la realidad empresarial acaecida en cualquier unidad económica durante un ejercicio económico. Sin embargo, ésta es la información más necesaria

para los analistas financieros<sup>51</sup>, en detrimento de otros posibles usuarios de la misma como pueden ser los trabajadores de la empresa que en función de estos datos desconocen, por ejemplo, la cobertura o no de sus prestaciones sociales.

Otra de las NIC que se ve afectada por la nueva revisión de 1997 es la *NIC 13*<sup>52</sup> “*Presentación de activos y pasivos circulantes*” aprobada en junio de 1979. Trataba de establecer las partidas circulantes para así ayudar a los usuarios de la información financiera a analizar la posición financiera de la empresa; esto es, a calcular el fondo de maniobra de una manera sencilla.

En junio de 1979 se vuelve a modificar la NIC 1 ligeramente pero sin cambios importantes. En 1991 se reordenan los párrafos de la primera modificación de la NIC 1 cambiando el título por el de: “*Información sobre criterios contables*”, adaptándola a los usos del IASC y poniendo al día las referencias cruzadas con otras normas. Se mantienen los principales principios contables así como sus criterios. Apenas hay variaciones significativas.

Por lo que respecta a la NIC 5 sobre el contenido de los estados financieros tampoco se efectuaron cambios importantes en 1994, simplemente se reordenaron ciertos párrafos. En relación a la información a presentar en el estado de resultados no hay ninguna variación. Igualmente ocurre con la NIC 13.

Sin embargo, el ritmo creciente de la globalización de las empresas a nivel mundial ha provocado nuevos cambios en la NIC 1 aprobados en julio de 1997, para su publicación en agosto de ese mismo año, siguiendo los acuerdos IASC-IOSCO anteriormente comentados. El título de la nueva NIC es el de “*Presentación de los estados financieros*” y plantea cambios, sobre todo, en relación a la presentación del resultado contable en los estados financieros.

---

<sup>51</sup> No olvidemos que la orientación de los estados financieros según el marco conceptual del IASC se debe a los inversores

<sup>52</sup> No profundizaremos en esta norma pues se escapa del estudio de la cuenta de resultados que centra nuestro trabajo.

### **7.1.2.- ASPECTOS DESTACADOS DE LA NUEVA NIC 1**

Debido a las diferencias existentes entre la óptica de la economía y la contabilidad es muy difícil incluir todos los ingresos y gastos reales en la cuenta de resultados. Epstein y Mirza (1998, 62) exponen que *“la mayoría de los cambios en los valores de mercado de los componentes de la riqueza son excluidos de manera deliberada del cálculo del resultado contable pero sí se incluyen en el cálculo del resultado económico”*. Esas deficiencias son las que pretenden cubrir, en cierta manera, las nuevas tendencias de presentación del resultado, y en concreto, las aportaciones realizadas por el IASC.

En primer lugar, la nueva norma refunde las normas que en el fondo agrupan los mismos o similares contenidos, además de aprovechar para adecuarse a las nuevas tendencias contables en materia de presentación de la información financiera. Sí es consistente con el marco conceptual del IASC y es aplicable a todas las empresas, en general.

A lo largo de los años, han aumentado las fuentes que originan cambios netos en el patrimonio neto de la empresa, que no son distribuciones o aportaciones de los propietarios, contabilizados fuera de la cuenta de resultados por varios motivos. Pero esta tendencia no sólo se ha producido en las normas internacionales de contabilidad sino también en las normas de otros organismos. En este sentido se expresan Epstein y Mirza (1998, 57) poniendo como ejemplo la revalorización del inmovilizado material como las máquinas, que han sido sancionadas por la NIC 16 y que no son consideradas parte del proceso normal de generación de ganancias (una empresa normalmente no se constituye para especular sobre los cambios de valor de sus activos productivos) de ahí que se recojan como cuentas del neto tales como excedentes de revalorización, pasando directamente a reservas. Una consecuencia es clara: *“la cuenta de resultados no puede ni apoya la presentación de la totalidad de los cambios económicos de la empresa durante ese ejercicio”*. De ahí que organismos como el ASB y también el



FASB hayan aprobado la expansión de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, complementándola.

La principal razón por la que se modifica esta norma se explica en la introducción, apartado tercero de la NIC 1 revisada en 1997, al afirmar que se trata de responder a las demandas de los usuarios de la información financiera para darles una mayor información, más amplia que la mostrada en el saldo de la cuenta de resultados. Estas demandas justifican la creación de un nuevo estado de las cuentas anuales elaboradas bajo las NIC, el estado de cambios en el neto (ECN); bien presentado como un estado tradicional de conciliaciones en columna o como un estado de rentabilidad más.

#### 7.1.2.a) Introducción.

A diferencia de las anteriores revisiones de la NIC 1 la norma revisada se trata de una norma más extensa y con una mayor articulación de contenidos. Su presentación está más estructurada y la divulgación de la información más detallada. Se destacan con claridad el objetivo, alcance, finalidad, responsabilidad de emisión y componentes de los estados financieros en apartados independientes. En cuanto al objetivo de la norma se destaca que es *“asegurar la comparabilidad<sup>53</sup> de los mismos (estados financieros), tanto con respecto a los estados publicados por la misma empresa en períodos anteriores, como con respecto a los de otras empresas diferentes”*. Y seguidamente se expone el medio de conseguir ese objetivo a través de una serie de tres apartados importantes: a) consideraciones generales, b) estructura y contenido y c) fecha de entrada en vigor.

Dentro de la finalidad de los estados financieros se destaca el **enfoque comunicacional de la contabilidad**, centrándose en la utilidad que proporciona para la toma de decisiones económicas a un amplio espectro de usuarios. Entre la información que se debe recoger se encuentran los ingresos y gastos, en los cuales se incluyen los resultados por tenencia, esto es, las pérdidas y ganancias de valor.

Centrándonos en los componentes de los estados financieros destaca en el apartado 7 la inclusión de un nuevo elemento que no se encontraba recogido en anteriores normas y que supone la principal novedad de la reciente revisión de la NIC 1<sup>54</sup>, con el objeto de adaptarse a las tendencias actuales en el campo contable (encabezadas por las normas aprobadas por el ASB del Reino Unido -como ya hemos visto en un apartado anterior-, el FASB americano -que veremos posteriormente- y el FRSB de Nueva Zelanda). Se trata de un nuevo estado que no especifica su rúbrica, y en el que hay dos opciones:

- 1.- o bien se muestran todos los cambios habidos en el neto patrimonial (statement of changes in equity)
- 2.- o bien se muestran los cambios en el neto patrimonial distintos de los procedentes de las operaciones de aportación y reembolso de capital, así como la distribución de dividendos a los propietarios. (statement of recognised gains and losses).

Es decir, que además de la tradicional cuenta de pérdidas y ganancias se deberá presentar separadamente en los estados financieros<sup>55</sup> del ejercicio otro estado que recoja los cambios en el neto patrimonial durante ese ejercicio.

Primeramente, en la norma se expone que los estados financieros deben presentar fielmente la situación financiera, los resultados y los flujos de tesorería de la empresa, prevaleciendo siempre que los estados financieros contengan esa representación fiel (faithful representation). Destacar en este punto que en ninguna otra norma se recoge esta afirmación, excepto en el marco conceptual. En el caso de que no se cumpla se deberá informar de ello. Para cumplirlo se exige que se seleccionen criterios contables relevantes y fiables para la toma de decisiones, esto es: que representen fielmente los resultados y la situación financiera de la empresa, que reflejen la esencia económica de los sucesos y transacciones y no la meramente formal o legal, que sean neutrales (libres de sesgo), prudentes y completos en toda su

---

<sup>53</sup>Subrayado propio.

<sup>54</sup>La NIC 1 revisada en 1997 la notaremos seguidamente por NIC 1'.

<sup>55</sup>Y además de las notas explicativas se insta a presentar el estado de flujos de tesorería que anteriormente no era prescriptivo. Otros elementos aparte de los estados financieros que se promueven con la publicación de esta norma son un informe de gestión, el estado de valor añadido o informes medioambientales, siempre que todo ello ayude a los usuarios a tomar sus decisiones económicas.

significación. También la información globalmente debe ser relevante, confiable, comparable y comprensible. Nada de todo lo expuesto exime también para presentar cualquier tipo de información adicional que permita a sus usuarios apoyarse a la hora de adoptar decisiones, sobre todo en lo que respecta a la posición financiera y los resultados de la empresa.

Como finalidad última de esta nueva norma internacional del IASC se exige que la información sea comparable, es decir, que la información comparativa debe presentarse para toda clase de información numérica incluida en los estados financieros, como expone el párrafo 38. Cuando por alguna circunstancia se modifique la forma de presentación o clasificación de estas partidas se deberán cambiar los importes correspondientes a tal información, a menos que sea impracticable. Ello no exime de realizar ajustes en el caso de realizarse cambios en los criterios contables con aplicación retrospectiva.

Otra cuestión importante que destaca esta norma es la necesidad que tienen los usuarios de conocer los criterios escogidos para presentar la información de los estados financieros ya que en función de ellos se podrán conocer mejor las bases para la adopción de decisiones económicas. Y esto es así porque la presentación de datos sin más puede más que ayudar, confundir. De ahí que se organice el contenido de los estados financieros así como su estructura.

Después de analizarse el balance<sup>56</sup> y, de incluir el contenido de la NIC 13 referente a activos y pasivos circulantes, se expone la información mínima que debe presentarse, así como aquella que debe manifestarse obligatoriamente bien sea en el balance o en las notas anexas. Se trata de, como mínimo, presentar en las cuentas anuales las partidas que más importancia tienen en cuanto a su análisis y comprensión. Destacar que tanto el concepto de ingreso como el de gasto son bastante amplios, incluyendo dentro las ganancias y las pérdidas, respectivamente. El marco conceptual

---

<sup>56</sup>No entramos en profundizar el contenido y estructura del balance por escaparse del objeto central de nuestro estudio.

se encarga de delimitar estos conceptos, ampliándose para el caso de los ingresos en la NIC 18.

En relación al resultado, se justifica la importancia de conocer suficiente información sobre los componentes de la rentabilidad empresarial ya que en base a ellos es posible comprender y evaluar riesgos y previsiones futuras. Sin embargo, la información referente a la cuenta de resultados se limita a la exposición de la información mínima a presentar en dicho estado, variando en relación a lo expuesto en la NIC 5 modificada en 1994 en los siguientes puntos recogidos a través del esquema<sup>57</sup>:

**CUADRO 46**

<b>Partidas obligatorias a 1994 (= 1976)</b>	<b>Partidas obligatorias a 1997</b>
a) <u>Ventas y otros ingresos de explotación</u>	a) Ingresos
b) <u>Dotaciones a la amortización</u>	b) <i>Resultado de la explotación</i>
c) <u>Ingresos de obligaciones y préstamos</u>	c) Gastos financieros
d) <u>Ingresos de acc. y partic. empresas grupo</u>	d) <i>Participación en las pdas. y ganancias emp. asociadas y coparticipadas por método de puesta en equivalencia</i>
e) Gastos financieros	e) Gasto por impuesto sobre beneficios
f) Gasto por el impuesto sobre beneficios	f) <i>Pérdidas o ganancias activid. ordinarias</i>
g) Gastos y pérdidas op. extraordinarias	g) Resultados extraordinarios
h) Ingresos y ganancias op. extraordinarias	h) <i>Intereses minoritarios y</i>
i) <u>Transacciones intercompañías importantes</u>	i) Beneficio neto o pérdida neta del ejercicio
j) <u>Beneficio neto o pérdida neta del ejercicio</u>	

Fuente: elaboración propia.

En general, se justifica el requerimiento de unos requisitos mínimos únicamente porque si los objetivos de la presentación de las empresas no son uniformes por su objeto social, alcance... tampoco lo es su manera de presentación de la información. Por otro lado, algunas de las modificaciones realizadas de una NIC respecto a otra son significativas. En primer lugar, no se expone con claridad si se debe presentar el contenido de todos los ingresos o bien solamente la cifra global de ingresos. En el caso de agregar todas las partidas de ingreso estaríamos perdiendo información tan relevante para el análisis de los estados financieros como es la cifra de ventas. Y aunque no se matice qué ingresos reconocer pensamos que se refiere a

<sup>57</sup> En cursiva se señalarán las partidas añadidas y subrayadas las partidas eliminadas en 1994 respecto a 1997.

ingresos de explotación simplemente. Además se elimina el requisito de separar las dotaciones para amortizaciones, si bien se trata de una partida de gran relevancia a la hora de evaluar las inversiones materiales, sobre todo.

Por el contrario, como observamos en el cuadro 46 sí se mejora la información intermedia entre el saldo neto de la cuenta de resultados y sus componentes de explotación, financiero y extraordinario. En 1997 se requiere la presentación en la cuenta de pérdidas y ganancias del resultado de explotación. Los gastos financieros se mantienen pero se elimina la presentación de ingresos financieros relevantes como eran los ingresos por participaciones en empresas del grupo. Esta cifra es importante a la hora de conocer qué peso tiene en la empresa sus participaciones en el grupo. Y por último se modifica el requisito de presentación del importe de las transacciones intercompañías establecido en 1994 por la exposición separada de la participación en las pérdidas y ganancias de las empresas asociadas y coparticipadas por el método de puesta en equivalencia, las pérdidas o ganancias por las actividades ordinarias y el importe de los intereses minoritarios. De este modo se intenta que este requisito de presentación mínimo sirva tanto para las empresas filiales como para las matrices, sin distinción.

Nada más se expone sobre el contenido de la cuenta de resultados en sí, lo que a simple vista parece querer eludir cualquier profundización sobre dicho estado, a diferencia de la gran cantidad de matices que se exponen en el balance. En el apartado referente a la información a suministrar bien en el cuerpo del estado de resultados o en las notas informativas anejas se permite el desglose de los gastos de la empresa bien siguiendo una clasificación<sup>58</sup> por naturaleza o gastos por funciones. Se debe exponer una u otra elección.

Otra peculiaridad que destaca de esta revisión es la inclusión de un apéndice donde se ilustra la estructura de los estados financieros, si bien se matiza que no forma parte de la norma. Dentro de la cuenta de resultados se exponen dos formatos en función de las dos alternativas de clasificación de los ingresos y gastos, por naturaleza

---

<sup>58</sup>No incidimos en este particular por haber sido recogido en capítulos anteriores.

o por funciones. Debido a la tendencia anglosajona de no exponer formatos específicos destaca esta novedad sobre la inclusión de unos orientativos. En relación a la cuenta de pérdidas y ganancias los formatos son los siguientes:

Clasificación por funciones

**Ingresos**  
 (-)Costes de las ventas  
 =Margen bruto  
 Otros ingresos de explotación  
 (-)Costes de distribución  
 (-)Gastos administrativos  
 (-)Otros gastos de explotación  
 =Resultado de explotación  
 (-)Costes financieros  
 Participación en beneficios de asociadas  
 =**Resultado antes de impuestos**  
 (-)Impuesto sobre el beneficio  
 =**Resultado después de impuestos**  
 (-)Intereses minoritarios  
 =**Resultado neto de actividades ordinarias**  
 Resultados extraordinarios  
 =**Resultado neto del ejercicio**

Clasificación por naturaleza

**Ingresos**  
 Otros ingresos de explotación  
 Variación en existencias de productos terminados y en curso  
 Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado  
 (-)Consumo de materias primas y otros  
 (-)Gastos de personal  
 (-)Dotaciones a la amortización y provisión de inmovilizado  
 (-)Otros gastos de la explotación  
 =**Resultado antes de impuestos**  
 (-)Impuesto sobre el beneficio  
 =**Resultado después de impuestos**  
 (-)Intereses minoritarios  
 =**Resultado neto de actividades ordinarias**  
 Resultados extraordinarios  
 =**Resultado neto del ejercicio**

Fuente: apéndice de la NIC 1 revisada. Tomado de la revista *"Accountancy"* October. 1997. Págs. 105-106.

Se trata de un intento para orientar la manera de suministrar la información mínima requerida por las normas internacionales de contabilidad en relación a los resultados del negocio en cada ejercicio. En cualquier caso, se añade en el apéndice que *"el orden de presentación y las descripciones utilizadas para las partidas deberán ser cambiadas, cuando sea necesario, para lograr una representación fiel, según las circunstancias particulares de cada empresa"*. Para Epstein y Mirza (1998, 59) esta es una de las cuestiones más comprometidas de la NIC 1' ya que la dirección puede aplicar esta salvaguarda para elegir o no presentar determinadas partidas con el fin de alcanzar la imagen fiel.

La NIC 1' también incluye ciertos requisitos para la preparación de la memoria en la que se incluyen las partidas de ingresos y gastos que explícitamente deben presentarse separadamente. Simplemente reseñarlo, ya que adentrarnos en este apartado se escapa del objeto central de nuestro estudio.

7.1.2.b) Un nuevo elemento de las cuentas anuales: el estado de cambios en el neto.

La principal novedad de la NIC 1' es la introducción de un nuevo elemento primario de las cuentas anuales, esto es, un estado complementario: Estado de Cambios en el Neto (ECN). Su finalidad es recoger los cambios producidos en el patrimonio durante el ejercicio destacando la necesidad de mostrar por separado el beneficio o pérdida neta del ejercicio, las partidas de gastos, ingresos, ganancias y pérdidas que afectando al neto patrimonial no se incluyan en la cuenta de resultados tradicional, además del efecto acumulado de los cambios en los criterios contables y en la corrección de errores materiales, como recoge la NIC 8. Se justifica este estado por el deseo del IASC de agrupar todas las partidas de ingresos, gastos, ganancias y pérdidas (incluyendo las no reconocidas en la cuenta de resultados) para calcular la rentabilidad financiera total de la empresa en un ejercicio.

De lo que se trata es de mejorar la comparabilidad de los datos contables recogidos en los estados financieros ya que estas partidas eran expuestas por algunas empresas en los estados de resultados, por otras en el balance y por otras entidades en la memoria o anexo. Lo que se pretende con este nuevo estado es que se presente el incremento o decremento sufrido por los activos netos de la empresa, es decir, la riqueza generada a lo largo del ejercicio *“sobre la base de los principios particulares de valoración adoptados por la empresa y declarados en los estados financieros”*. Esa riqueza se podrá calcular por la diferencia en el saldo del neto patrimonial entre dos balances consecutivos. Y salvo las detracciones y/o aportaciones de los propietarios *“la variación experimentada por el valor del neto patrimonial representa el montante total de las ganancias y pérdidas generadas por las actividades de la empresa durante el ejercicio”*, según expone el párrafo 87 de la NIC 1'.

En general, se tiende a evitar aquellas excepciones reguladas por el IASC que evitaban pasar por la cuenta de resultados las variaciones de neto patrimonial ajenas a sus propietarios. En este sentido se expresa la NIC 8 que exige que todos los ingresos y los gastos de un ejercicio participen en el beneficio o pérdida del mismo, salvo que

se estipule alguna excepción. Estas excepciones son las que pretende evitar la NIC 1<sup>a</sup> y son las siguientes:

\* la NIC 16 *“Contabilidad del inmovilizado material”*: se permite la revalorización voluntaria de determinados inmovilizados. En cuanto a los incrementos en el valor contable del inmovilizado por revalorizaciones, según el párrafo 27, *“se abonan por lo general directamente a reservas, bajo la denominación de plusvalía por revalorización de activos y se considera usualmente como una partida no disponible para su distribución”*. En cuanto a los decrementos procedentes de revalorizaciones se cargarán a resultados directamente salvo que, como recoge el párrafo 47, *“tal decremento esté relacionado con un incremento previo registrado con abono a la plusvalía por revalorización no revertida o utilizado con posterioridad”*. En cuyo caso se cargará a cuentas de neto.

\* la NIC 25 *“Contabilidad de las inversiones financieras”*: se permite la posibilidad de que, en ocasiones, las inversiones financieras permanentes se revalúen hasta alcanzar su valor razonable, en su caso, el valor de mercado. En el párrafo 23 se expone que *“el incremento de valor contable que la revaluación de las inversiones financieras permanentes supone, se acredita a las cuentas de neto con una plusvalía por revalorización”*. Los decrementos en el valor contable se deben compensar contra las anteriores plusvalías.

\* la NIC 21 *“Contabilización de los efectos de las diferencias de cambio en moneda extranjera”* expone en sus párrafos 29 y 30 que las diferencias de cambio surgidas en partidas monetarias intercompañías que supongan un aumento o disminución de la inversión neta de la matriz en la entidad extranjera -como aquellas surgidas por préstamos u otras operaciones en moneda extranjera diseñados para suministrar cobertura para la inversión neta de una entidad extranjera- deben ser llevadas, en ambos casos, al neto patrimonial de los estados consolidados.

En todos estos casos encontramos partidas procedentes de plusvalías por revalorización o minusvalías por depreciación y ciertas diferencias de cambios que vienen a ser reconocidas directamente como cambios en el neto al igual que las



entradas o salidas de neto de los propietarios. Y puesto que al evaluar las ganancias y las pérdidas tenemos que tener en cuenta **TODOS** los cambios habidos en la posición financiera de la empresa durante dos balances consecutivos, la NIC 1' exige su presentación en un estado separado, pero dentro de los informes financieros periódicos. De otro modo, se está dificultado el análisis de los estados financieros por parte de sus analistas y usuarios.

En cuanto al modo de presentación de este estado se recogen dos modelos, uno basado en saldos y otro únicamente en los cambios habidos en el neto patrimonial. La reconciliación de los saldos iniciales y finales de capital emitido, reservas y beneficios acumulados en este último formato se deberán recoger en la memoria o anexo. En concreto, las dos posibilidades recogidas por la NIC 1' se exponen en su apéndice ilustrativo. A modo de ejemplo se exponen unos formatos-base para la presentación de los cambios en el neto del ejercicio, teniendo que incluir también dos ejercicios consecutivos. Esto es;

- Estado de las variaciones del neto patrimonial: se trata de un estado primario dentro de los estados financieros que debe mostrarse de manera separada. Debe incluir tanto el beneficio o pérdida del ejercicio, como las partidas de ingresos y gastos que sean reconocidas directamente al neto, los efectos acumulados de cambios en las políticas contables o por correcciones de errores importantes, las distribuciones y aportaciones de los propietarios, el saldo del beneficio o pérdida acumulado correspondiente a ejercicios anteriores al principio y al final del ejercicio y una reconciliación de las cuantías de aumento o reducción de capital, primas de emisión así como las reservas al principio y al final del ejercicio. Por ejemplo:

**CUADRO 47***ESTADO DE VARIACIÓN DEL NETO PATRIMONIAL PARA UN EJERCICIO*

	Capital emitido	Prima de emisión	Prima de revalorización	Diferencias de conversión	Resultados acumulados	TOTAL
Saldo anterior						
Cambios en los criterios contables						
Saldo restablecido						
Plusvalías en terrenos y edificios						
Minusvalías en inversiones financieras						
Diferencias de conversión						
Pérdidas/ganancias netas no reconocidas en cuenta resultados						
Beneficio neto del ejercicio						
Dividendos						
Emisión de capital						
Saldo balance final ejercicio						

- Estado del resultado global (*statement of recognized gains and losses*): es una alternativa a la anterior presentación del ECN. Este estado destaca las partidas de ingresos, ganancias, gastos y pérdidas que no son reconocidos en la cuenta de resultados, así como el resto de cambios en el neto, incluyendo el resultado contable del ejercicio, excepto las aportaciones y/o disminuciones de sus propietarios. Recoge la rentabilidad total generada por la empresa en el ejercicio. El otro formato es el siguiente:

**CUADRO 48***ESTADO DEL RESULTADO GLOBAL*

Plusvalías (minusvalías) en terrenos y edificios	
Plusvalías (minusvalías) en inversiones financieras	
Diferencias de conversión en los estados financieros de entidades en el extranjero	
=Ganancias netas no reconocidas en el estado de resultados	
(+/-)Beneficio neto del ejercicio	
<b>RESULTADO GLOBAL EN EL EJERCICIO</b>	
Efectos de los cambios en los criterios contables	

De este modo<sup>59</sup> se adapta el IASC a la tendencia internacional iniciada por el ASB sobre la mayor regulación de las actividades de las empresas que no forman parte de las partidas existentes en los estados financieros tradicionales pero que sí que son

<sup>59</sup> En los modelos presentados en los cuadros 47 y 48 nada se expone sobre el cálculo de un resultado global genérico que incluya los efectos de los cambios en criterios contables. No corresponden al

necesarias para realizar una buena valoración de la rentabilidad financiera. Como expusimos una de las justificaciones más importantes para la aprobación de este tipo de normas es la de abrir la posibilidad de contabilizar las pérdidas y las ganancias generadas por los instrumentos financieros dentro de las cuentas anuales. Aunque inicialmente fueran otras las justificaciones de este tipo de normas, posteriormente han ido adquiriendo su importancia dentro de los intentos de globalización de la economía. Se intenta armonizar internacionalmente esa cifra debido, sobre todo, a las claras implicaciones que conlleva esta cuantía a la hora de valorar inversiones financieras multinacionales en unos mercados de valores cada vez más globalizados e internacionalizados.

Sin embargo, y pese a las reformas introducidas por la NIC 1', el IASC está elaborando un nuevo proyecto de presentación de la rentabilidad financiera, como exponen Epstein y Mirza (1998, 58). Estos autores afirman que *“se volverá a examinar este tema, posiblemente destacando eventualmente los cambios nuevos en la forma y contenido de los estados financieros intentando expresar la sustancia de la rentabilidad financiera de la empresa en un ejercicio”*. Finalmente se añade que actualmente la emisión de la NIC 1' debería ser considerada como una solución intermedia (interim solution). Fey (1997, 62) expone el nuevo tratamiento de emisión de normas del IASC mediante el Standing Interpretation Committee (SIC) donde ya se ha aprobado un pronunciamiento interno para el mejor entendimiento de la NIC 1'.

#### 7.1.2.c) Principales implicaciones en el resultado.

El resultado contable, durante los años sesenta y setenta era percibido por los inversores, acreedores, directivos y otros interesados como la única y principal cifra de los estados financieros de una empresa. Para los inversores esta cifra es fundamental porque consideran el resultado pasado del ejercicio como la base para predecir los beneficios futuros, ya que constituye un elemento esencial para prever los dividendos futuros y la cotización en el mercado de valores. Sin embargo, el hecho de eliminar del

---

ejercicio pero sí se reconoce contablemente en el mismo por lo que debería tener algún reconocimiento

resultado aquellas variaciones que suponen cambios en el neto para trasladarlas a reservas han disminuido, en cierta medida, la relevancia de esta cifra, que ya no recoge todas las variaciones positivas y negativas que afectan a la rentabilidad global de una entidad.

También para los acreedores es importante el resultado como expresión de la posibilidad que la empresa tiene de generar flujos de caja futuros necesarios para devolver sus obligaciones. Sucede igual que para los inversores; la cifra del resultado no es del todo indicativa de la rentabilidad empresarial. Del mismo modo la dirección de la empresa utilizaba, además de para otros muchos propósitos, el saldo de la cuenta de resultados como un indicador de la efectividad y la eficiencia de los factores productivos. Ya no es del todo cierto por la existencia de esas partidas intermedias que sí suponen variaciones en la rentabilidad empresarial pero que por diversos motivos no se recogen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para Epstein y Mirza (1998, 59) a pesar de todas las dificultades sobre la representatividad de la cuenta de pérdidas y ganancias, *“la cuenta de resultados continúa siendo de una gran importancia para la mayoría de los usuarios de los estados financieros”*. Pero hay que complementarla con otros para conseguir poder analizar toda la rentabilidad empresarial: el ECN o del resultado global. La principal implicación, desde nuestro punto de vista, es la coherencia conceptual que se intenta conseguir mediante la creación de un estado de “partidas intermedias” a caballo entre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias pero que el usuario de los estados financieros debe conocer que forman parte, junto con el resultado del ejercicio, de las variaciones que durante ese período sufre su patrimonio. Surge la pregunta entonces de por qué no incluirlas en la cuenta de pérdidas y ganancias. El principal inconveniente es el hecho de que son partidas que aún no están materializadas, principalmente. Esto provocaría una gran inestabilidad en el resultado contable, disminuyendo en gran medida su utilidad. Además su origen es bien distinto al esfuerzo productivo realizado cada ejercicio económico por la empresa, lo que daría lugar a confusiones: uno surge de la realización del objeto social del negocio y otro

---

más que en una partida presentada de manera independiente, no incluida dentro de alguna cifra total.

como consecuencia de cambios de valor del patrimonio (activos y pasivos) propiedad de la empresa. Se varía la riqueza de la entidad pero por cuestiones distintas. La existencia de ambas ocasionan la obtención de la rentabilidad empresarial generada en el ejercicio por la empresa.

En la agenda del IASC desde principios de los noventa se incluye un tema que preocupa en gran manera a las empresas multinacionales y que todavía no ha encontrado una contabilización homogénea a nivel mundial. Se trata de los instrumentos financieros. A medida que su uso se va generalizando y la cuantía de sus diferencias no es nada despreciable se empieza a surgir que se emitan normas internacionales para registrarlas en los estados financieros. Aunque no se expone explícitamente en la NIC 1' el IASC colaboró en grupos de trabajo para mejorar, entre varios organismos emisores de normas de relevancia internacional, la presentación de la rentabilidad financiera dentro de las cuentas anuales, y parece que se ha llegado a un acuerdo distinto del planteado inicialmente por el IASC. Este estudio lleva implícito el problema de la contabilización de los instrumentos financieros.

Los instrumentos financieros, desde su origen, se han ido incluyendo en los anexos o memorias de las cuentas anuales de las empresas. Sin embargo, muchos organismos, empresas y, sobre todo, usuarios de la información financiera se han quejado de la falta de reflejo en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias de estos instrumentos, cada vez más usuales en el devenir empresarial. En 1995 el IASC aprobó la NIC 32 "*Estados Financieros: Presentación en los estados financieros*", que expone los requisitos para la presentación de los instrumentos financieros. La principal novedad es la inclusión de una definición tácita sobre estos instrumentos así como el contenido de la información que debe presentarse para su interpretación en los estados financieros. Posteriormente profundizaremos sobre este particular si bien tenemos que destacar, siguiendo a Cortés Fleixas (1999, 37) que "*los criterios seguidos en EEUU, en parte han servido de base para la elaboración de la NIC nº 32. Debido a ello presenta bastantes similitudes*".

Ya se ha aprobado la NIC 39 *“Instrumentos Financieros: Reconocimiento y valoración”*, la redacción definitiva del ED 62, aprobado el 18 de diciembre de 1998, y publicado en marzo de 1999. Esta norma es la segunda parte de la NIC 32 y ha tardado mucho más tiempo en elaborarse por la falta de un acuerdo global. Muchos han sido los estudios que se han emitido anteriormente a la norma definitiva si bien parece que el problema no se ha resuelto totalmente. En un apartado posterior también incidiremos sobre esta norma. No obstante, cabe destacar que sin esperar a que las normas sobre contabilización de los instrumentos financieros se produjeran, varios organismos se han adelantado en elaborar un estado financiero intermedio o complementario que permitiera recoger las diferencias positivas y negativas aún no realizadas procedentes de los instrumentos financieros, incluyéndose en la corriente de las denominadas *“nuevas tendencias de presentación del resultado”*.

En concreto, el proyecto de revisión de la nueva norma entreveía la utilidad del ECN para recoger las diferencias positivas y negativas generadas por los instrumentos financieros. La revista oficial del IASC, *“IASC Insight”*, en el mes de junio de 1997 exponía la consideración recogida en el Discussion Paper *“Accounting for Financial Assets and Financial Liabilities”* sobre *“la posibilidad de presentar en las cuentas anuales algunas ganancias y pérdidas de los instrumentos financieros fuera de la cuenta de resultados. Se sugiere que las ganancias y las pérdidas de los instrumentos financieros procedentes de coberturas de transacciones futuras se deban presentar inicialmente fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias y posteriormente se ajusten (recycled) a la cuenta de resultados del ejercicio en el que la transacción cubierta se recoja en los estados financieros”*. Se trata de un paso intermedio para añadir mayor coherencia al contenido informativo de los estados financieros, evitando una elevada volatilidad del resultado del ejercicio que le hiciera perder su utilidad.

Pero no se limita la utilidad del nuevo estado a la proposición de los instrumentos financieros. Harding (1997, 17) expone otras posibles utilidades. Se propone la utilización de este nuevo estado para recoger las ganancias y pérdidas actuariales producidas por los cambios en los tipos de descuento usados para los pasivos, diferencias entre los cambios en las estimaciones de incrementos en los

salarios futuros y los cambios demográficos, como recoge el E54 “Employee Benefits”. También el Comité<sup>60</sup> de Arranque de Agricultura ha propuesto que los activos biológicos puedan ser medidos al valor de mercado al final de cada ejercicio y sus cambios de valoración distribuirlos entre los cambios en sustancia (registrados en la cuenta de resultados) y los cambios en atribuibles al mercado (a registrar en el ECN). Knorr (1997, 16) exponía que este comité consideraba que *“el entendimiento de estas dos contribuciones al valor actual es fundamental para la valoración de la rentabilidad actual del ejercicio y la de ejercicios futuros”*. Dos son los principales retos que debe asumir el IASC en la actualidad y que están íntimamente relacionados con el tema central de nuestro estudio y los instrumentos financieros: -el valor razonable y las operaciones de cobertura. Tanto uno como otro plantean interrogantes que serán resueltos totalmente cuando se lleven a la práctica real las normativas aprobadas recientemente.

En resumen, los efectos de este estado sobre la presentación del resultado contable son muchos. Por un lado, se evita incluir dentro del resultado partidas que no surgen de la “habilidad” de la empresa para obtener un rendimiento como consecuencia de la realización de su ciclo de explotación. Tenemos que entender que la especulación o cobertura de activos o pasivos no forma parte del objeto principal de la empresa de ahí que, cuando no se cumplan los requisitos exigidos de realización, veracidad,... se incluirán en un estado intermedio hasta su posterior inclusión en la cuenta de resultados. Por otro lado, el analista financiero que quiera conocer la variación sufrida en el patrimonio empresarial durante un ejercicio y las causas que lo han motivado tendrá que referenciarse al ECN o al del resultado global. Kleekämper (1997, 17) considera que esta nueva NIC viene a cubrir el hueco existente entre las demandas de los usuarios y los pronunciamientos contables existentes ya que se amplía el conocimiento de la rentabilidad haciendo *“más amplio el beneficio mostrado en la cuenta de resultados”*. Para el cálculo del PER se podrá elegir cuál es el fundamento mejor para conseguir representar la imagen fiel de los resultados, si el resultado global o el resultado del ejercicio simplemente.

---

<sup>60</sup>Se trata de unos grupos de análisis del IASC que estudian la viabilidad de nuevas normas contables de contabilidad sobre temas propuestos.

## 7.2.- EL SFAS 130: UNA NUEVA CUENTA DE RESULTADOS

El FASB emitió en 1997 una norma contable que afectaba directamente al resultado contable. Hasta esa fecha no existía un pronunciamiento específico que regulara la contabilización de las ganancias o pérdidas del ejercicio, si bien en el marco conceptual se establecían unas pautas generales sobre su definición.

Con esta nueva norma se pone de relieve la importancia que a nivel de los organismos internacionales emisores de normas contables tiene la presentación de la rentabilidad en los estados financieros. Incluso el Comité sobre normas contables financiera de la AAA, Penman (1997, 118), señala la trascendencia que el concepto de resultado global posee: *“todos los temas relacionados con la contabilización del resultado global son importantes”*. Y a continuación reconoce que *“el cálculo y la presentación del resultado global en los estados financieros tiene implicaciones en una gran cantidad de materias (broader issues)”*. También se destaca su importancia: *“el Comité siente que esas materias son el corazón del modelo contable y son importantes para la utilidad de la información contable”*, Penman (1997, 120).

Empero no se trata de un tema conceptual nuevo porque ya a principios de la década de los noventa algunos autores consideraron oportuno la evolución del enfoque patrimonialista por el resultado mediante el desarrollo del concepto del resultado global. Robinson (1991, 108) preveía que *“un estado del resultado global proporcionaría un marco conceptual para solucionar temas contables pendientes y futuros”*. Y seguidamente afirmaba que *“el momento para la presentación del resultado global en los estados financieros ha llegado. A creciente complejidad de los negocios, la diversidad de los mismos presentados en los estados financieros, la*



*controvertida naturaleza de las partidas de la agenda del FASB y la sofisticación de la comunidad de usuarios, todo ello, apoya la presentación de resultado global”.*

Partiendo de la idea del beneficio como renta el éxito o fracaso obtenido por la empresa en la realización de sus actividades, principalmente de su ciclo de explotación, todo lo que aumente/disminuya la riqueza de la empresa en un período, exceptuando las aportaciones y las devoluciones de capital por parte de su propiedad, debería recogerse en la cuenta de pérdidas y ganancias. Todo ello sin tener en cuenta las posibles partidas que puedan o no repartirse posteriormente en forma de dividendos para sus usuarios. De ahí su justificación de ampliar el contenido del estado de la rentabilidad en general, y en concreto de la cuenta de resultados, al ser el instrumento contable formal en el que se realiza el cómputo de la renta empresarial cada ejercicio. Esta es la idea seguida, en líneas generales, por el FASB: la presentación en los estados financieros de una cuenta de resultados global, que recoja todas las variaciones producidas durante el ejercicio en el patrimonio de la empresa.

Con la evolución de la economía, cada vez más globalizada, y del desarrollo de mecanismos que redujeran el riesgo empresarial –los instrumentos financieros y derivados-, se estaba necesitando de un nuevo criterio de valoración que ayudara a reflejar la imagen fiel de las operaciones y hechos económicos que afectan a las empresas. El problema se centraba principalmente en *“la creación de un nuevo estado para acoplar las valoraciones al valor razonable en el balance sin tener que registrarse cambios de esos valores razonables en la cuenta de resultados”*, como resume Johnson et all (1995, 128). Se trataba de crear un nexo en forma de estado financiero nuevo entre el balance y la cuenta de resultados. A la vista de los acontecimientos Beresford et all (1996, 70) recalca la importancia de esta norma que *“puede ayudar a solucionar algunos temas difíciles y retos en la presentación de los estados financieros”*, en clara alusión a la contabilidad a valores razonables.

En líneas generales, la principal motivación del SFAS 130 ha sido la creciente aceptación a nivel internacional del uso del valor razonable o ‘fair value’ para contabilizar determinadas partidas. Este criterio genera diferencias positivas y

negativas cuya repercusión en la cuenta de resultados tradicional plantea ciertos problemas, principalmente debido a la generación de volatilidad en el resultado contable, reduciendo su utilidad. Surgen consecuencias importantes como son:

1... el diferimiento de partidas en el activo o pasivo del balance que no son verdaderos activos o pasivos, según los principales marcos conceptuales. Se trata de partidas intermedias o mixtas que suponen variaciones en el neto patrimonial pero que difícilmente pueden contabilizarse en la cuenta de resultados.

2...la compensación de partidas como consecuencia de la aplicación del principio de prudencia (tratar los ingresos potenciales de manera asimétrica a los gastos potenciales) no tiene justificación de peso actualmente. El criterio de realización que impide incluir determinadas partidas no realizadas en estados financieros de rentabilidad no es defendible. Además, en algunos casos la materialización de una transacción no es un criterio lógico para activos y pasivos cuasilíquidos en resultados.

3... la incoherencia conceptual de determinadas partidas que suponiendo variaciones en el neto patrimonial evitan pasar por la cuenta de resultados. Hay algunas partidas que son permanentes o fijas como las diferencias de cambio resultantes de la conversión de estados financieros en moneda extranjera, los cambios en prácticas contables, revalorizaciones de activos... y otras cuya permanencia como partidas intermedias es transitoria puesto que posteriormente formarán parte de la cuenta de resultados tradicional. Son las diferencias surgidas por la valoración a 'fair vaule' de ciertos activos y pasivos, que necesitan de una serie de circunstancias para que puedan trasladarse a resultados, como pueden ser que el activo o pasivo sea vendido o cancelado o se den las circunstancias preestablecidas para su inclusión en el resultado del ejercicio: pro ejemplo, cuando los derivados realizan coberturas de transacciones futuras, de riesgo de cambio en inversiones exteriores, compromisos en firme...

La solución para que los estados financieros reflejen con coherencia los cambios en la riqueza (neto patrimonial) de forma clara es la aparición de "estados especiales" dentro del enfoque mixto balance-cuenta de resultados que en USA se recoge con el término 'Comprehensive Income'; una denominación diferente al 'SORG' inglés pero con unos objetivos muy similares y que podían traducirse por el concepto del resultado global.

### 7.2.1.- ANTECEDENTES

El resultado contable en la normativa FASB es tratado, anteriormente al SFAS No. 130, en su marco conceptual. Como ya expusimos en el capítulo anterior, en el SFAC 1 se considera al resultado como uno de los datos más importantes que proporcionan información útil a los usuarios de la información financiera, teniendo un gran papel predictivo sobre las expectativas de la rentabilidad futura de las empresas. Anteriores estudios<sup>61</sup> del FASB utilizaron el término de resultado global para referirse al resultado pero, al final, en el SFAC 1 se utilizó el término de beneficio (earnings) aunque su conceptualización fuera la del resultado global.

En el SFAC 3 se expuso una definición de resultado basado en las variaciones en el patrimonio neto de la empresa. Solamente hay dos maneras de alterar el patrimonio contable de una entidad:

- por las transferencias entre los propietarios y la empresa o
- por la existencia de un **resultado global**<sup>62</sup> (*comprehensive income*).

Esta es la primera vez que el FASB reconoce la existencia del término resultado global, pero no la primera que se conceptualice (en el SFAC 1) aunque con otro nombre. Se incluyen en esta partida TODOS los cambios en el patrimonio neto durante el período de referencia excepto aquellos resultantes de inversiones realizadas por los propietarios y de distribuciones a los mismos. Pero además de ser un concepto amplio, el resultado global es un concepto neutral ya que se puede incluir cualquier cambio diferente a los existentes en la práctica contable actual.

De este modo, el marco conceptual del FASB distingue las partidas del resultado global de las del resultado neto del ejercicio. El Consejo<sup>63</sup> decidió separar

---

<sup>61</sup> El término de resultado global como sinónimo de beneficio contable fue utilizado con anterioridad al marco conceptual del FASB en los estudios anteriores a las normas conceptuales aprobadas, destacando el análisis realizado en julio de 1979 con el título de "Reporting Earnings". Cf. Apéndice A del SFAS 130 (1997, 15).

<sup>62</sup> Tenemos que diferenciar el resultado global del resultado total. El resultado total es aquél generado a lo largo de toda la vida de la empresa. En cambio, el resultado global es aquél generado por la empresa

estos términos con la idea de “*reservar el término beneficio para un posible uso al designar un concepto diferente que fuera más ‘limitado’ (narrower) que el de resultado global*”. Y en la nota<sup>64</sup> la pie de página número 25 se pone un ejemplo: los ajustes por pérdidas o ganancias de ejercicios anteriores no se incluyen dentro del beneficio y sí dentro del resultado global. Lo que no quedaba aún aclarado en el SFAC 3 era qué partidas concretas formaban parte del resultado y cuáles no.

En el SFAC 5 encontramos un amplio tratamiento de los distintos conceptos que configuran el excedente empresarial. En la introducción se intenta aclarar las incipientes ideas sobre el resultado expresadas someramente en el SFAC 3. Se expone que el beneficio es una medida de la rentabilidad de la empresa en un período, midiendo las entradas de activo (ingresos y ganancias) asociadas con el ciclo dinero-mercaderías-dinero completado durante el período con el exceso de salidas de activo (gastos y pérdidas) asociadas, directa o indirectamente, con el mismo ciclo. Pero además el SFAC 5 es importante porque considera que tanto el resultado global como sus componentes deben incluirse como parte del conjunto de los estados financieros del ejercicio.

Otro término que se recoge en este pronunciamiento es el de resultado neto (net income), que se configura como el saldo final de la cuenta de pérdidas y ganancias. Se refiere al concepto de beneficio y se pronostica a futuro que habrá varios términos que serán usados indistintamente para nombrar al beneficio como, por ejemplo, ‘net income’ o ‘profit or net loss’. En cuanto al resultado global se podrá utilizar también el término ‘cambios totales en el patrimonio neto procedentes de no propietarios’ (total nonowner changes in equity).

---

en un ejercicio pero que engloba algunas partidas más de las recogidas tradicionalmente en el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias.

<sup>63</sup> Idea recogida en el párrafo 36 del apéndice A del SFAS 130.

<sup>64</sup> Una crítica a este pronunciamiento es la utilización de las notas a pie de página para tratar cuestiones que por su importancia podrían presentarse perfectamente en el texto central de la norma. Parece que se justifica el uso de las notas a pie de página por el hecho de que tanto el borrador sobre estados financieros de 1977 como el SFAC de 1984 el FASB no se “atrevieran” a definir el concepto de resultado contable.

La relación entre ambos conceptos queda aclarada seguidamente al exponerse que no son el mismo término porque ciertas ganancias y pérdidas que son incluidas dentro del resultado global son excluidas del resultado del ejercicio. Cuando se publicó el SFAC 5, en 1984, eran dos las partidas que se encontraban excluidas del beneficio pero que formaban parte del resultado global:

- los efectos de ciertos ajustes contables de períodos anteriores que eran reconocidos en el período de referencia y
- otros cambios en los activos netos, principalmente ciertas pérdidas y ganancias por tenencia.

Sin embargo, se fueron publicando normas contables que recogían ciertas partidas que provocaban cambios en el patrimonio neto pero que evitaban su paso por la cuenta de pérdidas y ganancias. Entre estas partidas encontramos algunos cambios en el valor de mercado de las inversiones en valores negociables clasificados como activos no ordinarios o no recurrentes o ajustes por valoración en moneda extranjera, como analizaremos posteriormente. La existencia de más partidas de importante cuantía, propias de la rentabilidad de la empresa y ajenas a la cuenta de resultados, propiciaba cambios en los estados financieros ya que dificultaba el análisis de la rentabilidad total a los usuarios de los estados financieros. También existían otras partidas que podrían considerarse intermedias si se contabilizaban de una determinada manera ciertos hechos económicos, como veremos posteriormente.

La indecisión en cuanto al contenido del concepto de resultado del ejercicio ha sido una constante a lo largo de la teoría económica: incluir o no los resultados extraordinarios, qué parte de las ganancias o las pérdidas son de explotación y cuáles no, en función de qué criterios, agregar o no los ajustes por tenencia al resultado... Al final, el FASB se decide por considerar como resultado del ejercicio (*earnings*) únicamente los resultados originados por las transacciones de operaciones no excepcionales, aplicando el principio de importancia relativa y ayudando a una mejor toma de decisiones respecto al resultado empresarial. También excluye del cálculo del resultado del ejercicio los *“ajustes en los métodos contables, un ingreso, o en su caso gasto meramente nominal, y que, por tanto, dado su carácter de no realizado ni*

*ganado en ningún tipo de transacción ni interna ni externa*”, como expone Martínez Conesa (1996, 480); incluyendo también los ajustes por tenencia.

Un año después del SFAC 5 se emite el SFAC 6, que viene a substituir y ampliar el SFAC 3 también para las organizaciones o empresas no lucrativas. Se define el concepto de resultado contable en el sentido del SFAC 3 pero su definición se encuentra en la primera nota a pie de página, a pesar de un elemento de los estados financieros de gran importancia. Parece que se requiere de un estudio posterior. Habrá que esperar más de una década para que un análisis pormenorizado del resultado se llevara a cabo.

La relevancia en la delimitación del resultado no solamente está en este concepto en sí mismo sino indirectamente en la determinación de los conceptos de ingresos, ganancias, gastos y pérdidas. Las transacciones o hechos económicos que generan el resultado global del ejercicio proceden de (párrafo 74):

- 1.- transacciones de intercambio y otras transferencias entre la empresa y otras entidades que no son sus propietarios.
- 2.- los esfuerzos productivos de la empresa y
- 3.- los cambios de precios, casualidades y otros efectos de interacción entre la empresa y el entorno económico, legal, social, político y físico del cual forma parte.

Es decir, que el término resultado global agrupa un concepto amplio que no tienen en la actividad principal de la empresa su fuente primaria de información ya que está afectado por eventos y circunstancias que pueden estar, en parte o en todo, más allá del control de la empresa y sus directivos. Las fuentes de recursos del resultado global varían en estabilidad, riesgo y predicción, es decir, que difieren unas fuentes de otras señalando la necesidad de información sobre sus componentes distinguiéndose entre los principales: por un lado, los básicos: ingresos, ganancias, gastos... y por otro sus componentes intermedios o compuestos: margen bruto, resultados de explotación...

Autores como Penman (1997, 120) justifican el término de resultado del ejercicio como un subconjunto del resultado global bajo la concepción de Hicks “*es la variación de riqueza ajustada por los retiros de los propietarios*”. Sin embargo, para definir el resultado global hemos antes que delimitar qué se entiende por patrimonio neto y quién es la entidad sujeto del excedente empresarial. Se trata de volver a replantear el antiguo problema de la distinción entre capital y resultado, que ya en 1906 estableciera Fisher.

En resumen, dentro del marco conceptual del FASB tenemos que diferenciar cuatro conceptos:

- ‘Earnings’: que podríamos traducir por beneficio. Se usaba en el SFAC 1 para referirse al resultado global, pero se clarifica en el SFAC 5 como el resultado de explotación de la empresa delimitado como la diferencia entre los ingresos ordinarios y los gastos ordinarios, incluyendo las ganancias y las pérdidas extraordinarias. Normalmente es la base del cálculo del ratio PER (ganancias por acción).

- ‘Comprehensive income’: resultado global. Se define en el SFAC 5 y en el 6 como la variación de fondos propios por la realización de las actividades de la empresa, exceptuando aquellas transacciones de la misma con sus propietarios.

- ‘Net income’: saldo neto de la cuenta de resultados. Se equipara con el beneficio reflejado como saldo en los estados financieros que recogen la rentabilidad.

- ‘Profit’: éxito empresarial conseguido durante un ejercicio económico. Se trata de un resultado positivo, si bien se puede tanto asociar al resultado global como a las ganancias, dependiendo de las partidas que se consideren. Este término se utiliza en sentido ampliamente descriptivo y se contrapone a “loss” como rentabilidad sin éxito; no tienen un significado técnicamente contable. Viene a ser “*la fuente básica de compensación/indemnización a los propietarios por haber configurado el patrimonio neto o asumir el riesgo del capital aportado a la empresa*”. Y se matiza la importancia de este concepto en función de que ese beneficio, así como sus expectativas<sup>65</sup> sobre

---

<sup>65</sup>Las expectativas son tan necesarias para atraer capital a la empresa como para atraer los servicios de empleados, expectativas de devolver los intereses de fondo prestados o expectativas de pagos a cuenta para atraer materias primas o mercancías. Las empresas rentables (profitable enterprises) generalmente serán capaces de cumplir con todas sus obligaciones de pago mientras que las no rentables (unprofitable enterprises) a menudo son cada vez menos capaces de cumplir y obtener recursos para continuar con sus

los inversores fundadas sobre ese término, pueden afectar a los precios de mercado de los valores reflejados en el patrimonio neto de la empresa.

En el párrafo 16 del SFAC No. 6 se matiza que entre “earnings”, “comprehensive income” y “profit” no existe ninguna relación. En el siguiente esquema se exponen las relaciones antes establecidas, esto es:

Ingresos ordinarios

-Gastos ordinarios

=Resultado ordinario

+Ganancias extraordinarias

-Pérdidas extraordinarias

= BENEFICIO O PÉRDIDA (EARNINGS)

± Efecto acumulado de cambios en los principios contables durante el ejercicio

=RESULTADO NETO DEL EJERCICIO (NET INCOME)

± Otros cambios<sup>66</sup> en el neto no derivados de los propietarios (partidas intermedias), que incluye:

- ganancias o pérdidas por tenencia reconocidos en el ejercicio, tales como cambios en los valores de mercado de inversiones calificadas como activos no ordinarios
- cambios en los valores de mercado en industrias en las que existen prácticas contables especiales
- ajustes por valoración de la moneda extranjera

= RESULTADO GLOBAL (COMPREHENSIVE INCOME)

No obstante, en el marco conceptual del FASB quedan muchas cuestiones por resolver como el hecho de si el resultado global se debe presentar en un único estado financiero independiente o en dos o más de ellos y cuáles; qué nivel de agregación o desagregación a nivel de ingresos, ganancias, pérdidas, gastos... se necesita para dar una buena información; cómo delimitar qué componentes forman deben formar parte del earnings o del comprehensive income,... Como veremos más adelante a todas estas cuestiones se ha respondido a través del SFAS 130.

Dada la diversidad de conceptos que recogen la definición de resultado contable, en determinadas ocasiones, pueden surgir confusiones importantes. En este sentido queremos destacar la investigación realizada por Cheng et all (1993) que viene

---

operaciones. De ahí que el profit sea de interés tanto para proveedores, empleados, prestamistas y otros proveedores de recursos así como para sus propietarios. (SFAC 6, Pa. 16 y 17).

<sup>66</sup>A estas partidas también le llamaremos indistintamente partidas intermedias o mixtas, ya que no son ni de la cuenta de resultados ni del balance, aunque forma parte implícitamente de ambas, como quedará aclarado a lo largo de este estudio.



a evaluar la utilidad de tres medidas alternativas del resultado: resultado de explotación (operating income), resultado neto (net income) y resultado global (comprehensive income). Las conclusiones son muy significativas. En primer lugar, existe una evolución hacia una mayor completitud del concepto de resultado contable ya que inicialmente el resultado más consistente era el del resultado de explotación<sup>67</sup> (current-operating performance view). Posteriormente, el APB no. 3 decisión que el resultado neto (all-inclusive view) era más completo. Se cuestiona, desde 1985, la validez del modelo del resultado global.

Después de un estudio empírico de los datos de 18 años (1972-1989) y con una media de 922 empresas por año se llegó a las siguientes conclusiones:

- 1.- el resultado de explotación débilmente domina sobre el resultado neto en términos de contenido de información relativa y ambos sobre el resultado global.
- 2.- las partidas no recurrentes incluidas en el resultado neto incrementan el contenido de la información.

En cuanto a la utilidad del resultado global, los resultados de la investigación pueden interpretarse de dos maneras diferentes. Por un lado, Cheng et all (1993, 202) consideran que el poder explicativo atribuible a estas partidas es muy pequeño comparando resultado neto y resultado global: *“el resultado global tiene poca relevancia para los inversores”*. Por otro lado, *“uno puede interpretar los resultados sugiriendo que los inversores tienen fijación o demasiado interés en el resultado neto”*. Al igual que sucedió con la evolución desde el resultado de explotación al neto, si se sigue esta predicción, el resultado global será relevante con el tiempo.

En cualquier caso hacemos nuestra la expresión de Hendriksen (1974, 110) al señalar que *“lo adecuado de las prácticas de presentación de informes descansa, pues, en la validez de los objetivos y postulados y en una evolución de los procesos de medición.”* Por todo ello, los postulados y objetivos de los estados financieros tradicionales necesitan adaptarse a los nuevos cambios de necesidad de financiación, de ampliaciones de los mercados, de la existencia de partidas nuevas...

---

<sup>67</sup> Defendido por el ARB no. 43 de 1953 a 1966.

En el caso concreto de Estados Unidos será una conjunción de todas las cuestiones expuesta anteriormente las que justifiquen la contabilidad del resultado global y, en particular, los instrumentos financieros. El primer proyecto sobre estos instrumentos y de financiación fuera de balance (off-balance-sheet financing) se incorporó a la agenda técnica del FASB en mayo de 1986<sup>68</sup>. Las causas que favorecieron la creación de los nuevos instrumentos fueron la desregulación, el intercambio en moneda extranjera, la volatilidad de los tipos de interés y los cambios en las leyes fiscales, como se recoge en SFAS 105 (1990, pa.51). Muchos instrumentos financieros reducen el riesgo de los tipos de interés y el tipo de cambio procedente de mercados volátiles por transferirlo a otras entidades; otros por ventajas fiscales... el caso es que rápidamente se han ido extendiendo hasta generalizarse a muchas empresas actualmente.

El documento base sobre el que se asentó el posterior desarrollo de la contabilización de los instrumentos financieros es el FASB Special Report "Illustration of Financial Instrument Disclosure". Será el primer documento en el que se trata de reconocer las ganancias y las pérdidas de los instrumentos financieros si se valoraran al valor de mercado o valor razonable en un estado complementario a la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, aunque no tuvo efectos coercitivos.

En noviembre de 1987 el FASB emitió el borrador "Disclosures about Financial Instruments" que no fue aprobado porque se llegó a la conclusión que debido a su complejidad se debía desarrollar por partes. Como recoge el sumario del SFAS 105 *"es el producto de la primer fase en la revelación de información sobre instrumentos financieros"*.

Los PCGA previamente habían requerido determinada información sobre los instrumentos financieros, incluyéndose también los requerimientos de la SEC. Algunas empresas habían empezado a presentar información adicional a la exigida

---

<sup>68</sup> Anteriormente, en noviembre de 1980 se emitió el borrador "Disclosure of Interest Rate Futures Contracts and Forward and Stand by Contracts" sobre contratos específicos como los futuros y forward, que dio lugar en julio de 1984 al borrador sobre contabilidad de contratos de futuros que finalmente fue aprobado como SFAS 80 "Accounting for Futures Contracts" en agosto de 1984.

porque creían que “*la información revelada podía ser útil a los inversores, acreedores y otros usuarios para el mejor entendimiento de los informes financieros y de sus efectos en la entidad*”, como recoge la introducción del SFAS 105 (1990, pa.3). Aunque en ocasiones se conseguía el efecto inverso ya que “*a veces, la información revelada en los estados financieros era inadecuada*”. El dinamismo del mercado y la utilidad de estos instrumentos requerían de una regulación contable específica.

Posteriormente, en julio de 1989 se revisó el borrador que finalmente fue aprobado en marzo del año siguiente como SFAS 105 “*Disclosure of Information about Financial Instruments with Off-Balance-Sheet Risk and Financial Instruments with Concentrations of Credit Risk*”. Dentro de los PCGA se requirió información adicional a presentar en los estados financieros bien ampliándolos o como información complementaria, dejando dicha elección a la empresa. La principal implicación de esta norma era que la información contable sobre los instrumentos financieros era necesaria.

La segunda fase del proceso de reconocimiento de los instrumentos financieros en los estados contables fue considerar imprescindible la valoración de todos ellos al valor razonable. En diciembre de 1990 el FASB aprobó el borrador “*Disclosures about Market Value of Financial Instruments*”, respondiendo al primer objetivo de su marco conceptual de proporcionar información útil para todos los usuarios de la información financiera. El valor razonable era relevante porque reflejaba los efectos de las decisiones de la dirección de comprar un activo financiero o recurrir a un pasivo financiero en un momento específico y entonces continuar manteniéndolo o no. También era importante conocer sus implicaciones; esto es, cuándo y cómo realizar las pérdidas y/o ganancias como parte importante de la responsabilidad de la dirección sobre la gestión del patrimonio de los propietarios.

A pesar de la subjetividad inherente al cálculo del ‘fair value’, las tendencias internacionales exigían esta valoración y consideraban su revelación como relevante. En septiembre de 1991 el IASC emitió su borrador sobre instrumentos financieros, apoyándose también en este criterio de valoración. En diciembre de ese mismo año se

aprobó el SFAS 107 “Disclosures about Fair Value of Financial Instruments”. El lugar apropiado para presentar dicha información dependería de las empresas.

El desarrollo y adopción de los instrumentos financieros y derivados por parte de las empresas propició la elaboración del SFAS 119 “Disclosure about Derivate Financial Instruments and Fair Value of Financial Instruments”. Se requirió como novedad la distinción entre los instrumentos financieros o emitidos con propósitos comerciales (trading purposes) a corto plazo, reconociendo las pérdidas y ganancias que se originen en el resultado, diferenciándose de aquellos con propósitos distintos. Esas pérdidas y ganancias se deberán diferir al ejercicio en el que realmente se produzcan, incluyéndose en el balance. Pero como no eran partidas propias del balance se necesita un estado para incorporarlas con cierta coherencia conceptual. Aquí es cuándo entra en escena el concepto del resultado global.

## 7.2.2.- ESTUDIO DE LA NORMA

El SFAS 130 tuvo plena efectividad a partir del 15 de diciembre de 1997, habiéndose iniciado los pasos para su formalización en febrero de 1996, lo que supone un proceso relativamente rápido en cuanto a su formulación siguiendo el proceso particular del FASB: invitación a comentar un tema, publicación de un borrador, celebración de simposios y congresos públicos.... Se trata de la norma que más rápidamente se ha gestado en el seno del FASB. Ello da una idea de lo consensuado del borrador así como la claridad y necesidad de dicho estudio. También hay que incidir en el hecho de que esta norma tuviera su iniciativa en una asociación privada dedicada a aconsejar y asesorar sobre inversiones, para la cual los estados financieros de las empresas suponen su punto de apoyo básico y su criterio fundamental de decisión. Para Stevens (1997, 59) se trata de una norma de amplia aplicación y que tiene “*el potencial de ser una norma principal*”. Aún así no cambia ninguna norma, simplemente se trata de una norma de presentación con un mayor alcance hacia ser una medida más del resultado global pero que de haberse aprobado el borrador “*hubiera generado un buen grado de reacción negativa*”; puesto que era más exigente que la norma finalmente aprobada.

### 7.2.2a) Origen del SFAS 130

En un intento de encontrar el primer hito que promovió en Estados Unidos una mejora de la información financiera y en concreto de la cuenta de pérdidas y ganancias nos referiremos al informe “*Financial Reporting in the 1990s and Beyond*” publicado en 1993 por la Association for Investment Management and Research (AIMR), asociación americana de gran trascendencia a la hora de evaluar, seleccionar y realizar posibles inversiones. La importancia de este informe se debe a que su emisor es “*uno de los más grandes e influyentes grupos de usuarios de estados financieros en Estados Unidos*” en palabras de Foster y Hall (1996, 18). En dicho estudio remitido al FASB se señalaba que existía “*un número cada vez más elevado de partidas que evitan la*

*cuenta de pérdidas y ganancias para pasar a ser partidas independientes dentro del patrimonio neto de los propietarios”, como recogen Fitzsimons y Thompson (1996, 95). También exponen que estas partidas intermedias suponen un esfuerzo importante a la hora de analizarlas: “se requiere mucho esfuerzo de los analistas para localizar y evaluar todas las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias que pueden tener una relación en sus previsiones de futuro y en la evaluación de la empresa”, tomado de Cope, Johnson y Reither (1996, 8).*

El AIMR estaba proponiendo no sólo interrumpir la práctica de excluir partidas del resultado de las empresas sino que también se proporcionaba *“un vehículo para dirigir futuras disposiciones contables tales como la exposición en los estados financieros de ganancias y pérdidas aún no realizadas asociadas con los instrumentos financieros”*, siguiendo a Fitzsimons y Thompson (1996, 96). Se intentaba impulsar al FASB para que se decantara coherentemente por el concepto de resultado como todas las partidas variaciones de neto incluidas en él (excepto las realizadas con sus propietarios). Así en los estados financieros se encontrarían todos los datos sobre la actividad económica que necesitan los usuarios de la información financiera y que después ellos mismos clasificaran *“para adecuarla a sus propósitos”*, según señalan Foster y Hall (1996, 18). Otros apoyos importantes a esa iniciativa son:

\* Otro grupo importante de usuarios “Robert Morris Associates” (RMA) también estaban a favor del concepto global del resultado (all-inclusive income concept), como afirman en su informe de 1994 *“1994 Summary of Positions Relating to Accounting Principles and Auditing Standards”*.

\* El jefe de contabilidad del SEC, Michael H. Sutton fue coautor de un artículo en 1993 que pedía la creación de un nuevo estado para componer la medición del valor razonable en el balance sin tener que informar de los cambios de esos valores razonables en el estado de resultados. El intento proponía crear un nuevo estado intermedio entre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Explícitamente en estos análisis sobre estados financieros de empresas se pedía al FASB que normalizase el concepto de resultado global (comprehensive income) *“necesario para el mejor y mayor utilidad en la presentación de la*

*información financiera en varias áreas, incluyendo la presentación del impacto de cambios del valor razonable de valores con cotización oficial en mercados de valores y los cambios de los no propietarios a presentar como ajustes en el patrimonio neto”* como recogen Johnson et al (1995, 128). En respuesta a esta iniciativa del AIMR el FASB decidió añadir este tema a su agenda técnica el 13 de septiembre de 1995.

Después de analizar las principales publicaciones americanas en materia de contabilidad se llega a la conclusión de que otro pilar básico que sustenta el cambio de orientación de la cuenta de resultados se encuentra en un estudio del comité especial del AICPA en materia de presentación de información financiera de las empresas. Concretamente en 1994 este comité publicó un informe bajo el título de *“Improving Business Reporting - A Customer Focus”* conocido como informe Jenkins<sup>69</sup>. Este informe<sup>70</sup> *“solicitaba un modelo global de presentación de la información de las empresas que indicara los tipos y la elección del momento en que los usuarios de la información necesitan calcular su riesgo inversor”*. Con este estudio se dejaban expuestas las necesidades de los clientes de la información financiera de las empresas y se hacía, a su vez, una llamada a los organismos emisores de normas para mejorar sus medios de presentación de ese tipo de información, fundamento de la adopción de decisiones, algunas de ellas de especial relevancia para multitud de usuarios.

A pesar de las críticas realizadas, el estudio del comité Jenkins sirvió de punta de lanza para iniciar un proceso de mejora de la información de las empresas a sus usuarios externos. El modelo de presentación de información propuesto se fundamentaba en extenderlo más allá de los estados financieros tradicionales recogiendo tanto información no financiera como previsual. Noll y Weygandt (1997, 59) nos plantean este análisis desde el punto de vista de inversores y acreedores -que se encuentran entre los más importantes usuarios de la información externa presentada por las empresas- destacando puntos a favor y en contra. A favor del informe del comité Jenkins está el hecho de que *“los estados financieros son un importante componente de la información que los usuarios necesitan para tomar sus decisiones*

---

<sup>69</sup> Para ampliar información sobre este informe véase Eaton y Roth (1998).

*de inversión y crédito*". Y en cuanto a los puntos de vista en contra está el hecho de que "en los estados financieros al parecer no se encuentra algún tipo de información clave que es necesaria". Ambos autores a la vista de lo expuesto resumen la intención de los usuarios de la información financiera hacia los organismos emisores de normas con la frase<sup>71</sup> "no desechéis el sistema de información financiera actual; mejoradlo"

Después del globo sonda lanzado por el AICPA el primer paso formal hacia la emisión de normas que mejoraran la información de las empresas fue la invitación del FASB a comentar los informes del AICPA y de la AIMR (Invitation to Comment ITC) bajo el título: "Recommendations of the AICPA Special Committee on Financial Reporting and the Association for Investment Management and Research". Como recogen resumidamente Noll y Weygandt (1997, 59) el objetivo de esta invitación era por un lado, conseguir el punto de vista de los que emitieron esas recomendaciones y, por otro, producir información para ayudar al FASB a decidir la mejor manera para conseguirlo.

Muchos han sido los estudios subsiguientes, así como los debates y simposios<sup>72</sup> realizados en Estados Unidos sobre este tema, acaparando la atención tanto de usuarios de la información de los estados financieros como de aquellas personas encargadas de prepararlos. Y por ello cree Walman (1996, 14) que las propuestas del comité Jenkins "son dignas de revisión para analizar si pueden proporcionar a los usuarios de los estados financieros mejoras de la información que necesitan". Y además matiza que esa información "puede hacer una mejor distribución de los recursos".

---

<sup>70</sup> Cita tomada textualmente de las noticias de la revista americana Journal of Accountancy (sept. 1996, 19).

<sup>71</sup> Textualmente: "Don't scrap the financial report system; improve it".

<sup>72</sup> Destacar, entre otros, el simposium celebrado en octubre de 1996 en Nueva York sobre las repercusiones del informe del comité Jenkins, como recoge la revista americana "Journal of Accountancy" en su número de diciembre de ese mismo año. Walman (1996, 14), un comisario de la SEC americana, afirmaba que la explosión de capital extranjero llegado a Estados Unidos también tiene una gran incidencia en la preocupación principal del mencionado informe. Y avisó textualmente que "la noción de que somos una isla y podemos tener nuestras propias normas sobre la presentación de informes financieros es equivocada". Se destaca así la necesidad de llegar a una armonización contable



En general, dos son las perspectivas del estudio. Por un lado encontramos a los usuarios de la información. Se afirma que no existe un modelo único en el proceso de toma de decisiones de los usuarios, que no se puede tipificar. Pero sí destacan la importancia que tiene la revelación de información de las empresas “*como herramienta competitiva con un poder increíble para aumentar el capital de las empresas*”. Gertie (1996, 14) destaca que los actuales modelos de presentación de la información financiera son ineficientes y lo que es necesario son normas flexibles que permitan dar información que sea adaptable cuando las situaciones se presenten.

Por su parte aquellas personas encargadas de preparar los estados financieros de las empresas (preparers) afirman que los principios de contabilidad generalmente aceptados y los requerimientos de presentación de la SEC cubren ya muchos elementos del modelo global de la información de los estados financieros de las empresas. También se reafirman en el hecho actual de que la información no financiera esté fuera de los estados financieros y que es posible encontrar esa información en otras fuentes, tales como en las páginas de las empresas en Internet. La mayoría de las personas que controlan o dirigen una empresa coinciden con Wells al afirmar que los inversores deberían estar más interesados en averiguar cómo la dirección dirige la compañía. En cualquier caso, la conclusión final de ese congreso podemos resumirla como que es más apropiado mejorar la información que se proporcionada ahora en los estados financieros que cambiar el modelo global de presentación de los mismos.

Y mientras aparece un modelo global de la información financiera la idea común es la de mejorar la información regulada actualmente. Sí se alcanzó la mayoría a la hora de decir “no” al establecer normas para regular el modelo propuesto. Noll y Weygandt (1997, 60) recogen la idea del congreso afirmando que “*el mercado recompensará a las compañías que proporcionen la mejor información*”. Todo ello sin menospreciar las formas de dirigir o encauzar las necesidades de los usuarios de la información financiera externa que proporcionen las empresas.

---

internacional en materia de estados financieros ante los impulsos de la globalización de la economía y, en concreto, de los mercados de valores.

A raíz del curso que tomaban las investigaciones sobre la mejora de la presentación de la información de las empresas en general (business reporting) y de los estados financieros en particular (financial reporting) el FASB emitió el 29 de febrero de 1996 un borrador sobre las resoluciones del comité especial del AICPA sobre este tema y de las recomendaciones de la AIMR con el nombre de “*Reporting Comprehensive Income*”. El propósito de este borrador<sup>73</sup> era hacer más fácilmente comparables las empresas para los usuarios de los estados financieros pero no cambiando el contenido de los mismos sino su presentación. La propuesta de pronunciamiento del FASB se realizó el 20 de junio de 1996. Al cabo de un año exactamente, en junio de 1997, se aprobó el *SFAS 130 “Reporting Comprehensive Income”*. Dos han sido los principales cambios que se realizaron con relación al borrador anteriormente comentado. Por un lado se eliminó el requisito de presentación del informe del resultado global por acción y también el requerimiento de que ese resultado global se presente en un estado de rentabilidad. Se abre la posibilidad a que las empresas registren su resultado global bien en un estado de cambios del patrimonio neto o bien en un formato de estado de resultados. En cualquier caso incluso la SEC permite a las empresas colocar ese estado de cambios en el patrimonio en el anexo o memoria.

También ha tenido gran importancia en el desarrollo de esta norma la necesidad de recoger en los estados financieros las diferencias positivas y negativas obtenidas por la valoración de los instrumentos financieros al ‘fair value’. La principal diferencia entre la contabilidad a coste histórico y al valor razonable es que se adelanta el proceso de reconocimiento de los hechos económicos o transacciones que afectan al resultado del ejercicio. Esto es “*el momento de reconocimiento del resultado tiende a ser retrasado por el criterio de coste histórico con relación al criterio del valor razonable porque el criterio del coste histórico requiere la ocurrencia de una transacción o suceso realizado para su reconocimiento en resultados*”, Brackney (1997, 19). Posteriormente incidiremos en esta puntualización.

---

<sup>73</sup>Según se recoge en la sección “News Report” de la revista *Journal of Accountancy* (sept. 1996, 19).

### 7.2.2.b) Introducción.

Esta norma se encuadra dentro de la tendencia de la contabilidad hacia un enfoque global, que cubra todas las necesidades de información de sus usuarios y no sólo las de unos pocos. Se pretende evitar una tendencia parcial de los estados financieros; cada grupo de usuarios decidirá la información que más le interese a sus propósitos. De ahí que se justifique la necesidad de un concepto de resultado amplio (all-inclusive), siguiendo la tendencia expuesta en el marco conceptual del FASB. Además, el término de 'resultado global' no es un concepto nuevo. Penman (1997, 120), en nombre del comité sobre contabilidad financiera de la AAA, afirma que bajo la *“definición clásica de Hicks el resultado era el cambio en la riqueza ajustado por las detracciones de sus propietarios, esto es el resultado global”*. Sin embargo, existen normas que posibilitan ciertas excepciones a ese concepto de resultado. Entre otras el FASB ha emitido cinco normas que son inconsistentes con el concepto de resultado 'all-inclusive' y que se encuentran las recogidas en los siguientes pronunciamientos:

- SFAS No. 12<sup>74</sup> (1975) *“Accounting for Certain Marketable Securities”*,
- SFAS No. 52 (1981) *“Foreign Currency Translation”*,
- SFAS No. 80 (1984) *“Accounting for Futures Contracts”*,
- SFAS No. 87 (1985) *“Employers' Accounting for Pensions”* y
- SFAS No. 115 (1993) *“Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities”*.

De ahí que en la práctica no se cumpla la noción conceptual de resultado, y los usuarios de la información financiera estén preocupados por el creciente número de partidas excepcionales que aún siendo variaciones de neto producidas en el ejercicio eviten la cuenta de resultados. Todo ello justifica la creación de un estado del resultado global, siguiendo las pautas del marco conceptual, que recoja todas las partidas intermedias cuando se reconozcan contablemente. Se trata de presentar en los estados financieros de manera más organizada y transparente los cambios periódicos de los ajustes en el neto. Brackney (1997, 18) recoge el deseo del FASB que *“la nueva*

*norma reducirá la variación en la práctica existente que existía anteriormente y que mejorará el entendimiento del resultado total de la rentabilidad de la empresa en el ejercicio”.*

El objetivo fundamental de este pronunciamiento es el de “establecer normas para la presentación en los estados financieros del resultado global, incluyendo todas sus partidas, recogándose éstas con la misma importancia que otros estados financieros”. El sumario<sup>75</sup> del SFAS 130 es el siguiente:

- (1-5) Introducción.
- (6-7) Alcance de la norma.
- (8-9) Definición de resultado global.
- (10) Uso del término resultado global.
- (11-13) Propósito de presentación del resultado global.
- (14-21) Presentación y revelación del resultado global.
- (15-21) Clasificaciones dentro del resultado global.
- (16) Clasificaciones dentro del resultado neto.
- (17-21) Clasificaciones dentro de otras partidas del resultado neto.
- (18-21) Ajustes de reclasificación.
- (22-25) Formatos alternativos para presentar el resultado global.
- (26) Presentación de otras partidas del resultado global dentro del patrimonio neto en el balance.
- (27) Presentación de estados financieros intermedios.
- (28-33) Modificaciones de las propuestas ya existentes.
- (34) Día de entrada de la norma y el modo de transición.
- (35-128) Apéndice A: Información posterior y conclusiones.
- (129-131) Apéndice B: Ejemplos ilustrativos.
- (132-139) Apéndice C: Ejemplos ilustrativos para la determinación de ajustes de reclasificación.

Al igual que el resto de los pronunciamientos del FASB, primeramente, se exponen los motivos de la emisión de esta norma para, posteriormente, entrar en la delimitación conceptual del resultado global así como su utilización. Se trata de solucionar el dilema planteado en el marco conceptual del FASB ya que éste no señalaba cuál era el contenido del resultado global, ni las partidas del neto procedentes de otros orígenes diferentes de los de sus propietarios, ni su clasificación... En resumen, se concretan aquellas lagunas que existían en el marco conceptual en lo que al resultado se refiere.

En la introducción se matiza el alcance del SFAS 130: normas para la presentación y revelación del resultado global en los estados financieros. No se entra a

---

<sup>74</sup>Modificado y substituido por el SFAS No. 115 “Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities”.

<sup>75</sup>Entre paréntesis incluimos los párrafos en los que se regulan cada uno de los apartados.

analizar su reconocimiento y valoración, referenciándose a lo recogido en el marco conceptual. Como analizamos con anterioridad, históricamente dos han sido las opciones a la hora de recoger el contenido del resultado:

a) el concepto de la rentabilidad de operaciones corrientes (the current operating performance concept) o “dirty surplus<sup>76</sup>”, puesto que el excedente no es probable que sea tal, ya que están excluidas de ese resultado las ganancias y pérdidas tanto extraordinarias como no recurrentes o bien

b) el concepto de todo-incluido (the all-inclusive income concept), todos los conceptos relativos al resultado o “clean surplus”, que incluye todos los conceptos de resultados: ingresos, gastos, ganancias y pérdidas reconocidas en el ejercicio, incluidas dentro del mismo. Esta última fue la opción por la que se decantó el APB Opinion No. 9 “*Reporting the Results of Operations*” que posteriormente el AICPA reafirmó en el APB Opinion No. 20 “*Accounting Changes*” y en la No. 30 “*Reporting the Results of Operations--Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions*”.

Se eligió la segunda opción, “*puesto que agrupa todos los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas tanto los reconocidos durante el ejercicio económico como los incluidos dentro del resultado contable*”, como textualmente exponen Cope, Johnson y Reither (1996, 7). Las únicas partidas que afectan al patrimonio neto y que no se incluyen dentro de este resultado son únicamente las operaciones de los accionistas con la entidad. Por ejemplo, cuando se produce una venta se está modificando el patrimonio neto de la empresa por el beneficio que se genera, lo que aumentará su resultado global. Sin embargo, si un accionista de la empresa entrega un desembolso exigido por la suscripción a una ampliación de capital aunque se modifique el neto patrimonial de la empresa no procede de las actividades propias del objeto social de la empresa sino de una relación contractual y de las circunstancias existentes entre la entidad económica de producción y su propietario.

---

<sup>76</sup>Incluir partidas del resultado en el balance. Esta práctica según Penman (1997, 120) era la tendencia de la agenda del FASB en un futuro si no se hubiera emitido el SFAS No. 130.

Solamente el FASB requería que se presentara el saldo acumulado de estas partidas en el patrimonio neto, lo que planteaba dudas acerca de su conceptualización como partidas del balance que alteraban el patrimonio neto de la empresa. De ahí que se hiciera uso del término ‘comprehensive income’ presentado en el SFAC 3, pero inherente en el SFAC 1. Por consiguiente, el primer paso después de definir el concepto de resultado global era la definición de sus componentes, su clasificación, presentación en los estados financieros, ... Este es el campo de la nueva norma del FASB.

Pero no solo la existencia de las partidas intermedias justifican por sí solas el SFAS 130 con el objetivo de conseguir cierta coherencia conceptual. Desde principios de los ochenta lleva el FASB desarrollando una norma relativa a la contabilización de los instrumentos financieros que fuera aceptada, como expusimos anteriormente. A la vez que emitió el borrador del SFAS 130 también presentó el relativo a los instrumentos financieros, en un intento de justificar su contabilización dentro de un nuevo estado financiero en las cuentas anuales. Como profundizaremos más adelante, se aprobó el SFAS 130 porque era la justificación a la difícil contabilización de las diferencias surgidas por determinados instrumentos financieros al valorarse al precio de mercado.

Por otro lado, creemos interesante incidir de manera más explícita y conocer las diferencias entre el borrador y la norma (la normativa ideal inicialmente propuesta y la finalmente aprobada). El SFAS 130 fue aprobado por cinco de los siete miembros de la Junta Directiva del FASB. Dos de ellos habían expresado su crítica fundamentándose en las importantes diferencias entre el borrador y la norma aprobada finalmente. En concreto se destacan las siguientes diferencias:

1ª... En el SFAS se permite a las empresas dar menos relevancia a las partidas intermedias que antes de su aprobación. El problema estriba en que la Junta Directiva del FASB no expone criterios para delimitar las partidas que forman parte del resultado global para diferenciarlas de aquellas que se incluyen dentro del resultado neto. De este modo, las partidas del resultado neto no son conceptualmente diferentes de las del resultado global. Así creen que aquellas partidas que conforman

“otros cambios en el neto” pueden ser tan significativas para medir la rentabilidad económica y financiera de la empresa como aquellas partidas del resultado global que están actualmente midiendo el resultado neto. Así, la comparabilidad y la neutralidad de la información presentada se ve negativamente afectadas si algunas partidas del resultado global son emitidas en la presentación de la rentabilidad económica o financiera de las empresas.

2ª... Los miembros de la Junta Directiva del FASB que critican la resolución de la norma final requerían que el SFAS dispusiera de la necesidad de que las partidas de “otros cambios en el neto” sean presentadas en un estado de rentabilidad financiera, preferentemente en uno sólo, donde el resultado neto sea parte del resultado global. Si el objetivo inicial y principal del proyecto del resultado global es incluirles dentro de la rentabilidad empresarial y éste no se cumple, dicho objetivo parece haberse modificado. Se trataba de aumentar de forma significativa la claridad (visibility) de esas partidas intermedias pero por el texto aprobado finalmente no parece que se haya alcanzado. En el borrador no se incluía la tercera opción pero finalmente fue añadida. Para Brackney (1997, 19) *“añadir la tercera opción ha sido probablemente el aspecto más controvertido de la nueva norma”*.

Lo más probable es que la mayoría de las empresas cumplirán los requisitos de esta norma dando la información requerida en un estado de cambios en el patrimonio neto, lo que se opone a la presentación de éstas en el estado de rentabilidad; lo que a su vez va consecuentemente en detrimento del aumento de la claridad y la importancia del resultado. En cualquier caso, es inapropiado relegar ciertas partidas del resultado global a menor escalón que otras partidas del resultado global pero incluidas también dentro del resultado neto.

3ª... Otro objetivo del borrador era animar a los usuarios de los estados financieros a centrarse en los componentes que constituyen el resultado global más que en limitar sus análisis solamente a las cifras registradas como resultado neto y ganancias por acción. En el borrador se requería el PER global (sobre el resultado global) pero no se requiere en el pronunciamiento oficialmente aprobado. El Comité de la AAA (1997, 118) también está a favor de proporcionar en los estados financieros “las ganancias totales por acción” (reporting a comprehensive earnings per share).

4ª... Otro objetivo presentado en el borrador era el de requerir la presentación en un elemento de los estados financieros de todos los componentes del resultado global en uno o en dos estados de rentabilidad del ejercicio en aquellas partidas reconocidas o contabilizadas. Sin embargo, la norma -según los críticos- proporciona menos, si es que proporciona alguno, criterios racionales para explicar igual que el borrador que el resultado global es claramente una medida de rentabilidad financiera. Sin embargo, en los párrafo del 58 al 67 la Junta Directiva ha concluido que no requiere ni exige la presentación del resultado global en un estado de rentabilidad como puede ser la cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias. Se deja libertad a la empresa para decidir dónde presentar el resultado global. No obstante, parece existir una pequeña contradicción cuando en el párrafo 67 se expone la superioridad conceptual de la revelación del resultado global en un estado de rentabilidad. El comité de la AAA (1997, 119) muestra sus preferencias por la presentación de la rentabilidad en un sólo estado financiero pero que es bueno mantener la opción de dos estados para realizar la transición.

5ª... Finalmente, basado en las conclusiones del consejo, parece que una norma futura para contabilizar los instrumentos financieros y sus derivados probablemente producirán unas ganancias y pérdidas verdaderas que no sean incluidas en el cálculo del resultado neto cuando ocurran, sino como partidas de "otros cambios en el neto". Y si el borrador de derivados e instrumentos financieros acometía aumentar la visibilidad y entendimiento de esas transacciones y sus efectos en la rentabilidad y posición financiera, la solución final del SFAS 130 parece una contradicción. Así, es inapropiado, particularmente, cuando el potencial de los derivados financieros en una empresa tiene efectos importantes en la rentabilidad; se trata pues de un asunto de especial relevancia.

En resumen, lo que se plantea en la crítica<sup>77</sup> a la norma definitiva es que no se aprobó una respuesta clara e inequívoca a las necesidades y deseos de los usuarios de los estados financieros a la hora de presentar claramente todas las partidas del resultado global.



### 7.2.2.c) Contenido de la norma.

El SFAS 130 destaca, entre otras cosas, por ser una norma complementaria al marco conceptual del FASB. No modifica la clasificación dispuesta para el resultado neto debido, para Wilson y Waters (1998, 44), a que de este modo se ayudaría “a preservar la familiaridad para los usuarios”. Ante la falta de comprensión del término ‘resultado global’ se hacía imprescindible para los usuarios de la información externa un análisis más detallado y profundo de dicho término. Además, tiene una orientación global destinada para cubrir propósitos generales (a full set of general-purpose financial statements) de todos los usuarios de los estados financieros. Es una orientación generalista que no se decanta por unos usuarios en detrimento de otros.

Esta norma se aplica a todas aquellas empresas<sup>78</sup> que deban presentar todos los estados financieros. Y el estado del resultado global es un estado primario, al mismo nivel que el balance o la cuenta de resultados tradicional. También se puntualiza que para llevar a cabo esta norma “no se requiere ningún formato específico” salvo:

- a) clasificar las partidas intermedias en función de su naturaleza.
- b) presentar separadamente el saldo de las partidas intermedias de las ganancias retenidas y del capital desembolsado recogidos en el balance.

El resultado global incluye todos los componentes ajenos a los propietarios que sean reconocidos en el ejercicio en el que se produzcan (pa. 14), siguiendo la tendencia del SFAC 3. Esta norma requiere que TODOS los componentes del resultado global sean presentados en el estado financiero del ejercicio en el que se reconozcan<sup>79</sup>. Prevalece el criterio del reconocimiento frente al de realización. Aparte

---

<sup>77</sup>Mientras muchos encuestados sobre el borrador afirmaron que los usuarios estaban confusos por la presentación del resultado global; los usuarios que testificaron en las vistas públicas del proyecto negaron que ese hubiera sido el caso.

<sup>78</sup>Existen, sin embargo, excepciones como son las sociedades de inversiones mobiliarias, los planes por prestaciones de jubilación definidos y otros planes por prestaciones de jubilación de los empleados que están exentos según el SFAS No. 102 “*Statement of Cash Flows - Exemption of Certain Enterprises and Classification of Cash Flows from Certain Securities Acquired for Resale*”. Tampoco se incluirán las organizaciones sin ánimo de lucro, ya que éstas regulan sus informes financieros mediante el SFAS No. 117 “*Financial Statements of Not-for-Profit Organizations*”.

<sup>79</sup> Cf. Stevens (1997, 61).

del resultado neto o “net income” también existen otras variaciones de neto que no surgen de las transacciones con sus propietarios. Se trata de una serie de partidas que hemos denominado intermedias o mixtas: “*otras partidas del resultado global*” (OCI). Agrupa ingresos, gastos, ganancias y pérdidas que bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados se incluyen en el resultado global pero se excluyen del resultado<sup>80</sup> neto. Lo que sí nos parece curioso es que desde que se publicó el SFAC 5 en 1984 hasta que se emitiera el SFAS No. 130 en 1997 estuviera indefinido el término de resultado global y no se estableciera ninguna modificación de ese marco conceptual, para dejar delimitado un concepto tan importante.

Sí consideramos muy válido el replanteamiento a la hora de la presentación del resultado de la empresa ya que conceptualmente la práctica hasta la publicación de ese pronunciamiento en Estados Unidos era inconsistente. Anteriormente algunos cambios del patrimonio neto se incluían en los resultados de explotación, mientras que otros se incluían en el patrimonio neto directamente dentro del balance. Se trata de unificar criterios y dar consistencia a las definiciones del resultado que integran el marco conceptual de la contabilidad financiera en el país de referencia. Ello incidirá positivamente en las decisiones que tanto los prestamistas como inversores, trabajadores, analistas... deban realizar para calcular el rendimiento de las actividades de las empresas, el momento del reconocimiento y la magnitud de los flujos de caja futuros. El resultado global debería haber sido una medida de la rentabilidad (que sería lo ideal) pero se justifica en no serlo porque el FASB todavía no había desarrollado los temas relativos a su reconocimiento y valoración.

Otra consideración es que se evita presentar en los estados financieros la cifra total y única del resultado global ya que probablemente tenga una comprensión ilimitada sobre las actividades de la empresa. La información sobre sus componentes es más importante que el saldo del resultado global. Y aprovechando esta recomendación, lo mismo ocurre con la cifra del resultado neto ya que no es igual que

---

<sup>80</sup>De este modo se viene a especificar lo que ya se adelantaba someramente en el párrafo 40 del SFAC No. 5: “*lo mismo que una diversidad de términos son usados para resultado neto en la práctica actual, el Consejo anticipa que el total de cambios en el neto no procedentes de los propietarios, pérdidas*”

una empresa tenga, por ejemplo, pérdidas coyunturales que pérdidas continuadas, ni que éstas provengan de unas dietas excesivas o de una inversión mal calculada. Es la configuración de estas partidas la que agrega valor añadido a una mera agregación de cuantías.

En resumen, el resultado global es la suma del resultado neto y de una serie de partidas intermedias que configuran todas las variaciones del patrimonio excepto las relativas a sus propietarios (pa. 15). El resultado neto<sup>81</sup> sigue diferenciando entre resultado de operaciones continuadas, acabadas, extraordinarias y variaciones acumuladas de cambio de principios contables (pa. 16). Según lo expuesto en el SFAC 5 el concepto de beneficio (“earnings<sup>82</sup>”) se diferencia del resultado neto (“net income”) por no incluir el efecto acumulado de cambios en los principios contables durante el ejercicio contable, partida tal que se sí se incluye en el concepto de resultado neto. El SFAS No. 130 en un intento de simplificar la tarea de identificar los componentes de la información financiera agrupa las partidas del ejercicio actual con aquellas de períodos anteriores, según exponen Cope, Johnson y Reither (1996, 9).

Otra cuestión importante es el requisito de una serie de ajustes llamados “ajustes de reclasificación” (reclassification adjustments) para evitar la doble contabilización de las mismas cuantías tanto en el resultado contable como en el resultado global (pa. 18). Existen partidas que se reconocen contablemente, cuando aún no se han realizado, en el resultado global. Posteriormente, se realizan y es cuando se deben contabilizar dentro del resultado neto. Esa cuantía reconocida en ejercicios anteriores se tendrá que deducir de “otros cambios en el neto” cuando forme parte del resultado neto, para evitar contabilizar dos veces la misma magnitud. Por ejemplo, existe una inversión financiera temporal en el balance de una empresa por 100 u.m. en

---

*globales y otros términos equivalentes serán usados en los estados financieros futuros para nombrar al resultado global”.*

<sup>81</sup>La conceptualización de beneficio no se realiza en el SFAS No. 130 por sobreentenderse sinónimo de resultado neto; eso sí, teniendo en cuenta la matización sobre cambios en los criterios contables fundamentales. El SFAS No. 16 sobre ajustes de ejercicios anteriores expone que estas partidas de cambios en los principios contables no se incluían en el resultado neto, aunque sí sus efectos acumulados.

<sup>82</sup>El término “earnings” no está completamente analizado o descrito por el FASB. De ahí su consideración como: “ill-defined” component of comprehensive income, según Penman (1997, 120).

el año X0. Suponemos que todos los años conseguimos 1.000 u.m. de resultado neto. Si en ese ejercicio ha aumentado su cotización a 110 u.m al cierre del ejercicio deberemos reconocer una ganancia no realizada, pero sí reconocida en ese ejercicio, de 10 u.m. dentro de las partidas intermedias del estado del resultado global. Sin embargo, si al ejercicio X1 la cotización es de 115 y al final del ejercicio decidimos venderlas, su contabilización es la siguiente:

CUADRO 49

Partidas intermedias	Antes impuestos	Impuestos 30%	Neto de impuestos
al final del año X0	13	3	10
al final del año X1	6,5	1,5	5
Ganancias totales no realizadas aún	19,5	4,5	15

Las cuantías registradas en la cuenta del resultado neto y el resultado global son:

CUADRO 50

	X0	X1
<b>Resultado neto:</b>		
Ganancias por la venta de valores negociables		19,5
Gasto por impuestos		(4,5)
Ganancia neta realizada en el ejercicio	0	15
<b>Otros partidas intermedias:</b>		
Ganancias no realizadas del ejercicio, netas de impuestos	10	5
Ajustes de reclasificación	0	(15)
Ganancia neta	10	(10)
<b>Saldo del resultado global</b>	<b>10</b>	<b>5</b>

Los ajustes de reclasificación se deberán realizar para cada grupo de partidas intermedias excepto para el mínimo por prestaciones de pensiones (pa. 19). Los ajustes por planes de pensiones mínimos siempre se presentarán netos. Ese trasvase de información desde el resultado global al resultado neto lo realizan los ajustes de reclasificación, que se pueden recoger tanto en la memoria como en el mismo estado, brutos o netos. Se justifica según Warfield (1997, 118) porque son “*el resultado de una nueva medición (re-measurement) más que de una transacción de mercado*”. Si se elige presentar las cuantías brutas, los ajustes de reclasificación se pueden presentar de dos maneras, como exponen Fitzsimons y Thompson (1996, 101-102):

- a) como parte de la clasificación de las partidas intermedias “otros cambios en el neto” para cuyas partidas se realizan los ajustes, tales como dentro de una clasificación para ganancias y pérdidas de valores negociables no realizadas aún.
- b) como una clasificación separada consistente únicamente en que ese ajuste de reclasificación se exponga con el resto de los ajustes del ejercicio.

El comité del AAA (1997, 118) considera que la presentación de las partidas brutas “*es preferible porque proporciona información que algunas veces no está disponible bajo la presentación neta, por ejemplo, los efectos de las ganancias y pérdidas realizadas y no realizadas*”. Cuando se realice una presentación separada de los ajustes de reclasificación se deben mostrar cada uno de dichos ajustes; por ejemplo, un ajuste por ganancias o pérdidas realizadas del ejercicio en valores negociables se deberá presentar separadamente de aquél por conversión de moneda extranjera.

Por último en este apartado, en cuanto a la presentación en los estados financieros del resultado global (pa. 22-27) se responde a las preguntas que no quedaban respondidas en el marco conceptual:

1º... Independientemente del formato, el resultado global así como sus componentes se deberán presentar en un estado financiero con la misma prominencia que el resto de los estados financieros que constituyen el conjunto total de los mismos.

2º... No se requiere ningún formato específico salvo que el resultado neto sea un componente más del resultado global.

3º... Tres son las opciones de exposición del resultado global:

a) *Estado financiero de rentabilidad único*: como una cuenta de pérdidas y ganancias expandida. Seguidamente al saldo del resultado neto se añadirán las partidas intermedias y se configurará mediante la suma de estas dos magnitudes el resultado global como saldo de la “cuenta del resultado neto y del resultado global”.

b) *Nuevo estado financiero*: se podrían presentar, por un lado, la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional y, por otro, el estado del resultado global. Este último se iniciaría con el resultado neto al que se le irían agregando el resto de las partidas intermedias originadas en el ejercicio.

c) *Estado de cambios en el neto*: se trataría de recoger dentro de todos los cambios del neto el originado en el ejercicio, además de las ampliaciones de capital, del resultado retenido, los dividendos... siguiendo la tendencia de la NIC 1' y del FRS-2 de Nueva Zelanda. Es probable que la mayoría de las empresas americanas adopten esta opción porque está más cercana a la práctica actual. En concreto cuatro empresas de las 30 Dow-Jones (Alcoa, General Motors, Goodyear y McDonalds) eligieron adoptar el SFAS 130 en 1997 y ninguno de ellas eligió otra opción<sup>83</sup>.

En relación a la presentación del resultado global en el balance se expondrá el saldo del resultado neto por un lado y el saldo total de las partidas intermedias por otro bajo la rúbrica "partidas intermedias acumuladas" (accumulated other comprehensive income). Franz et all (1998, 54) matizan que "*conceptualmente, esta cuantía representa los beneficios retenidos procedentes de OCF*". También puede elegirse esta presentación, alternativamente, en el ECN y en el anexo o memoria.

Y del mismo modo, siguiendo el APB Opinion No. 28 en la presentación de los estados financieros intermedios una empresa puede presentar el total del resultado global en los estados financieros abreviados de los períodos intermedios emitidos a los accionistas. Es decir, que el SFAS No. 130 requiere esta presentación del resultado global pero no información sobre los componentes individuales de las partidas intermedias como parte de los datos que forman parte de los estados financieros trimestrales, cuatrimestrales...

#### 7.2.2.d) El resultado global y sus componentes.

El SFAS 130 es la primera norma que se encarga de analizar y recoger las partidas intermedias ya que aunque el concepto de resultado global estuviera definido no se exponían las partidas que lo conformaban. Antes de que esta norma entrara en vigor se requería a determinadas empresas que presentaran información de los saldos acumulados de partidas que, suponiendo variaciones en el neto, evitaban su paso por

---

<sup>83</sup> Cf. Franz et all (1998, 60).

la cuenta de resultados. Como afirman Smith y Reither (1996, 15) *“un examen de los estados financieros de varias industrias revelan la considerable diversidad y poca consistencia cuando esos balances y cambios en ellos son presentados”*. Así sucede que algunas empresas agregaban partidas al patrimonio neto o a balances de aquellas partidas dentro de las ganancias retenidas o de la prima de emisión, lo que causaba dificultades para sus usuarios a la hora de clasificar la información que tenían que utilizar para analizar la rentabilidad de la empresa.

El resultado global supone un cambio en el patrimonio neto pero surge la pregunta de qué constituye el resultado global. El tema está incluido dentro de la teoría contable y en concreto con el concepto de entidad contable, en la diatriba de los enfoques “entidad” versus “propietario”. En Estados Unidos, como recoge Penman (1997, 123) *“la separación entre propiedad y control es típica y los estados financieros sirven al objetivo nacional de buen funcionamiento del mercado de capitales donde las acciones son una gran parte del volumen de negocios”*. Esto sugiere defender el punto de vista de la propietario. Dada la globalidad de los mercados financieros, la separación entre propietario y empresa, además de otros muchos factores, conllevan que el enfoque “entity” (entidad) tenga cada vez más justificación. El resultado global contribuye a configurar este enfoque ya que no se trata de calcular el resultado que puede repartirse a los accionistas -sin vulnerar el equilibrio financiero y económico del negocio- sino de aquél beneficio generado por la empresa que evalúe su éxito o fracaso en el ejercicio.

Por otro lado, las características que delimitan, justifican y perfeccionan la definición del resultado global según el Comité de la AAA, recogidas por Penman (1997, 121- 123), son las siguientes:

1.- El resultado global es importante porque diferencia entre la creación de valor y la distribución de valor. En función de la distinción entre los conceptos de capital y resultado que ya iniciara Fisher y posteriormente, Miller y Modigliani, se distingue entre creación de valor en un empresa (resultado) y la distribución de valor (dividendos), ya que esa distribución no crea valor. El valor es creado a través de las operaciones de la empresa en el ejercicio de su

ciclo de explotación. La contabilización del resultado global debe reconocer todas las fuentes de creación de valor en una cifra, pero es inconsistente incluir en el balance partidas del resultado. En algunas legislaciones como la española el resultado contable se confunde con la cuantía distribuidora de valor; esto es, según nuestras normas el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias es el resultado repartible que podría distribuirse entre sus propietarios sin descapitalizar la empresa.

2.- El resultado global satisface la demanda de la teoría de la valoración contable, aumentando la utilidad de la contabilidad del resultado para valorar el patrimonio neto y evaluar la rentabilidad de la dirección de la empresa. Estudios empíricos demuestran que la información contable es importante para la previsión futura del valor del patrimonio. Los excesos de las ganancias alcanzadas para la valoración relacionada con el resultado global mediante la fórmula tradicional del resultado residual de la empresa, que es el precio del patrimonio neto. Es el valor actual en libros del patrimonio neto más el valor presente del resultado residual global en el futuro. Con esta teoría el fondo de comercio económico es igual al valor presente del resultado residual futuro y esto puede ser calculado solamente si el resultado es global.

Además, si la presentación del resultado en los estados financieros es la más útil para calcular el precio del patrimonio neto, el resultado debe ser global, y no parcial en función de criterios subjetivos dictados por determinadas normas.

3.- La presentación en los estados financieros del resultado global obliga a cumplir los mismos criterios para los usuarios como para los preparadores de los estados financieros. De este modo, la dirección de la empresa podrá conocer todos los factores que afectan a la riqueza de los propietarios. Todo ello va a permitir que los organismos emisores de normas eviten aprobar nuevas normas que presenten sus efectos a través del patrimonio. Se intenta conseguir que la coherencia conceptual sea el fundamento de las normas actuales.



4.- El resultado global rentabiliza una clara articulación de la cuenta de pérdidas y ganancias, del balance y del estado de flujos de caja. A través del resultado global se separan claramente las partidas que pertenecen al balance de aquellas que forman parte de la cuenta de pérdidas y ganancias. La representación fiel del resultado alcanza una conclusión más exacta. La revelación del resultado también implica ser más transparente. Cuando el resultado se mide globalmente la tarea de reconciliar sucesivos valores contables es más fácil. Además conlleva que el cálculo de los flujos de caja sea más apropiado identificando las partidas propias del resultado contable o del balance, siempre que se calcule el resultado global.

5.- Por último, el modelo del resultado global podría ser un primer paso para la armonización internacional del resultado contable. La presentación de los estados financieros con el resultado global ayuda a reconciliar las cuentas a través de los países. Si el concepto de resultado es el mismo, la reconciliación implica diferencias en la contabilización del resultado pero no diferencias en la definición de este concepto.

Por todo ello tenemos que reconocer la importancia que la delimitación del resultado global tiene a la hora de presentar la información financiera de las empresas. Penman (1997, 126) añade que *“la presentación del resultado global en los estados financieros es un tema de ‘dibujar la línea (divisoria)’ entre la cuenta de resultados y el balance”*. La diferencia entre el resultado global y el resultado contable *“tiene sus raíces en el antiguo debate entre la rentabilidad de explotación y el concepto del resultado todo-incluido”*, como recogen Johnson et al (1995, 130). Y antes de publicarse el SFAS 130 debido a las excepciones realizadas en ciertas normas este debate todavía continuaba abierto.

Pero no se trata solamente de que se conozca el saldo del resultado global sino también de saber cómo se configura en el ejercicio. De este modo, se facilitará la comprensión del saldo final. Tanto es así que esta norma no trata de añadir o exigir más información a los estados financieros de las empresas ya que como exponen

Foster y Hall (1996, 16) “*toda la información está siendo recogida ya actualmente*”; todo lo que se pretende es que la misma información de siempre sea presentada con coherencia. El coste<sup>84</sup> de adaptarse a esta norma no es pues un efecto a tener en cuenta en este caso. A la hora de interpretar informes financieros es más útil conocer cómo se compone y constituye el resultado global que una cifra-resumen. Una única cifra proporciona menos información que poder analizar cómo se constituye y fundamenta aquella.

En concreto, la presentación en los estados financieros del resultado contable de una empresa en un ejercicio se puede exponer como sigue:

Resultado neto	<b>Resultado neto</b>
+ Otras partidas de neto <sup>#</sup>	■
Resultado global	<b>= Resultado global</b> ■

O bien de manera desglosada:

Ingresos ordinarios  
 - Gastos ordinarios  
 = Resultado ordinario  
 + Ganancias extraordinarias  
 - Pérdidas extraordinarias  
 = GANANCIAS o EARNINGS  
 ± Efecto acumulado de los cambios en los principios contables durante el ejercicio.  
 = RESULTADO NETO o NET INCOME  
 ± otros cambios en el neto  
 = RESULTADO GLOBAL o COMPREHENSIVE INCOME.

En relación a los componentes del resultado global se deben clasificar según su naturaleza. Actualmente en los informes financieros de Estados Unidos se aconseja mostrar separadamente las partidas en moneda extranjera, los ajustes por planes de pensiones mínimos y las ganancias y pérdidas no realizadas de ciertas inversiones en

<sup>84</sup> En el párrafo 126 del FAS 130, dentro del apéndice A, se expone que “*el coste y puesta en marcha asociada con la implementación de este pronunciamiento debería ser mínimo y que, con excepción de los ajustes de reclasificación, una empresa tendrá que presentar la información actualmente disponible en un formato diferente*” El coste es un aspecto que tiene una gran relevancia en la aprobación o no de otros pronunciamientos.

<sup>#</sup> Si una empresa no tiene partidas que conforman el “otras partidas del neto” no será necesaria la presentación del resultado global, puesto que éste coincide con el resultado neto.

valores negociables de renta variable, entre otras. Estos son, siguiendo a Fitzsimons y Thompson (1996, 98) y a Smith y Reither (1996, 15-18):

A) *AJUSTES DE MONEDA EXTRANJERA*, que surgen por la aplicación del pronunciamiento número 52 del FASB y pueden ser de dos tipos:

- *Ajustes por conversión de moneda extranjera*: son inherentes al proceso de transformación de los estados financieros de una entidad extranjera de una divisa extranjera a dólares USA. De este modo se incorporan los estados financieros de las empresas extranjeras a los de las compañías americanas, bien por consolidación, combinación o por el método de puesta en equivalencia. (Statement 52 par. 20b)
- *Ganancias y pérdidas por conversión de moneda extranjera*: son el resultado del efecto de las variaciones de los tipos de cambio en transacciones en divisas, exceptuando las realizadas en moneda funcional, es decir, aquella en la que la empresa realiza sus actividades. En función de lo establecido en el SFAS No. 52 estas ganancias o pérdidas no están incluidas en el resultado neto del ejercicio pero si son reveladas y acumuladas en un componente separado del patrimonio neto hasta la venta o liquidación de la inversión neta de la empresa extranjera. Igualmente, las ganancias o pérdidas derivadas de la transacción que cubre el compromiso de moneda extranjera o que cubre una inversión neta en una empresa extranjera se registrará en el mismo componente separado del patrimonio neto<sup>85</sup>. El borrador del SFAS requería que los cambios en el balance de ese componente separado del patrimonio neto se debía incluir como partida intermedia dentro de “otros cambios en el neto”. (Statement 52, par.20a)

En cualquier caso tenemos que tener en cuenta que el signo, positivo o negativo, del ajuste dependerá de la tendencia relativa del dólar en relación con la moneda extranjera de referencia en cada país particular en el cual la empresa haya invertido. Muchas empresas con ambiciones multinacionales obtienen importantes cuantías por esta situación pero hay casos en los que no se presentan estos ajustes puesto que tienen operaciones con empresas extranjeras en países donde el dólar americano es la moneda funcional, lo que presupone incluir las ganancias y las

pérdidas resultantes por las diferencias de tipos de cambio dentro del cálculo del resultado contable. De este modo, aquellas empresas no tienen que presentar en los estados financieros ajustes por conversión de moneda extranjera dentro del patrimonio neto de la misma.

Sin embargo, tenemos que tener en cuenta lo que Cope, Johnson y Reither (1996, 8) señalan sobre esta partida que recoge ganancias o pérdidas netas acumuladas procedente de la conversión de moneda extranjera al afirmar que *“esas partidas no son ganancias ni pérdidas verdaderas. Son solamente las cuantías por las cuales el balance muestra claramente el saldo por el cual los activos y pasivos de una operación extranjera son convertidos a un tipo de cambio pero no las cuentas del patrimonio neto de los propietarios”*. Y seguidamente exponen que *“aunque esas ganancias y pérdidas son difíciles de imaginarse como componentes del resultado, bajo la metodología específica de la conversión especificada por el SFAS 52 no tenemos otra elección”*.

B) *GANANCIAS Y PÉRDIDAS NO REALIZADAS EN VALORES NEGOCIABLES DISPONIBLES PARA LA VENTA*, resultan de la aplicación del SFAS 115. Bajo este pronunciamiento, se requiere a las empresas clasificar sus inversiones de valores de renta fija y variables como: -comerciales o de explotación (trading securities), -inversión financiera temporal (available-for-sale) y -inversión financiera permanente (held to maturity).

Esta clasificación es importante porque conlleva un criterio de valoración específico. Los valores negociables clasificados como inversión financiera permanente son valorados y presentados en los estados financieros en el balance al coste de amortización o valor de reembolso. Por su parte aquellos valores negociables clasificados como de explotación o como inversión financiera temporal se valoran y se presentan en los estados financieros al valor razonable ('fair value', que generalmente

---

<sup>85</sup>Según lo expuesto en el borrador sobre instrumentos financieros la parte del cambio en el valor razonable equivalente a las transacciones en moneda extranjera se registrará en “otros cambios en el neto” como parte del ajuste por conversión.

coincide con el valor de mercado). De esta valoración resultan las ganancias y las pérdidas no realizadas que pueden ser presentadas de dos maneras diferentes:

a) como ganancias y pérdidas no realizadas en valores negociables de explotación a incluir en el resultado neto y

b) como ganancias y pérdidas no realizadas de inversiones financieras temporales por su cuantía neta en un partida separada del patrimonio neto. Cuando éstas son vendidas o enajenadas de cualquier otra manera la ganancia o pérdida total se realizará y entonces se podrá incluir dentro del resultado neto del ejercicio. Por la aplicación de este pronunciamiento se modificará lo anteriormente dicho y tanto las ganancias como las pérdidas no realizadas de inversiones financieras temporales serán registradas como un componente de “otros cambios en el neto” o partida intermedia.

Como exponen Cope, Johnson y Reither (1996, 8) *“ese tratamiento tiene el efecto de presentar la cartera de valores en el balance al valor de mercado pero reconociendo las ganancias y las pérdidas en la cuenta de pérdidas y ganancias estrictamente al criterio del coste”*. Seguidamente exponen la idea de que a pesar de las diferencias existentes entre ganancias y pérdidas realizadas respecto a las no realizadas se deben incluir en el resultado global de tal manera que puedan ser evaluadas por sí mismas. *“Este asunto es importante para el FASB, el IASC y otros cuerpos emisores de normas y la SEC a la hora de considerar cuándo proponer que la empresa presente sus estados financieros al valor de mercado (mark-to-market accounting)”*.

En general, se contabilizan dentro de las partidas intermedias tanto las ganancias como las pérdidas por cambios en el valor de mercado de un contrato de futuros calificado como una cobertura de un activo, a menos que no exista una correlación elevada. Otras partidas a incluir como componentes del resultado global son las ganancias y pérdidas por tenencia aún no realizadas procedentes de valores negociables destinados a la venta, es decir, de inversiones financieras temporales y de aquellas que resulten de las transferidas desde el largo plazo (held-to-maturity category) hasta el corto plazo (available-for-sale category). Por último, también forman parte de otras partidas del resultado global determinadas disminuciones o

incrementos en el valor de mercado de valores negociables a corto plazo previamente amortizados como minoración (SFAS 115, párrafo 16).

C) *AJUSTES POR OBLIGACIONES DE PENSIONES MÍNIMAS* (Minimum Pension Liability Adjustment) relacionados con los planes de pensiones por prestaciones definidas y que resultan de la aplicación del SFAS 87. Bajo este pronunciamiento, una empresa norteamericana debe reconocer en su balance una cuantía al menos igual a su obligación mínima en relación a prestaciones futuras con sus empleados. Esa obligación mínima se calcula comparando el valor de mercado de los activos del plan con el compromiso de la prestación acumulada (is calculated by comparing the fair value of plan assets with the accumulated benefit obligation ABO<sup>86</sup>). Si ese compromiso de prestación acumulado excede al valor de mercado de los activos, la empresa deberá reconocer en el balance una obligación que es al menos igual al compromiso de prestación acumulado no dotado de fondos (unfunded ABO). El reconocimiento de una obligación adicional surge si el ABO no cubierto existe y

- (1) un activo ha sido reconocido como el coste de la prestación por jubilación pagada por anticipado o
- (2) la obligación ya reconocida como el coste de la prestación por jubilación devengada no cubierta o
- (3) el coste de la prestación por jubilación no devengado o pagado por anticipado no haya sido reconocido.

Los activos y obligaciones reconocidos son una función del coste de las pensiones periódicas netas comparadas con la cuantía de contribución al plan. Una obligación (coste de la prestación por jubilación devengada no cubierta) es reconocida si el coste de la pensión periódica neta excede de la cuantía contribuida al plan. Un activo (coste de la prestación por jubilación pagada por anticipado) es reconocido si el coste de la prestación por jubilación periódica neta es menor que la cuantía construida

---

<sup>86</sup>El SFAS No. 87 define el compromiso de la prestación acumulada como el valor actual actuarial de los derechos a prestaciones (si son adquiridos o no) atribuibles por la fórmula de las prestaciones por jubilación y basados en el servicio al empleado y la compensación (si es aplicable) anteriormente a esa fecha.

al plan. Si el coste del pensión periódica neta es igual a la cuantía contribuida al plan no existirá ni activo ni obligación.

Si se exige una obligación adicional podría ser válido un ajuste en el patrimonio neto. Y esto surge cuando:

- cuantía de costes del servicio = obligación adicional; se reconoce como activo intangible. Los activos intangibles, sin embargo, no pueden exceder de la cuantía de los costes<sup>87</sup> no reconocidos.
- cuantía de costes de la prestación anteriormente no reconocida < obligación adicional: el exceso (el cual representaría una pérdida neta no todavía reconocida como coste de las prestaciones por jubilación periódica) se presentará en los estados financieros como un componente separado (una disminución -a reduction-) del patrimonio neto. Cada período se hace un nuevo cálculo de la obligación adicional y se eliminan o se ajustan, si es necesario, los activos intangibles relacionados así como los componentes separados del patrimonio neto.

Así, se puede reconocer dentro del resultado global el exceso de la obligación adicional de pensiones sobre el coste aún no reconocido del servicio previo (esto es, la pérdida neta aún no reconocida como coste neto periódico de la pensión). Pero la ausencia de un ajuste por obligaciones en prestaciones de jubilación dentro del patrimonio neto no es indicativo de si una empresa esponsoriza un plan de pensiones por prestaciones definidas. En cambio, es indicativo de la existencia fundada de un plan de pensiones por prestaciones definidas, igual a la cuantía del coste del servicio anteriormente no reconocido (unrecognized) asociado al plan. En otras palabras, una empresa puede esponsorizar un plan de pensiones con prestaciones definidas pero no puede presentar en los estados financieros un ajuste por prestaciones de jubilación mínimas en el patrimonio neto. Además, se le requeriría presentar en los estados financieros una obligación por jubilación adicional pero no una obligación por

---

<sup>87</sup>El coste por servicios anteriores (prior-service cost) es el coste de las prestaciones retroactivas garantizadas en una enmienda (plan amendment). El coste de las prestaciones retroactivas no reconocidas es la parte del coste por servicios anteriores que aún no ha sido reconocido como una parte del coste de planes de pensiones netos.

prestación mínima en el patrimonio neto, porque la cuantía de la obligación adicional no excede del coste del servicio anteriormente no reconocido.

El saldo acumulado de la obligación por prestación de jubilación mínima siempre disminuye el patrimonio neto. Bajo las expectativas creadas por el borrador, el cambio en ese saldo estaría registrado como un componente de “otros cambios en el neto”. Podría aumentar o disminuir el resultado global, dependiendo de si el saldo en el neto aumenta o disminuye. De hecho, la cuantía expuesta en las partidas intermedias sería bastante volátil porque una empresa reconocerá un ajuste (disminuye el neto y disminuye el resultado global) en un ejercicio y puede cambiar completamente ese ajuste (incremento del neto y aumenta al resultado global) en el siguiente ejercicio. En cualquier caso, estos ajustes por obligaciones de prestaciones por jubilación mínimas en el patrimonio neto no son, por regla general, corrientes en las empresas.

Resumiendo, la justificación de estos tres bloques de componentes del resultado global es para dar más claridad y transparencia a los resultados cuando es presentado el resultado global en un estado de rentabilidad, si bien esta versión se suavizó en el pronunciamiento finalmente aprobado. Smith y Reither (1996, 19) exponen que *“la recomposición de la información financiera muestra que las empresas son mucho más fácilmente comparables -dentro y entre empresas- cuando las partidas de “otros cambios en el neto” están expuestas en un formato lógico y fácil de entender”*. No cabe duda también que aunque la información sobre “cambios en el neto” está actualmente disponible en los estados financieros, esa información no se presenta consistentemente entre las empresas. A menudo, está desagregada de tal manera que la cuantía de los componentes individuales de las partidas intermedias son difíciles de determinar. Son cuantías que deberían ser mostradas para evaluar al rentabilidad total de la empresa porque resultan de las decisiones económicas y de las actividades de la empresa.

También se prevía en el borrador de junio de 1996 *“Accounting for Derivate and Similar Financial Instruments and for Hedging Activities”* relativo a la contabilización de instrumentos financieros y derivados especulativos y de cobertura



que todas aquellas ganancias o pérdidas de derivados financieros designados como de cobertura (de la exposición de flujos de caja variables, 'cash flow hedge') de una transacción prevista se registrará como un componente de los "otros cambios en el neto". Siguiendo a Cope, Johnson y Reither (1996, 9) la mejor valoración de estos instrumentos financieros es al valor de mercado o valor razonable (fair value) y en este proyecto así se plantea para darles más importancia y relevancia. Además, es reconocido que *"la presentación del resultado global está necesariamente relacionada con el proyecto del FASB sobre instrumentos financieros"*, siguiendo a Foster y Hall (1996, 19). Y seguidamente lo justifican señalando que *"un estado del resultado global es el vehículo por el cual los cambios en el valor razonable de los estados financieros pueden ser mostrados en un estado de rentabilidad sin afectar la medida tradicional del resultado neto"*. A favor de esta afirmación están las estadísticas que creen que si los componentes del resultado global vienen a ser más transparentes, los analistas y otros usuarios de los estados financieros darán más importancia a la hora de analizar los componentes individuales a la evaluación de la calidad de las ganancias y a afirmar la probabilidad de que los informes de resultados pasados puedan ser usados para predecir rentabilidades futuras.

La Junta Directiva del FASB cree que las ganancias y las pérdidas aún no realizadas procedentes de ciertos instrumentos financieros deberían presentarse en los estados financieros, frente a aquellos que opinan lo contrario debido a la gran volatilidad de las ganancias asociadas a éstos. Es por ello que se hace necesario conjugar ambas posturas: incluir estas partidas en los estados financieros de las empresas, pero eliminar sus posibles efectos ante sus grandes fluctuaciones. De ahí que expongan los anteriores autores que *"la presentación del resultado global en los estados financieros ofrece un medio de resolver, o al menos mejorar, esas diferencias y avanzar"*.

En noviembre de 1998 se aprobó el borrador sobre instrumentos financieros mediante el SFAS 133<sup>88</sup> *"Accounting for Derivate Instruments and Hedging*

---

<sup>88</sup>Simplemente vamos a exponer las líneas generales de un análisis posterior sobre la contabilización de los instrumentos financieros y su implicación en la conceptualización del resultado global.

*Activities*”. Después de muchos años de deliberaciones, y debido a los requerimientos de los mercados financieros cada vez más globales y necesitados de este tipo de financiación, esta norma se aplicará a todos los derivados. Su principal aportación estriba en el cambio realizado sobre la contabilidad de cobertura, para aumentar la “localización en los estados financieros, la comparabilidad y la comprensión del riesgo de mantener los instrumentos financieros”, siguiendo a Wilson, Waters y Bryan (1998, 26). En relación a la presentación de las ganancias y pérdidas procedentes de los cambios en el valor de mercado de los derivados no considerados como de cobertura nunca se podrán incluir dentro del beneficio neto. Se trata de evitar beneficios volátiles, además de añadirle coherencia conceptual a partidas que no surgen del desarrollo del ciclo mercaderías-dinero-mercaderías. De este modo, una empresa registrará en las partidas intermedias que componen el resultado global las ganancias o las pérdidas originadas de los cambios en el valor de mercado de los instrumentos que cubran operaciones a realizar en el futuro (cash flow hedge).

En todo caso, no queda cerrado el tema del resultado global, su conceptualización, reconocimiento y valoración. Aún debe profundizarse en este concepto<sup>89</sup>.

#### 7.2.2.e) Presentación del resultado global según el SFAS 130

La aprobación de la norma número 130 del FASB supuso un paso en firme hacia la nueva reformulación de las “herramientas” externas de la empresa en cuanto a la presentación de los tradicionales informes anuales, siguiendo la evolución de las empresas y del entorno (se avala una vez más la idea de que existe una clara relación entre la evolución del sistema económico que envuelve a las empresas y los cambios producidos en el sistema contable). Se trata, además, de una exigencia y una necesidad de los usuarios de dichos informes ya que la cada vez mayor proliferación de partidas intermedias entre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias hacía más difícil su interpretación, comprensión y comparabilidad entre las empresas y en el tiempo. Con

---

<sup>89</sup> Cf. Brackney (1997, 19).

este nuevo SFAS, además, se completó la información relativa al resultado vagamente propuesta por el marco conceptual del FASB.

En relación a la presentación del resultado global destaca la excesiva flexibilidad, desde nuestro punto de vista, del SFAS 130 a la hora de llevarlo a la práctica. De ahí que Strickland y Carter (1997, 21) destaquen cuatro áreas donde las empresas deben tomar decisiones cuando cumplan con esta normativa en los estados financieros:

(1) La forma del estado financiero en el que presentar el resultado global. Con relación a este punto tres son las elecciones que se pueden realizar:

1.- el resultado global en un estado de resultado único, donde seguidamente al resultado neto se expondrán “otros cambios en el neto” y después, el resultado global. El estado se denominará “estado del resultado y del resultado global” (a statement of income and comprehensive income). Se añade, pues, a la cuenta de resultados actual una sección separada donde se incluyen las otras partidas intermedias que junto al resultado neto conforman el resultado global.

2.- el resultado global en dos estados de resultados, un estado de resultado neto como la actual cuenta de pérdidas y ganancias y, después, de forma independiente un estado del resultado global (the statement of comprehensive income). Y ese resultado deberá empezar por el resultado neto, al que posteriormente se le añaden las denominadas partidas intermedias. En cualquier caso el SFAS No. 130 no requiere que las empresas utilicen ese término. También se sugiere, según recogen Brauchle y Reither (1997, 43) como sinónimo de resultado global el término “cambios totales en el neto ajenos a los propietarios” (total nonowner changes in equity).

3.- un estado de cambios en el patrimonio neto (the statement of changes in equity) para recoger aquellas partidas que suponen cambios en el neto que -evitando la cuenta de pérdidas y ganancias- no provienen de sus propietarios.

Brauchle y Reither (1997, 43) nos justifican la flexibilidad del FASB. En primer lugar, puede darse el caso de las empresas con una sola partida intermedia no consideren oportuno crear un estado separado de resultado global para exponer esa única partida. Para estos casos puede “ser deseable añadir esa partida al resultado

*neto al final de su ya existente estado de resultados". En segundo lugar, algunas empresas pueden informar de los cambios en su neto a través de notas a los estados financieros, por lo que pueden preferir "presentar el resultado global en un sólo formato-tipo de cuenta de pérdidas y ganancias así como en el estado de cambios en el neto por no tener que ser considerado como estado primario".*

(2) La presentación de los ajustes de reclasificación. también se puede elegir entre tres opciones:

- a) presentarlos como parte de las partidas que componen el resultado global.
- b) exponerlos separadamente dentro de "otros cambios en el neto" en un estado a parte.
- c) en notas o en el anexo de los estados financieros.

(3) La presentación en los estados financieros de los efectos fiscales. Otra elección que deben realizar las empresas es si incluir los efectos de los impuestos en la presentación del resultado global y de los ajustes de reclasificación, mostrando su saldo neto o bien presentar estas partidas antes de impuestos. El comité de la AAA sobre normas de contabilidad financiera (1997, 119) expresa su interés por la presentación de todas las partidas no recurrentes netas de impuestos puesto que las que se incluyen en el resultado neto ya están netas de estos efectos.

y (4) Los estados financieros comparativos. Se debe elegir entre presentar el resultado global en los estados financieros de años anteriores o no hacerlo. El FASB anima a realizar esta adaptación pero no lo exige. Queda a iniciativa de la empresa.

En cuanto a la presentación del resultado global en el balance se puede realizar de forma individual en una sección separada de este estado financiero, o bien dentro del patrimonio neto como el total de las partidas de "otros cambios en el neto" o bien como el total de esas partidas intermedias con detalle en el anexo.

Otras alternativas que puede seleccionar la empresa son las de usar para referenciar al resultado contable ese término o usar otro, del mismo modo que puede

adoptar el SFAS No. 130 en ejercicios anteriores al 16 de diciembre de 1997 (opcional) o bien en ejercicios posteriores al 15 de diciembre de 1997 (exigido).

En resumen, son muchas las alternativas<sup>90</sup> que puede seleccionar la empresa a la hora de aplicar la norma “*Reporting Comprehensive Income*”, hasta un total de 17 posibles elecciones que resumimos en el cuadro 51:

**CUADRO 51**

FORMATO	AJUSTES	IMPUESTOS	COMPARAR	BALANCE	TERMINOS	FECHA
<i>Estado de resultado y resultado global</i>	partidas del resultado global	antes de impuestos	estado de resultado global de ejercicios anteriores	cada partida separadamente en el resultado global	usar el “resultado global”	antes del 16 de diciembre de 1997 (opcional)
<i>Cuenta de PyG y estado de resultado global</i>	clasificación separada en “otros cambios del neto”	neto de impuestos	no presentar el resultado global de otros ejercicios	el total en el neto de “otros cambios en el neto”	usar cualquier otro	después del 15 de diciembre de 1997 (requerido)
<i>Estado de cambios en el neto</i>	en el anexo			el total en otros cambios en el neto dentro del anexo		

Fuente: Reelaborado siguiendo a Strickland y Carter (1997, 22).

En cuanto a la aplicación práctica de esta norma Smith y Reither (1996, 15) desarrollan el efecto del borrador del SFAS 130 en las diez primeras empresas seleccionadas del análisis de Fortune. Se trata de industrias que cotizaron en mercados de valores en el año 1995 (con esta selección se supone que habrá una mayor probabilidad de que posean partidas intermedias). Al presentar el cuadro<sup>91</sup> siguiente, las autoras exponen que el resultado neto se extrajo de la cuenta de resultados en millones de dólares y que las partidas intermedias se han encontrado en el estado de cambios en el patrimonio o en el anexo de los estados financieros:

<sup>90</sup>El formato de exposición del resultado global es una de las cuestiones más importantes, sobre todo, porque es de las primeras consecuencias del SFAS No. 130. El resto de aspectos que vienen a modificarse por esta normativa se analizan después, pero el primer “efecto” inmediato tanto para los que preparan los informes o cuentas anuales de las empresas, así como los estados intermedios como para aquellos que los analizan es su presentación.

<sup>91</sup>Véase Smith y Reither (1996, 16). Nosotros hemos seleccionado opcionalmente las empresas que más variación ha supuesto respecto al resultado neto la inclusión de partidas intermedias para conformar el resultado global.

CUADRO 52

EMPRESA	Resultado neto	Moneda extranjera	Ga/pda. no realizadas	Pensión mínima	Resultado global
NationsBank	1.942	9	460 <sup>92</sup>	0	2.411
First Union	1.403	0	400,50	0	1.803,50
BankersTrust NY	164	(12)	(50)	0	102
Fleet Financial G	416	0	463	0	879
General Electric	6.573	127	1.810	0	8,510
Westinghouse El.	15	4	0.	(258)	(239)
Aetna	251,7	0	1.712,60	0.	1.964,30
General Motors	6.517,10	322,90	249,70	(1.187,90)	5.901,80
ITT	708	224	1.375	0	2.308
Navistar	135	0	0	(90)	45

Fuente: Smith y Reither (1996, 16) y elaboración propia<sup>91</sup>.

Del cuadro 52 se pueden sacar conclusiones muy interesantes. En primer lugar existe una importante variación del resultado global con respecto al resultado neto aunque no sólo en sentido positivo ya que para empresas como *Westinghouse Electric* supone que se modifica desde los 15 millones de dólares de beneficios a una pérdida de 239 millones. Y a la inversa, para empresas como *Aetna* que de 251,7 millones de dólares como resultado neto llega a alcanzar 1.964,3 millones como resultado global, lo que supone algo más de siete veces el resultado contable reflejado en la cuenta de resultados.

Otra consideración relevante obtenida del cuadro 52 es que la partida intermedia que más afecta, por regla general, a la mayoría de las empresas es la de ganancias y pérdidas aún no realizadas, y la que menos la partida de pensión mínima. Sin embargo, ese no es el caso de *General Motors* que reduce su beneficio casi en un 10 por ciento consecuencia principalmente del coste de sus planes de pensiones mínimos. También para esta empresa como para *ITT* sus transacciones internacionales con sus filiales le suponen importantes beneficios a la hora de convertir sus monedas extranjeras, hasta llegar en esta última empresa a suponer un 35 por ciento del resultado neto.

<sup>92</sup>Las cifras en negrita suponen que las partidas de intermedias añadidas al resultado global suponen más de un 20 por ciento del resultado neto.

El SFAS No. 130 trata -según Cope, Johnson y Reither (1996, 8)- de construir un paso intermedio con “fundamento conceptual” entre aquellas partidas que pasan de la cuenta de resultados al patrimonio neto del balance pero que forman parte de cambios en el patrimonio neto de la empresa por las operaciones de la misma en el ejercicio. *“La práctica de considerar ciertos componentes del resultado global directamente patrimonio neto sin pasar primero a través de la cuenta de pérdidas y ganancias ha erosionado gradualmente ese fundamento”*. Lo que en un principio parecía ser una práctica para responder rápidamente a temas concretos de la realidad empresarial de cada momento se ha ido considerando poco a poco como un criterio mantenido durante años, sin tener en cuenta en un principio las posibles consecuencias a largo plazo sobre la continuidad y la extensión de dicha práctica. Con la emisión de este SFAS lo que se pretende es acabar con la práctica de incluir ciertas partidas directamente en el patrimonio neto, restaurando de este modo un *“criterio conceptual sólido”* (a sound conceptual basis) a la hora de presentar en los estados financieros los componentes del resultado global.

Parte de la doctrina contable, como el Comité sobre normas de contabilidad financiera, apunta que la importancia de este SFAS se debe no sólo a su importante papel a la hora de aumentar la utilidad de la presentación del resultado contable en los estados financieros de las empresas sino que parece que los próximos temas de la Agenda del FASB apuntan a mejorar la presentación del resultado global e incluso que algunos de esos temas pertenecen *“al marco conceptual y también pueden apuntar un replanteamiento del marco conceptual formal del FASB”*.

En concreto, los modelos recogidos por el SFAS 130 pueden analizarse en su apéndices B y C. Desde nuestro punto de vista, consideramos como mejor formato el estado del resultado neto y resultado global, como una cuenta de resultados expandida, donde todas las partidas intermedias se presenten netas de impuestos. Por ejemplo:

---

<sup>93</sup>Tomado de la AIMR. Se han tomado aquellas empresas que hacían mas interesante, de manera aleatoria, nuestras conclusiones.

Ventas netas	140.000	
Coste de las ventas	(25.000)	
Otras partidas de explotación	8.000	
Beneficios procedentes de la venta de valores negociables	2.000	
Resultado de explotación antes de impuestos	125.000	
Impuestos	(31.250)	
Resultado antes de partidas extraordinarias/cambios en criterios	93.750	
Pérdidas extraordinarias	(28.000)	
Resultado después resultado extraordinario	65.750	
Efecto acumulado de cambios contables	(2.500)	
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>63.250</b>	
Partidas intermedias netas de impuestos:		
Ajustes por cambios en moneda extranjera	8.000	
Ganancias no realizadas de valores negociables:	11.500	
Ganancia no realizada generada en el ejercicio		13.000
Menos: ajustes por ganancias incluidas en el resultado neto		(1.500)
Ajustes por obligaciones de pensiones mínimas	(2.500)	
<i>Total partidas intermedias</i>	<b>17.000</b>	
<b>RESULTADO GLOBAL</b>	<b>80.250</b>	

La presentación del resultado global en los estados financieros no es difícil, sobre todo, si tenemos en cuenta que se trata de una reordenación conceptual de partidas que anteriormente también se recogían aunque dentro del balance. Pero no todas las propuestas del SFAS han sido claramente aceptadas. La primera crítica, siguiendo el apéndice A del SFAS 130, es la inexistencia de una definición conceptual entre el resultado neto y el resultado global. No son conceptualmente distintos.

Otra crítica es la repetida no inclusión de las partidas intermedias dentro de un estado de la rentabilidad, principal aportación del borrador. Una tercera crítica es que no se cumple con el objetivo de aumentar la importancia (visibility) dentro de los estados financieros de las partidas intermedias, ya que se puede elegir presentarlas en estados de cambios en el neto. Se relega al estado del resultado global a un menor entendimiento.

Por otro lado, se intentaba disminuir el interés del resultado neto y el PER, limitándolo mediante el estudio del resultado global pero, finalmente, no se ha conseguido. Además, si se acepta que las partidas originadas por los instrumentos financieros y derivados se incluyan en el estado del resultado global se debe considerar



como parte de la rentabilidad empresarial y no dentro de otros cambios en el neto. En resumen, la principal crítica del SFAS 130 es que no se haya considerado al resultado global como una partida de la rentabilidad –sin opciones posibles-. La norma aprobada solamente se encarga de señalar cómo se presenta y dispone el resultado global y sus componentes en los estados financieros. Pero, sin embargo, no regula materias como cuándo reconocer los componentes del resultado global en los estados financieros, cómo medir esos componentes, o si incluir esos componentes en el resultado neto o en otros cambios del neto. Y es el mismo FASB el que responde que serán normas futuras las que establezcan cuándo y dónde estas partidas deben ser reconocidas y cómo deben ser medidas. Watson y Waters (1998, 43) destacan que la *“nueva norma emitida tiene un alcance limitado ya que sólo trata de la presentación en los estados financieros y la revelación de los componentes del resultado global y no trata los temas de cuándo debería ser reconocido o cómo debía ser valorado”*.

Sin embargo, no todas son críticas. También se exponen las ventajas. Fitzsimons y Thompson (1996, 99) señalan que esta norma ayudará *“a las personas encargadas de conceder créditos y a otros analistas a determinar los efectos de esas partidas intermedias en la rentabilidad total de la empresa”*. Smith y Reither (1996, 14) señalan que cuando la información económica es difícil de localizar o inconsistente los análisis financieros de las empresas y entre empresas no son capaces de desarrollar su papel óptimamente. No son realmente buenos. Este es la propuesta del FASB para presentar más claramente y con coherencia la información financiera de las unidades económicas de producción. De ahí que también sirva para completar el marco conceptual del FASB.

Otra utilidad del resultado global es la de ser nexo entre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias como partida que representa la variación total del neto producida en el ejercicio de referencia; es decir, lo que ha aumentado la riqueza de la empresa en ese período.

Franz y otros (1998, 52) destacan otra utilidad del resultado global puesto que sirve *“como indicador de la exposición de la empresa al riesgo de fluctuaciones del*

*mercado*". Se trata de poder medir con exactitud la exposición al riesgo de las empresas en los mercados de divisas y de valores altamente volátiles. Los principales elementos de las partidas intermedias de la empresa que presentan la exposición al riesgo son los ajustes en las variaciones sobre el valor de mercado de los valores negociables cotizables y las originadas por las divisas. Muchos de estos ajustes (tanto positivos como negativos) "*indican que la empresa ha aceptado un elevado grado de riesgos*", Franz et all (1998, 53).

Además, surge un nuevo ratio financiero, el de las partidas intermedias como porcentaje del resultado neto que indica la exposición de la empresa al riesgo del mercado. Como ejemplo recogemos el de IBM y Hewlett-Packard, competidores en los mercados internaciones que tienen diferentes estrategias frente al riesgo:

CUADRO<sup>94</sup> 53

	1995				1996				1997			
	NI	OCI	CI	%	NI	OCI	CI	%	NI	OCI	CI	%
Hewlett-Packard	2433	0	2433	0	2586	0	2586	0	3119	0	3119	0
IBM	4178	421	4599	10'1	5429	(524)	4905	(9'7)	6093	(1670)	4423	(27'4)

Fuente: Franz et all (1998, 57), tomado de las 30 Dow-Jones firmas industriales

El ratio partidas intermedias/resultado neto de Hewlett-Packard es cero todos los ejercicios lo que indica que esta empresa ha eliminado su exposición al riesgo inherente de la moneda extranjera y de sus inversiones en mercados de valores. Mientras que el resultado neto es favorable a IBM, la exposición al riesgo afecta a la política de la empresa y en los ejercicios 1996 y 1997 de manera negativa. Cuanto más grande sea el ratio, tanto positivo como negativo, mayor exposición al riesgo tiene la empresa. El resultado global también puede afectar a las previsiones de flujos de caja, a resultados futuros anticipados..., "*calculando el 'dibujo' total de los resultados del negocio de la empresa*", Schreiber (1998, 85).

En resumen, se sigue avanzando hacia la total consideración del resultado contable como un paso más al concepto de todo-incluido. En este sentido, Luecke y

<sup>94</sup> Siendo Ni= resultado neto, OCI= partidas intermedias, CI= resultado global y %=el ratio OCI/NI.

Meeting 81998, 46) afirman que “*con la emisión del ‘reporting comprehensive income’, el FASB se ha acercado más al método de todo-incluido a la hora de determinar el resultado contable*”. Y seguidamente apostillan que “*el SFAS No. 130 debería verse como el primer paso del FASB en el desarrollo de un marco conceptual par la presentación en los estados financieros del resultado global*”. De este modo los usuarios serían capaces de “anticipar mejor sus flujos de caja futuros”

Por último constatar la importancia de este tema en palabras de Moonitz y Sprouse (1963) cuando al aprobarse el ARS 3 señalaron que el beneficio es “*una parte de todo un proceso que debe examinarse continuamente(...)*”. Esta idea la encontramos implícita en muchos de los artículos y documentos analizados para este fin.



## **8.- COMPARACIÓN DE LOS MODELOS DE CUENTAS DE RESULTADOS**

8.1.- Estudio comparado de los modelos del ASB, FRSB, IASC y FASB con los modelos tradicionales.

8.2.- La iniciativa del G4+1.

8.2.1.- Estudio especial nº4.

8.2.1a) Introducción.

8.2.1.b) Contenido

8.2.1.c) Presentación del resultado. Modelo particular.

8.3.- Adaptaciones del modelo español para adecuarse a las tendencias contables armonizadoras.

## **8.1.- ESTUDIO COMPARADO DE LOS MODELOS DEL ASB, FRSB, IASC Y FASB CON LOS MODELOS TRADICIONALES**

Los organismos emisores de normas contables que han propuesto nuevos pronunciamientos para recoger el resultado empresarial en los estados financieros: ASB, IASC, FASB y FRSB, tienen en común que forman parte del *área anglosajona* en relación con su tendencia contable. Esto ya delimita claramente la incidencia de estas nuevas proposiciones debido a la orientación que tiene esta información hacia el usuario inversor. En concreto, se justifican por la *introducción del valor razonable ('fair value')* en vez del tradicional criterio de valoración fundamentado en el precio de adquisición o coste de producción. Los recientes instrumentos financieros exigen un criterio valorativo más cercano a la imagen fiel o realidad económica de estas transacciones puesto que el precio de adquisición, con el paso de los años, pierde vigencia y poder informativo. Pero también existen otros motivos, característicos del enfoque anglosajón.

A modo de resumen, el estudio de las recientes normas contables sobre la presentación en los estados financieros de la rentabilidad de los negocios se inicia con la norma pionera del **ASB** en el Reino Unido. Este organismo tiene un gran mérito por ser quién abrió un nuevo campo al introducir mediante el FRS 3 un segundo estado financiero en las cuentas anuales: el estado del resultado global (STRGL), como estado complementario a la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. Las razones que se argumentan para crear un nuevo estado son que el conjunto de elementos importantes que componen la rentabilidad y que el FRS requiere a las empresas, a menudo, estaría incompleto si se delimitara a la cuenta de resultados tradicional; ya que determinadas ganancias y pérdidas específicamente se exigen por ley o norma contable que se lleven directamente al patrimonio neto sin pasar por la cuenta de resultados, aunque supongan cambios en el neto patrimonial. Un ejemplo lo

encontramos en las ganancias no realizadas así como los excedentes de revalorización en activos fijos. Se deben tener en cuenta todas las ganancias reconocidas en el ejercicio para calcular la totalidad de la rentabilidad financiera, independientemente de si están o no realizadas.

Sin embargo, el principal problema que justifica el origen de un nuevo estado dentro de las cuentas anuales es el cálculo del PER. En Inglaterra el ratio ganancias por acción es un elemento muy importante de análisis de inversiones y se fundamenta en el resultado de explotación; esto es, para el cálculo del PER no se incluyen los resultados extraordinarios, aunque sí los excepcionales. De ahí que una práctica frecuente entre las empresas inglesas fuese la de excluir determinados ingresos y/o gastos excepcionales considerándolos extraordinarios. De este modo, se evitaba que partidas negativas de cuantías elevadas se incluyeran dentro del ratio ganancias por acción. Se dejaba mucha discreción a la hora de presentar el resultado, lo que disminuía la confianza y utilidad de los datos de los estados financieros por parte de los usuarios finales de la información. El FRS 3 viene a completar la información contenida en las cuentas de resultados tradicionales mediante una nueva clasificación de partidas, desapareciendo casi totalmente las partidas extraordinarias. Además, el nuevo estado de resultado global proporciona las siguientes utilidades:

- a) asociar la información sobre rentabilidad de explotación y relacionarla con otros aspectos de la presentación de la rentabilidad en los estados financieros.
- b) proporcionar información útil para calcular la rentabilidad de la inversión (return on investment) de la entidad concreta.

El segundo organismo emisor de normas contables que introdujo modificaciones en el estado de rentabilidad fue el **FRSB** de Nueva Zelanda a través de su FRS-2, siguiendo la tendencia inicial del ASB inglés. Pero a diferencia del ASB mediante esta norma se incluyó un nuevo estado complementario al tradicional conocido por estado de cambios en el neto (SME). El FRS-2 expone que para encontrar comparabilidad, consistencia y neutralidad en la información financiera todos los ingresos y gastos deben estar incluidos en el estado de resultados a menos

que una norma requiera que un determinado gasto o ingreso se incluya en el SME. La función principal del SME es doble:

- a) contribuir a los objetivos de presentación del fin general para combinar información sobre el excedente/déficit neto con otros aspectos de la rentabilidad para dar una medida del resultado global.
- b) calcular la rentabilidad de las inversiones realizadas por la empresa.

El funcionamiento del SME se basa en reconciliar el patrimonio neto al principio y al final del ejercicio, presentando la información sobre si las inversiones y las distribuciones realizadas con los propietarios, al igual que todos los ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio -incluyendo el resultado neto- los cambios en la revalorización de las reservas y las diferencias en moneda extranjera. Este SME es similar al del IASC, siendo la principal diferencia de que registra “*el total de los ingresos y los gastos reconocidos en el ejercicio*”, una cifra que refleja el total de la rentabilidad del período. Resumiendo, el SME refleja el total de la rentabilidad del ejercicio y expone un doble contenido: -la rentabilidad financiera y -los cambios en el patrimonio neto no relacionado con el resultado. Este último grupo de partidas preocupaba a los analistas de la información financiera que veían en esta práctica cierto grado de “*evasión de resultados negativos hacia partidas del balance*”.

Por su parte, el organismo transnacional IASC revisó en 1997 su NIC 1 introduciendo mejoras en la presentación de la información y, en concreto, introduciendo una “segunda cuenta de pérdidas y ganancias” o un estado de cambios en el neto (ECN), siguiendo al FRS-2. Se plantea, en cualquier caso, la necesidad de un estado que agrupe todos los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas que no sean recogidos en la cuenta de pérdidas y ganancias sino en un estado independiente de los resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. Es decir, que se proponen dos opciones: el STRGL o el SME aunque se recogen bajo la rúbrica de ‘estado de cambios en el neto’, disminuyendo así su importancia como partida de la rentabilidad del ejercicio.



La justificación de la NIC 1' tiene su origen en la inconsistencia de ciertas normas internacionales que permitían que determinadas ganancias o pérdidas se llevaran directamente a reservas. Con el ECN se pretende reflejar el incremento o decremento sufrido por los activos netos de la empresa en el ejercicio. Aunque el principal motor de esta norma fue el de crear un documento intermedio entre el balance y la cuenta de resultados que pudiera recoger las diferencias surgidas por la contabilización de los instrumentos financieros<sup>95</sup> al valor actual razonable.

Seguidamente, el FASB americano -una vez analizado el desarrollo normativo y la eficacia en la implementación del FRS 3 inglés<sup>96</sup>- desarrolla su propia norma en este sentido. El SFAS 130 viene a mejorar y complementar el concepto de "resultado global" (CI) conceptualizado en 1989 por el SFASC 6. De este modo, se intenta poner fin a la práctica de llevar determinadas partidas del resultado global directamente al patrimonio neto del balance cuando, en realidad, forman parte de la rentabilidad de la empresa. Se trataba de una práctica bastante incoherente conceptualmente hablando.

De ahí que varios grupos de usuarios de la información recogida en los estados financieros propusieran al FASB un estudio de la rentabilidad ya que cada vez eran más y más cuantiosas las partidas que suponiendo cambios en el neto patrimonial se incluían directamente en reservas sin pasar por la cuenta de resultados. Esta situación dificultaba el análisis de las cuentas anuales en las empresas americanas. Además, si a ello le añadimos el deseo del FASB de lograr la contabilización dentro de los estados financieros ciertas diferencias positivas y/o negativas procedentes de los instrumentos financieros en un estado de rentabilidad, evitando la volatilidad que su inclusión provocaría en la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado del resultado global encuentra su justificación. El SFAS 130<sup>97</sup> expone que *"un factor motivador reciente para añadir el proyecto del resultado global a la agenda técnica del Consejo es el proyecto de instrumentos financieros, que se espera proporcione partidas adicionales al resultado global"*. Además, el número de empresas que utilizan los instrumentos

---

<sup>95</sup> Desde finales de la década de los ochenta se están desarrollando en el IASC normas relativas a los instrumentos financieros, en concreto, el primer proyecto aprobado data de junio de 1988.

<sup>96</sup> Aunque tenemos que matizar que en el primer borrador sobre instrumentos financieros anteriormente citado ya se establecía la posibilidad de un estado como el propuesto.

financieros en Estados Unidos es cada vez más elevado, como también lo es el volumen de operaciones que utilizan opciones, swaps, futuros... para la realización de su objeto social. En concreto, el presidente del FASB, Jenkins (1998, 1) afirma que *“billones de dólares en transacciones con derivados están teniendo lugar en el mercado y los inversores tienen poca, si es alguna, información sobre ella”*. Y asegura que el SFAS 130 *“dará a los inversores información disponible preparada para que puedan hacer decisiones de inversión más fundamentadas (knowledgable)”*.

Con la norma que valida el resultado global (que viene a complementar el marco conceptual del FASB) se consigue:

- a) que todas las partidas reconocidas como componentes del resultado global presentados en los estados financieros se recojan con la misma importancia que otros estados que constituyen las cuentas anuales y
- b) que una cuantía representando el resultado global reconocido en el ejercicio se recoja dentro de ese estado financiero.

En resumen, el modelo americano se trata de una mezcla entre las normas del ASB (esto es, que el estado del ‘comprehensive income’= STRGL en el FRS 3) y las normas del FRSB (es decir, que el estado del ‘comprehensive income’= SME en el FRS-2 de Nueva Zelanda). En cambio, lo novedoso es que el SFAS 130 también permite presentar el resultado global como una expansión de la cuenta de pérdidas y ganancias más que en un estado separado o nuevo. Se trata de aprovechar los elementos de los estados financieros tradicionales *“mejorándolos, no destruyéndolos”*, siguiendo la máxima que justifica todo el estudio del informe Jenkins sobre mejora de la información presentada por las empresas para la toma de decisiones. En cualquier caso, para Jenkins (1998, 1) se trata de una norma *“necesariamente complicada porque los derivados y los instrumentos financieros son complicados”*.

En general, las **similitudes** y divergencias existentes entre los cuatro modelos propuestos para desarrollar mejor sus aspectos novedosos son varias. Entre las cuestiones convergentes en todos ellos encontramos las siguientes:

---

<sup>97</sup>Párrafo 45 del Apéndice A del SFAS 130.

- El concepto del resultado incluye toda la rentabilidad empresarial del ejercicio. Las nuevas tendencias de presentación del resultado amplían el concepto de rentabilidad.
- La existencia de una cifra total del resultado, todas bajo el criterio ‘all-inclusive’.
- La proposición de nuevos modelos para recoger el resultado contable, complementando a los tradicionales y no “destruyéndolos”.

En ninguna de las normas recientemente emitidas se propone un cambio sustancial con relación a las prácticas existentes en la actualidad. Simplemente se trata de una reorganización de información a un bajo coste de implementación. En principio podría pensarse que se trata de un cambio de lugar de ciertas partidas sin más. Pero tiene muchas implicaciones ya que, a diferencia de otras normas, se trata de pronunciamientos que en su mayoría han tenido un origen ajeno a los organismos emisores de normas. Ello elimina la posible crítica al carácter teórico de la norma. Tanto los analistas/inversores en Inglaterra como los usuarios de la información financiera en Estados Unidos han sido los que han requerido a sus organismos emisores de normas la elaboración de esas reformas. De ahí, la importancia de una aparente reordenación sin más de la información. Además, a diferencia de otras normas, se trata de pronunciamientos que van más allá de una simple presentación de datos ya que afectan al fondo de los modelos contables, a sus marcos conceptuales, a las definiciones que constituyen el fundamento básico de los elementos que configuran la contabilidad como sistema útil de información.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, son muchos los interrogantes que estas normas provocan. Debido al profundo cambio que suscitan se requiere de estudios posteriores que desarrollen y concreten las pautas iniciadas con estas normativas. En concreto, el FASB ha señalado que por motivos prácticos se desarrolló inicialmente una norma sobre la presentación del resultado global en los estados financieros pero que posteriores pronunciamientos se emitirían para solucionar los interrogantes sobre su valoración y reconocimiento, así como para exponer la diferenciación entre las partidas que pertenecen al resultado global y las que deben formar parte del resultado contable tradicional.

Pero no todo ha sido acuerdo. Entre las normativas analizadas surgen **divergencias**, entre las que se encuentran las siguientes:

- La existencia de distintos estados a complementar la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Las diferentes situaciones de determinadas partidas que se incluyen en la rentabilidad.
- La forma de cómo distinguir las partidas recogidas en la cuenta de pérdidas y ganancias de aquellas presentadas fuera.
- La manera de cómo ajustar las partidas recogidas fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias inicialmente pero que más tarde sí se incluyen.

La principal diferencia de forma consiste en la existencia de tres modos de presentación de la rentabilidad en los estados financieros, fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, que son:

CUADRO 54

<b>ENFOQUES</b>	<b>NORMAS CONTABLES</b>
<i>Estado de cambios en el neto</i>	FRS-2 (SME), SFAS 130 (SCI) , NIC 1' (ECN)
<i>Segundo estado de resultados</i>	FRS 3 (STRGL), SFAS 130 (SCI), NIC 1' (STRGL)
<i>Cuenta de P y G expandida</i>	FAS 130 (SCI)

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, el FRS 3 es el único que requiere que toda la rentabilidad financiera sea presentada en un estado de rentabilidad puesto que, aunque el SFAS 130 lo regula, se trata de una posibilidad, al ser opcional, al igual que la NIC 1'. Esta opción radical en la norma inglesa le añade calidad puesto que le da coherencia conceptual al considerar que todos los cambios en el neto durante un ejercicio se incluyen en un estado de resultados global. Algo más "light" resulta en el resto de los países que proponen, más que un cambio, un paso inicial a medio camino entre la reforma y lo ya existente. Por coherencia conceptual el SFAS 130 proponía presentar el resultado global dentro del estado de resultados ya que era consistente con el marco conceptual americano y mejor conceptualmente que un estado de cambios en el neto. Pero solamente se expuso en el borrador ya que en la norma final no se aprobó. En concreto, el FASB deja ciertos temas "en el tintero" como cuándo deben reconocerse los componentes del resultado global y cómo deben ser valorados, qué diferencia

conceptual existe con las partidas del resultado neto y qué características propias poseen. Textualmente<sup>98</sup> se expone que “*el consejo espera incluir todos estos temas en uno o en más proyectos de alcance más amplio relacionados con la presentación del resultado global*”.

Es decir, que otra inconsistencia es la falta de justificaciones conceptuales sobre por qué determinadas partidas de los estados financieros son registradas fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. La mayoría de estas normas se centran más en invalidar el fundamento conceptual de las partidas cargadas tradicionalmente de manera directa al patrimonio neto. Solamente, el FASB y el ASB han adoptado justificaciones conceptuales fuera de la norma concreta. El FASB mediante el SFAC 5 incorpora la línea seguida más tarde por el SFAS 130, curiosamente, una década antes que la emisión del reciente pronunciamiento. Por su parte, el ASB ha propuesto unos principios generales en el borrador de su marco conceptual pero no ha profundizado en el criterio específico para incluir o no partidas fuera de los estados de resultados tradicionales. El resto de los organismos no han expuesto criterio conceptual alguno para distinguir los componentes primarios que deben ser registrados en el estado de resultados de aquellos registrados fuera.

Comparando estos dos últimos pronunciamientos, el STRGL se asemeja al estado del resultado global pero a diferencia de éste el FRS 3 requiere la presentación también de “*un anexo de las ganancias y pérdidas históricas, lo cual es una actualización de la cuenta de pérdidas y ganancias para reflejar, entre otras cosas, las ganancias y pérdidas realizadas durante el ejercicio*”, Foster y Hall (1996, 18).

El criterio de inclusión del STRGL no es totalmente aplicable en los Estados Unidos porque los activos fijos y las deudas a largo plazo generalmente no se revalúan al valor actual o de mercado. Y aunque las diferencias son importantes, existe similitudes en los criterios conceptuales de presentación en los estados financieros de la rentabilidad de la empresa. El cuadro-resumen 55 es muy representativo de las

---

<sup>98</sup>Párrafo 54 del Apéndice A del SFAS 130.

divergencias con la misma información pero con un enfoque y una dimensión distintas:

**CUADRO 55**

	FASB “resultado” cta. P y G ‘earnings’	FASB “partidas intermedias” ‘OCI’ Cta. P y G expandida, 2ª cta. PyG y estado de cambios en el neto	Totales
<b>ASB “actividades explotación” cuenta P y G</b>	A) I y G. a costes históricos y Pdas. y Ga. realizadas excepto las de A.F. y deudas a l/p	B) Ajustes de revaluación (valores actuales) para det. Partidas de I. y G. Ajustes reciclados para eliminar Ga. y Pda. ya reconocidas	(A+B) ASB: “Bºs./pdas. del ejercicio”
<b>ASB “actividades de capital” estado de todas las pérdidas y ganancias reconocidas = SORG</b>	C) Pdas. y Ga. de A.F. y deudas a l/p realizadas	D) Pdas. y ga. Reconocidas y no realizadas Ajustes reciclados para eliminar pdas. y ga. ya reconocidos.	(C+D) ASB: “Otras Pdas. o ga. reconocidas en el ejercicio”
<b>Totales</b>	(A+C) FASB “resultado” = ASB “Bº a coste hº”	(B+D) FASB “partidas intermedias”	(A+B)+(C+D) ASB “total de pdas y ga. reconocidas” SORG = FASB “rdo. global”

Fuente: Johnson y Lennard (1998, 56)

Siguiendo con el análisis de las diferencias entre las normas aprobadas recientemente el tema de los **ajustes** (o reciclaje) es el más complejo. Esta figura surge con el SFAS 130 ante la necesidad de “ajustar” las partidas que en un ejercicio forman parte de las partidas intermedias y que finalmente se registran dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. El objetivo que se pretende es evitar la doble contabilización de una partida concreta ya que surge como consecuencia del mecanismo propio de la partida doble. El fundamento es que se utilizan dos criterios distintos de reconocimiento contable de partidas. Sin embargo, ni el FRS 3 ni el FRS-2 utilizan el “reciclaje”. Las partidas reconocidas en el STRGL en Inglaterra o en el “Total Recognised Revenues and Expenses for the Period (TRREP)” de Nueva Zelanda solamente lo hacen una vez y no son después traspasadas nuevamente como parte de la cuenta de pérdidas y ganancias. Simplemente se traslada al resultado la diferencia neta

producida. En Inglaterra y Nueva Zelanda se añaden las partidas de los estados secundarios al *beneficio o a la pérdida neta* del ejercicio sin más, Johnson y Lennard (1998, pa. 2.23).

Por su parte, el IASC es un híbrido porque la NIC 1' se adhiere al reciclaje parcialmente pero no en su totalidad. Depende de lo que expongan las restantes normas internacionales en vigor. Por ejemplo, la NIC 21 defiende la postura americana y, sin embargo, en la NIC 16 se sigue la tendencia inglesa. La NIC 25 está en función de la política contable de la empresa. Debido a su postura, el IASC tiene dificultades a la hora de comparar las cuentas de pérdidas y ganancias con el resto de los países de referencia en este estudio. Sin embargo, en el estudio sobre instrumentos financieros en 1997 "*Accounting of Financial Assets and Financial Liabilities*" el Comité del IASC consideró que las pérdidas y las ganancias en instrumentos financieros de cobertura para transacciones futuras inicialmente deberían reconocerse fuera de la cuenta de *pérdidas y ganancias tradicional* y ser reciclados en el ejercicio en los cuales se produzcan las transacciones de cobertura.

La principal **utilidad** en un futuro de los modelos de cuentas de resultados propuestos se encuentra la nueva contabilización de los instrumentos financieros. Una de las partidas que más justifican que se altere la tradicional cuenta de pérdidas y ganancias son los instrumentos financieros, ya que su presentación actual en las cuentas anuales es insuficiente. De ahí que necesite ampliarse para incluir en el resultado su significación. Todo ello justificado por su rápido desarrollo en los mercados y por su aceptación generalizada en las empresas.

A finales de los años ochenta varios organismos emisores de normas contables a nivel internacional encabezados por el FASB y el IASC iniciaron una serie de estudios a fin de evitar el ocultamiento de estos hechos económicos en los estados financieros. Como medida inicial se obligaba incluirlos en la memoria pero su mayor peso específico motivó la necesidad de representarlos en el balance y en la cuenta de resultados.

La principal implicación<sup>99</sup> de los instrumentos financieros en la cuenta de pérdidas y ganancias son las diferencias positivas/negativas surgidas como consecuencia de su valoración a precios de mercado al final del ejercicio cuando aún no se hayan realizado. Cuando existe un instrumento financiero que viene a cubrir una operación a realizar en un ejercicio distinto al actual, al final del mismo se obtienen unas ganancias o pérdidas aún no realizadas pero que sí deben ser reconocidas en el ejercicio en el que surjan. Si no se efectúa ese reconocimiento surgirían unas ganancias o ingresos a distribuir en varios ejercicios que no son activos ni pasivos. Son partidas de difícil conceptualización. De ahí que se traten como variaciones de neto que son pero que no deben mezclarse con el esfuerzo realizado en la actividad principal de la empresa ya que si no carecería de significación para la toma de decisiones. Por ejemplo, no es igual el resultado de dos empresas en el mismo ejercicio:

<u><i>Empresa A</i></u>		<u><i>Empresa B</i></u>	
Ingresos	100	Ingresos	106
-Gastos	(80)	-Gastos	(81)
<i>Resultado ej.</i>	20	<b>Rdo. ej.</b>	25
+I no realizado	6		
-G no realizado (1)			
<b>Rdo. global</b>	25		

La empresa A ha obtenido un beneficio de 20 u.m. mientras que la empresa B ha conseguido un beneficio en el ejercicio de 25 u.m. Sin embargo, como consecuencia de la contabilización de resultados por tenencia (pueden proceder de instrumentos financieros) consigue 25 u.m. como respuesta positiva a su capacidad tanto productiva como financiera. La empresa B es más eficiente en el ejercicio desde el punto de vista productivo pero en un futuro puede que se invierta si la empresa A consigue realizar las partidas que ha reconocido en otro ejercicio (partidas que deben reconocerse cuando se produzcan).

<sup>99</sup> Sin profundizar demasiado porque se escaparía del objetivo de nuestro trabajo.



## **8.2.- LA INICIATIVA DEL G4+1.**

El G4+1 es una organización contable de ámbito internacional formada por los principales emisores de normas contables en el área anglosajona, entre los que se encuentran el Australian Accounting Standards Board (AASB), el Canadian Accounting Standards Board (CASB), el IASC, el FRSB, el ASB y el FASB. Todos ellos comparten como objetivo principal: añadir calidad a las normas financieras para conseguir el fin último de los estados financieros, que es, proporcionar información útil para los participantes en los mercados de capitales. Y para alcanzarlo buscan soluciones comunes a la presentación de la información externa, con la creencia de que es más útil para sus usuarios mostrar los datos financieros con calidad y de manera única que utilizar enfoques<sup>100</sup> múltiples.

No cabe duda de que se trata de un intento de armonización contable bastante loable que ha implicado a importantes organismos emisores de normas como el IASC, el ASB y el FASB debido, sobre todo, al peso específico que tienen sus normas y estudios particulares en el ámbito de la contabilidad mundial. Sin embargo, algunos critican su labor, restándole importancia, por la falta de coercitividad de los pronunciamientos del grupo de estudio. Por el contrario, aquellos que lo defienden consideran que son estudios comunes que pueden dar un paso muy importante hacia la armonización contable internacional ya que se llega a un acuerdo en el ámbito anglosajón.

---

<sup>100</sup>En los años ochenta se proponía como solución al problema de la presentación de información comparable que se realizaran tantos informes como objetivos y necesidades tuvieran los usuarios de la información financiera. Sin embargo, parece ser que esta proposición añadiría más complejidad y confusión que ventajas.

Y como consecuencia de los recientes pronunciamientos sobre presentación de la rentabilidad financiera en los informes anuales de las empresas y de la importancia que la cifra por excelencia evaluadora de la actuación del órgano gestor tiene, ha tenido y tendrá para los negocios de cualquier parte del mundo, el G4+1 publicó en 1998 su estudio número 4 sobre este particular. Sin efectos legales ni prescriptivos se ocupa del resultado contable y de su presentación con el título “Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions” cuyos principales autores son L. Todd Johnson por el FASB y Andrew Lennard por el ASB inglés.

La importancia de este estudio la encontramos en su prefacio-introducción. Varias son las cuestiones a las que intenta responder, si bien destaca dos de vital importancia:

- ¿Cómo presentar en las cuentas anuales la información sobre la rentabilidad financiera de la empresa?
- ¿Deberían ser presentadas en los estados financieros todas las partidas resultantes del beneficio como parte de la cuenta de pérdidas y ganancias o deberían presentarse de manera diferente?

Las principales dificultades que se encuentran en la presentación del resultado contable son las diferentes perspectivas sobre el tema que tienen los usuarios y los preparadores de los estados financieros. Para Johnson (1998, 71) los usuarios *“quieren saber los distintos componentes de la rentabilidad porque comúnmente lo sopesan de manera diferente al realizar los juicios sobre la empresa y su prospección futura”*. En cambio los preparadores de los estados financieros *“se preocupan a menudo porque los usuarios puedan considerar equivalente toda la rentabilidad empresarial con la rentabilidad de la dirección”*, aunque algunos caso escapen del control de la dirección.

Recientemente ha aumentado la atención por estas cuestiones debido a la importancia que, cada vez, tienen los mercados de valores secundarios y, por consiguiente, la información destinada a los inversores. La creciente globalización de los mercados de capitales *“está reduciendo la tolerancia a las diferencias continuadas en las normas sobre rentabilidad financiera”*, Johnson (1998, 71). Además, son los

estados financieros externos mucho más relevantes hoy en día ya que, en ocasiones, es la única información fiable para invertir en una empresa extranjera, por ejemplo. Y dentro de los datos necesarios para realizar un buen análisis de las empresas destaca el resultado contable. Si a ello unimos el conocimiento creciente de las diferencias entre países a la hora de calcularlo en la práctica, la presentación de esos datos externos no es homogénea y, además, carente de utilidad a nivel mundial, sobre todo para la comparabilidad con las multinacionales y sus usuarios internacionales. Las diferencias en las prácticas existentes no ofrecen una solución común en relación a temas que han enfrentado a organismos emisores de normas contables, tales como la contabilización de los instrumentos financieros.

Muchos han sido los intentos por regular de nuevo la rentabilidad y de paso intentar solucionar los problemas de presentación del resultado de nuevos hechos económicos cada vez más complejos y dinámicos, como hemos ido exponiendo. La principal crítica realizada a estos intentos es que no se ha mejorado la presentación de la información de manera sustancial, simplemente se ha solicitado la misma información pero presentada de manera diferente. Además, las necesidades del proceso armonizador de la actividad económica son cada vez más justificadas debido a la creciente interdependencia económica y política a nivel internacional, la actuación de las empresas multinacionales y el crecimiento de los mercados financieros internacionales. Todo ello trae como consecuencia la existencia de un usuario a nivel transnacional que tiene necesidad de recibir información útil para poder tomar unas decisiones justificadas. En palabras de Láinez y Callao (1998, 58) se trata de *“proporcionarles la misma información de que disponen los inversores locales”*.

## **8.2.1.- ESTUDIO ESPECIAL N° 4.**

Que la contabilidad sea un sistema de información útil para adoptar decisiones es una premisa que ya nadie cuestiona. Y puesto que la forma de presentar la información es muy importante (no solo importa de qué se informe sino también cómo se presente esa información) el estudio n° 4 del G 4+1 presentado el ocho de enero de 1998 se ocupa de este tema. La relevancia de este estudio está justificada por la cantidad de temas controvertidos sobre cómo medir, reconocer y presentar el beneficio o resultado contable. Además, muchas decisiones empresariales están relacionadas, directa e indirectamente, con la cifra evaluadora de la gestión.

### 8.2.1.a) Introducción.

En relación a la presentación del resultado en los estados financieros externos el G4+1 distingue entre la existencia de una única medida de la rentabilidad o la posibilidad de que existan varias. Esta es la cuestión sobre la que gira todo el estudio. El principal problema se encuentra en los criterios de medida y reconocimiento de los distintos tipos de eventos o hechos económicos que afectan a una empresa. Las cuestiones son muy variadas y pueden abarcar desde cómo agrupar, agregar y exponer las partidas de la rentabilidad financiera, pasando por qué información es más útil para que los usuarios tomen sus decisiones económicas, si la posición financiera, la rentabilidad y/o los cambios de esa posición financiera. Aunque el FASB reconoce que su norma es un primer paso hacia la consecución última del concepto de todo incluido (pasando por distintas fases: 1° resultado explotación, 2° resultado neto y 3° resultado global) y deja para posteriores estudios el desarrollo completo de este tema.

Sin embargo, ambos problemas -reconocimiento y medida, por un lado y presentación en las cuentas anuales, por otro- están íntimamente relacionados y no pueden excluirse. La conexión es bastante clara: si las ganancias y las pérdidas de

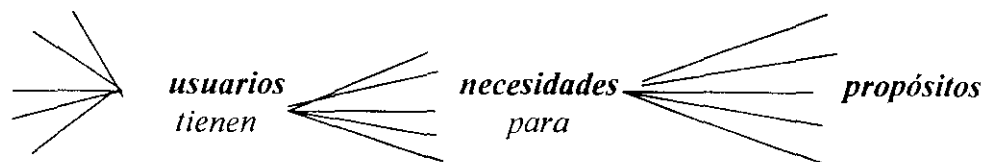
mantenimiento de ciertos activos no son reconocidos en los estados financieros no se puede cuestionar cómo registrarlas. Este sería el caso las ganancias y pérdidas procedentes de un instrumento financiero como opciones, futuros... que hasta el momento simplemente se incluye información en la memoria si no están realizadas, aunque estén reconocidas contablemente porque surjan en el ejercicio de referencia.

Las tendencias actuales sobre “información conjunta” anteriormente expuestas en el SFAS 130 plantea el establecimiento de más de una definición de la rentabilidad financiera dando una o dos claves de medida que agruparían la rentabilidad de las empresas en un ejercicio y que ayudarían a que las decisiones económicas fueran más fáciles de realizar. Sin embargo, debido a la diversidad y a la complejidad de las empresas de negocios y de sus actividades se acepta con carácter general que una medida simple de la rentabilidad suponga un “punto de partida” del análisis, como ya hemos señalado anteriormente. Por ejemplo, ésta es la crítica que realizaba el FRS 3 inglés cuando se analizaba el PER; es demasiado simplista reducir toda la realidad de una empresa actual a un número.

Otra característica que destaca de estas nuevas tendencias de presentación del resultado es que no resta importancia a las medidas de la rentabilidad tradicional, además de reseñar que la rentabilidad depende de muchos factores. La relevancia de los resultados de la venta no dependen solamente de la naturaleza del negocio sino de los usuarios de los estados financieros así como de otros factores tales como el propósito de esos usuarios de llevar a cabo su análisis y de sus conocimientos obtenidos por otras fuentes.

En ocasiones, las mismas partidas pueden tener significaciones distintas y distintos pueden alcanzar conclusiones diferentes sobre su significación. El dilema se le presenta a los preparadores de la información financiera a la hora de decidir si las pérdidas a presentar de una manera implican que tienen una incidencia importante en ejercicios futuros o no. Mucha de la información contenida en las cuentas anuales justifica su grado de relevancia en función de cómo se presenten esos datos.

Así la dificultad de medir la rentabilidad financiera como única no depende solamente de los problemas por encontrar una definición adecuada sino del hecho comprobado de que distintos usuarios no tienen las mismas necesidades para fines o propósitos diferentes. Gráficamente;



Jonhson y Lennard (1998, 2) exponen pues que *“la cuestión más importante no es el saldo de la rentabilidad a presentar en los estados financieros sino lo que los componentes de la rentabilidad deberían presentar para hacer la información lo más útil posible”*. No se pueden mantener las medidas de la rentabilidad tradicionales por el mero hecho de conservarlas en el tiempo pero tampoco sustituirlas directamente sin más. Lo que se propone en este estudio es una mejora en la presentación de la rentabilidad financiera sin *“una ruptura”* con la realidad actual. De ahí que sea importante qué parte de la rentabilidad se destaque: qué debería agruparse juntamente y qué totales y subtotales deben presentarse. Otro tema interesante sería distinguir qué partidas deberían prescribir los organismos emisores de normas y qué dejarse en manos de la discrecionalidad de la dirección de la empresa. En ocasiones se plantean serios problemas de comparabilidad que se compensan con los beneficios obtenidos por sus gestores.

Una cuestión queda aclarada y es que una única rentabilidad final es poco probable que sirva a las necesidades de todos los usuarios debido a la existencia de distintas definiciones del resultado contable tanto en la literatura económica como en la teoría contable, tal y como analizamos en el presente estudio. Como acepción más conocida y aceptada del resultado se encuentra la de que el resultado global de un período es igual al cambio en el patrimonio neto registrado después de ajustar las transacciones con los socios (tanto las distribuciones como sus aportaciones). A su vez esta cuantía refleja todos los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas reconocidas en el ejercicio. Aquellas partidas que no afecten a la riqueza de los propietarios de la

empresa se deberán omitir. Consideran todos los factores que afectan a la riqueza de la empresa.

Un caso particular es el de los *cambios contables*. Dentro de todos los cambios registrados en el patrimonio neto también se incluyen partidas que no reflejan hechos económicos del ejercicio tales como los ajustes o cambios contables. Y puesto que no reflejan hechos económicos no deberían ser incluidos en los estados de presentar la rentabilidad. Pero ocurre que se registran dentro del activo neto y tienen implicaciones para el cálculo de los resultados del ejercicio. Forman parte de la rentabilidad del ejercicio pero al tener un origen distinto de las transacciones o hechos económicos de la empresa deberán presentarse separadamente.

En ocasiones, la cifra final del resultado parece “agobiar” a los responsables de las empresas cuando la información más útil es la relativa a las partidas que la componen más que la suma final. También ocurre frecuentemente que se confunden términos. Tenemos que diferenciar entre beneficio, ganancia, rentabilidad y rentabilidad total<sup>101</sup>.

En resumen, la conclusión a la que llega el G4+1 es que la dificultad en prescribir la medida de la rentabilidad financiera no sólo depende de que existan unas definiciones correctas sobre todos los hechos económicos que sucedan en una empresa, sino que al existir usuarios diferentes tienen diferentes necesidades para diferentes propósitos. De ahí que la información presentada en los estados financieros tradicionales limite esas necesidades. Se necesita presentar la mayor información posible sobre la rentabilidad total de la empresa. Esto es, que no es tan importante qué componentes de la rentabilidad financiera de las empresas deben presentarse en los estados financieros sino *qué componentes deben presentarse para hacer que la información sea lo más útil posible*. En esta línea están los principales organismos emisores de normas contables a nivel internacional. Llegados a este punto otra conclusión importante es que las nuevas mejoras realizadas no son del todo aceptadas ya que si lo fueran se produciría un cambio sobre la medida tradicional de la

---

<sup>101</sup>Ya hemos analizado anteriormente estos términos por lo que no conviene incidir más en ellos.

rentabilidad financiera que todavía no se ha producido y sería adoptado por todos los modelos contables. En resumen, este estudio tiene dos objetivos principales (pa. 1.16 y 1.17):

- 1) Análisis de los recientes desarrollos de normas contables sobre presentación del resultado contable llevado a cabo por los distintos miembros del G4+1.
- 2) Desarrollo de la evolución futura en la presentación de los estados financieros con el objetivo central de facilitar la comparabilidad internacional en esta materia, que tiene importantes implicaciones para la toma de decisiones.

El estudio consta de seis capítulos que constituyen un todo y vienen a analizar la problemática del resultado contable, las nuevas tendencias en su presentación en los informes anuales y los pasos a seguir en un futuro. En el primero de ellos se realiza una introducción sobre el tema a tratar y seguidamente; en el capítulo segundo, se exponen los últimos desarrollos sobre normas de presentación de la rentabilidad empresarial, que ya hemos analizado. En el capítulo tercero se expresan las tendencias a futuro y en el cuarto cuáles son los componentes que deberían ser incluidos en la información financiera externa y que serían de utilidad para sus usuarios. En el capítulo quinto se presenta el camino que queda aún por recorrer en relación a la situación actual y en el último se recogen las conclusiones del trabajo.

#### 8.2.1.b) Contenido.

En el capítulo tercero del estudio del G4+1 Johnson y Lennard (1998, 15) resaltan la importancia de los nuevos desarrollos contables del FRS 3, FRS-2, del SFAS 130 y de la NIC 1' *“constituyendo una ruptura con el pasado y representando un progreso real en el desarrollo de considerar como importante la presentación de la rentabilidad en los estados financieros”*. Y añaden que *“sin embargo, progresos mayores pueden y deben hacerse, especialmente, si aumentara con ello la comparabilidad de la presentación del resultado a nivel internacional”*.



Las principales cuestiones que aún no tiene una respuesta contundente para seguir avanzando en el camino de las recientes aportaciones son las siguientes:

- A) ¿Debería presentarse toda la rentabilidad empresarial en un estado de resultados en las cuentas anuales? Hasta ahora no ocurre aunque, por ejemplo, el borrador del FAS 130 así lo propuso la norma finalmente aprobada fue más permisiva.
- B) ¿Debería ser presentada toda la rentabilidad financiera en un único estado? En las normas recientemente aprobadas se plantean varias opciones pero no un único estado.
- C) ¿Deberían ser presentadas en las cuentas anuales todos los componentes de la rentabilidad?. Y si así fuera ¿qué componentes y en qué orden deberían presentarse en las cuentas anuales? Ninguna de las normas comentadas anteriormente recogen esta cuestión.

El grupo de estudio del G4+1 responde a estas cuestiones como sigue:

- A) En primer lugar, en cuanto a la situación en los estados financieros algunos consideran que esta cuestión es importante mientras que otros consideran que es irrelevante siempre que se dé la información requerida. Si se quiere conseguir un mejor entendimiento e imagen fiel de la realidad de la empresa a través de los estados financieros no deben mezclarse en distintos estados partidas que afectan a cuestiones semejantes de la empresa. En general, hay dos opciones:

⇒ Estado de cambios en el neto: tiene como misión primaria reconciliar balances abiertos y cerrados del patrimonio neto. Se demuestra así la integridad aritmética de los estados financieros y se explica cómo se relacionan las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias y de cualquier otro estado financiero. En cualquier caso, la presentación de la rentabilidad financiera tiene un papel secundario en ese estado. Por ello, hay un riesgo real de que las partidas de la rentabilidad puedan malinterpretarse o pasarse por alto. Johnson y Lennard (1998, 16) señalan que el estado de cambios en el neto “mezcla manzanas y naranjas en un mismo estado incluyendo partidas de rentabilidad con transacciones con los propietarios y, en algunas legislaciones, transferencias entre diferentes componentes del patrimonio neto” (por ejemplo, entre reservas).

⇒ Estado de rentabilidad: si los estados financieros presentan información sobre la rentabilidad de un modo que sea entendible fácilmente debería señalarse si las partidas que lo componen representan o no la rentabilidad financiera. Y añaden seguidamente los autores mencionados que *“los estados financieros no representan clara y fielmente la rentabilidad del período si algunas de sus partidas no están claramente diferenciadas de aquellas que no constituyen variaciones del neto, tales como transferencias entre los componentes del patrimonio neto”*. De ahí que se aconseje y reitere la necesidad de diferenciar claramente las partidas del resultado que formen parte de la rentabilidad conseguida en la empresa y en un ejercicio económico concreto. Si hay que “buscar” la rentabilidad en varios estados se está disminuyendo su poder informativo y su claridad. Los autores consideran esta solución una premisa *“esencial”*.

Como conclusión, el grupo de trabajo del G4+1 afirma que todas las partidas de la rentabilidad financiera de la empresa en un ejercicio deben presentarse en un estado de rentabilidad, eliminando la posibilidad de incluir partidas no relacionadas con el mismo, matiz éste que sí que ocurre en la opción del estado de cambios en el neto.

B) Dentro del estado de rentabilidad hay dos posibilidades: o bien utilizar dos estados, uno de ellos nuevo o bien ampliar el tradicional. Algunos piensan que con dos estados se podrían proporcionar más detalles sobre la rentabilidad que no en un solo ya que el número de partidas del estado individual debería estar limitado. Sin embargo, tradicionalmente se ha dejado a la discrecionalidad de las empresas la extensión de sus cuentas anuales por lo que parece que la decisión de elegir entre uno o dos estados es más una materia pragmática que conceptual.

Sin embargo, los autores del documento del G4+1 señalan que considerar dos estados financieros no hace aumentar conceptualmente las partidas de referencia dado que uno sólo de estos estados está “todo incluido” (all-inclusive), resumiendo todos los aspectos de la rentabilidad reconocidos durante el ejercicio. Ese estado proporciona el nexo necesario entre la sección del patrimonio neto del balance

considerando todos los cambios registrados en el patrimonio neto del ejercicio, aparte de los procedentes de transacciones con los accionistas en su capacidad como propietarios. Por ejemplo, el STRGL de Inglaterra es un subconjunto de la cuenta de pérdidas y ganancias ya que se aprecia como un estado-resumen de todas las partidas que configuran el cálculo de la rentabilidad contable. Los autores comparan esta relación a los flujos de caja o cash flow y a sus cuadros-anexos ya que cuando se requiere más información se recurre a estos últimos puesto que determinadas partidas de los flujos de caja están resumidas en el estado de flujos de caja.

Resumiendo, podríamos decir que un estado de rentabilidad “todo incluido” puede ser un medio para ayudar a satisfacer las características cualitativas de completitud, lo cual es un aspecto de fiabilidad. También favorece la comprensión de la información, como expone el borrador del marco conceptual del ASB. Pero los autores (1998, 17) justifican que *“la introducción de un segundo estado de rentabilidad tiene la ventaja de que permite mejorar en la presentación de la información sin provocar (disruptive) cambios bruscos en la cuenta de resultados tradicional”*. En este sentido, recordemos, se expresa el informe Jenkins: *“no destruir lo ya existente sino mejorarlo”*.

Sin embargo, no es necesario que la información se resuma de esa manera. No es necesario tampoco mantener los formatos tradicionales. Además, se plantea la cuestión de cuál de los dos estados predomina sobre el otro debido a la mayor significación que parece decantarse por uno a expensas del otro.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, el grupo de trabajo responde a la pregunta realizada que una meta ideal a largo plazo para todos los estados financieros debería ser la existencia de un único estado de rentabilidad, tales como una cuenta de pérdida y ganancias expandida, mejor que dos estados de rentabilidad, y mucho mejor que un estado de cambios en el neto. También consideramos que el segundo estado de rentabilidad es complementario al tradicional porque se inicia con el resultado del ejercicio. Se trata de estados financieros dependientes el segundo del primero ya existente.

C) Siguiendo la tendencia anglosajona de todos los miembros del grupo de trabajo del G4+1, el principal interés de los analistas financieros y de los usuarios de la información de las cuentas anuales es el que éstos sean un medio para formarse expectativas sobre los flujos de caja futuros de una empresa particular sobre la cuantía, momento y probabilidad de ocurrencia de esos flujos (según el enfoque anglosajón de la contabilidad). Las decisiones basadas en las previsiones realizadas están consecuentemente reflejadas en los precios de mercado de los valores negociables tales como las acciones de la empresa.

De este modo, la teoría económica confirma la relación que en la teoría clásica tiene el resultado contable y el precio en los mercados de valores de las acciones de la empresa. En este sentido se expresan Ball y Brown (1968, 159-178). Posteriores autores se han basado en sus investigaciones para justificar esa teoría. Y puesto que los componentes de la rentabilidad reflejan las clases más homogéneas de partidas, tienen características que son más similares en términos de continuidad o recurrencia, estabilidad, riesgo y fiabilidad y así es más probable que tengan una implicación similar en términos de su valor predictivo y de conformidad o retroalimentación (feedback).

Como resultado de estas afirmaciones, los miembros del grupo de trabajo han concluido que es útil combinar partidas de los estados financieros teniendo características esencialmente similares y separar aquellas que tengan características distintas. Es útil para presentar un componente de la rentabilidad de manera separada si tiene una significación particular para el análisis financiero.

Otro tema que ha provocado diferencias entre países dentro de una misma corriente contable es el de los formatos. Se ha creído en la imposibilidad de la comparabilidad internacional por la dificultad de converger todos los formatos de los países, que siempre contienen características que le son propias por las costumbres o usos del entorno. El grupo de trabajo del G4+1 añade que el formato de representación de los estados financieros no afecta necesariamente a los componentes que se presentan. Esto es, que no es necesario un mismo formato para que la información sea

comparable. Basta con el requerimiento de un contenido mínimo homogéneo. En cualquier caso, nadie pone en duda que la elección de esos componentes específicos es un tema complejo y difícil, lo que derivó en que uno de los miembros del grupo de trabajo presentara puntos de vista diferentes. Ello impidió la unificación final de criterios.

En cuanto a los componentes que deben presentarse en la cuenta de resultados, en el capítulo cuarto del estudio del G4+1 se exponen en primer lugar los “componentes primarios” de la información sobre la rentabilidad financiera de las empresas. Se trata de la principal categoría o sección de un estado financiero e implica presentar un subtotal intermedio que, añadido a otros, presenten la cuantía agregada del resultado contable. De este modo, diferenciamos aquellos componentes primarios, esto es, las operaciones de explotación de aquellos secundarios<sup>102</sup> (subconjunto de los anteriores) como son las operaciones que continúan y las que no en el ejercicio.

En concreto, tres son las fuentes de guía principales para ayudar a distinguir qué componentes deben ser presentados en las cuentas anuales:

- 1.- Las investigaciones realizadas sobre buscar aquello que los usuarios aparentemente encuentran útil (por ejemplo, como reflejo de la relación entre información en los estados financieros y los precios de las acciones).
- 2.- Las recomendaciones procedentes de los grupos de usuarios sobre lo que ellos consideran útil.
- 3.- La clasificación diferenciada entre lo que ha sido sugerido por los usuarios y aquello sugerido por los organismos emisores de normas contables.

En primer lugar, las investigaciones señalan que los precios de los valores negociables en el mercado de capitales reflejan las expectativas sobre lo que el resultado será en un futuro y esas expectativas se basan en lo que el resultado es actualmente. Pero el comité de la AAA estipuló recientemente en un estudio que la

---

<sup>102</sup>Dentro de las operaciones de explotación pueden ser significativo el origen de esas cuantías. De este modo, no tendrá la misma importancia una partida de explotación que provenga de una actividad que la empresa va a dejar de realizar en ese ejercicio (ej. porque deje de ser rentable) o de una actividad que está consolidada en la empresa y tiene una continuidad en el futuro.

presentación del resultado global debía distinguir también sus componentes por las diferencias en la información que expresan. Así se propusieron unas guías para presentarlos:

a) Una relación entre el resultado real y el resultado futuro. Unos componentes son considerados como “permanentes” mientras que otros son considerados como “transitorios” o “temporales”. Esta diferenciación es significativa porque los mercados asignan más probabilidad de ocurrencia a los componentes que son persistentes que a los que no lo son, diferenciando con este criterio aquellos componentes que parecen ser más útiles.

b) Otros principios generales relacionan las partidas que son valoradas a precios de mercado (marked to market) o ‘fair value’. Sin embargo, el comité señala que los cambios al valor de mercado siguen un camino aleatorio (random walk), esto es, que no sirven para predecir el futuro: *“el hecho de que una ganancia o pérdida no realizada sea reconocida en el período actual de referencia no da indicaciones de si esa partida será reconocida en el ejercicio siguiente”*, como recogen los autores tomado del AAA (1997, 124). La conclusión es una implicación para la presentación de la información en el sentido de que *“las partidas que resultan procedentes de una revaluación de activos o pasivos al precio de mercado o valor actual deben presentarse separadamente de otros componentes del resultado ya que los movimientos de precios pasados no predicen los movimientos de precios futuros”*.

c) Otro principio general relacionado con la presentación del resultado es la distinción entre operaciones de explotación y las operaciones financieras. Las partidas financieras son valoradas tradicionalmente al cierre al valor de mercado (y con más claridad los instrumentos financieros) mientras que las partidas de explotación se valoran tradicionalmente al coste histórico. Eso requiere que el resultado de explotación se distinga del resultado de las actividades financieras. Además se “focaliza” el valor generado por las actividades primarias y principales de las empresas, las operaciones que le son propias en función de la realización de su objeto social.

Y puesto que los componentes del resultado juegan un papel importantísimo en la predicción del precio de las acciones, el comité sugirió que sería útil la presentación de las pérdidas y las ganancias de mantenimiento procedentes de ciertos activos y pasivos de manera separada a las actividades de explotación o de comercio. Y para apoyar estas teorías se recalca el hecho de que ciertos valores actuales de determinados tipos de valores negociables se reflejan en los precios de las acciones, pero que la medición de ganancias que incluyen los beneficios o pérdidas no realizadas de aquéllos -como oposición a las realizadas- no tienen ese reflejo en su cotización. La existencia de un mercado más desarrollado y activo de los instrumentos financieros requiere que sus pérdidas o ganancias por tenencia se presenten en las cuentas anuales de manera separada.

Por su parte, las recomendaciones de los usuarios de la información señalan que el valor predictivo relativo es muy importante. Así, son varios los organismos que han realizado recomendaciones, como el comité especial del AICPA, la AIMR y el Instituto de la Dirección e Investigación de Inversiones (IIMR). Debido a la importancia y a la utilidad de la información presentada en las cuentas anuales de las empresas, el AICPA se propuso analizar y conocer las necesidades de sus usuarios en un organismo que se denominó "Comité Jenkins". Llegaron a la conclusión de que los usuarios no creen que se dé suficiente detalle en los estados financieros ni de las partidas inusuales o no recurrentes. El informe indicaba que el concepto de "*partida extraordinaria debía eliminarse por ser demasiado estrecho y redundante con las partidas denominadas inusuales o no recurrentes*". Para evitar confusiones el informe recomienda que las cuentas anuales se dividan en dos categorías de resultados en el orden siguiente: a) centrales (core) y b) no centrales y costes financieros (noncore and financing costs). Las operaciones centrales se definen como aquellas transacciones o hechos económicos que se espera que ocurran otra vez dentro de un intervalo. Todas las actividades son centrales a menos que se indique por la dirección, señalándolas como diferentes.

Otra cuestión importante es que se mantiene la valoración inicial para los activos y pasivos de las actividades centrales pero que se debería medir aquellos no

centrales al valor actual porque su fin último es la venta más que su uso en los negocios.

Un grupo de analistas americanos también desarrolló sus propias recomendaciones para la presentación de los estados financieros. La importancia del informe se fundamenta en diferenciar y separar las actividades por tenencia de las de explotación ya que se considera que las pérdidas y las ganancias en valores negociables no realizados se diferencian de aquellas ya realizadas. Tales pérdidas y ganancias deberían incluirse en el resultado global pero expuestas de tal manera que puedan ser evaluadas por ellas mismas.

Otras partidas que el AIMR incluye en el resultado global son la depreciación del fondo de comercio y las pérdidas o ganancias netas acumuladas procedentes de la conversión en moneda extranjera (si bien matiza que no son verdaderas ganancias ni pérdidas puesto que la conversión al tipo de cambio actual no varía el patrimonio neto de la empresa). El informe del AIMR también recomienda la clasificación de partidas inusuales y no recurrentes, cargas de reestructuración (restructuring charges) y partidas similares, que pueden expandirse más allá de lo que se incluye en las partidas extraordinarias y así presentarse con mayor grado de detalle.

Al mismo tiempo que el informe Jenkins y el AIMR, el IIMR, organización de analistas financieros de Inglaterra, realizó un proyecto sobre la presentación de la rentabilidad financiera en los estados financieros denominado "*The Definition or Headline Earnings*" constituyendo el Informe de la Práctica Inversora No. 1 emitido en septiembre de 1993. La principal novedad es el análisis del término "ganancias equilibradas" (maintenable earnings) como concepto esencial en el análisis financiero porque sirve como criterio para la predicción de las ganancias en el año siguiente y posteriores, y facilita la comparación entre ejercicios. Esto es, se trata de analizar el resultado: pérdidas o ganancias que puedan, más o menos, mantenerse en el tiempo. A partir de esta magnitud queda clara su conexión a la hora de facilitar previsiones futuras. Tiene, por tanto, un importante valor predictivo siempre necesario para realizar inversiones.



Sin embargo, según el IIMR el concepto de “*ganancia equilibrada*” no puede ser estandarizado para fines de presentación de la información. Por ello, el pronunciamiento se centra en las ganancias principales de la cuenta de resultados, las cuales son capaces de estandarizarse para propósitos de presentación de la información. El fin principal de estas ganancias, en cualquier caso, es el de ser punto de referencia entre los usuarios, la prensa, las estadísticas... Se usa por su claridad y falta de ambigüedad para facilitar unas rápidas reacciones del mercado de valores hacia una información nueva y significativa sobre los resultados de la explotación. Tal cifra como punto de partida (benchmark) se considera apropiada para facilitar asunciones preliminares de forma clara y sin ambigüedades, inquiriendo rápidas reacciones del mercado de valores hacia la nueva y significativa información sobre la renta de la explotación. Para Johnson y Lennard (1998, 25) “*tal cifra de partida además puede ser modificada por analistas y otros usuarios de los estados financieros cuando juzguen apropiado para encontrar sus necesidades*”.

Por otra parte, el informe del IIMR señala que tanto las ganancias principales como las ganancias a mantener (maintainable earnings) deberían centrarse en la “*rentabilidad de explotación*” (trading performance) de forma independiente a las ganancias y pérdidas de capital y que deberían excluir las siguientes partidas<sup>103</sup>:

- Pérdidas o ganancias por la venta o abandono de una actividad.
- Pérdidas o ganancias por la venta (incluyendo expropiación) del activo fijo.
- Amortización del fondo de comercio.
- Coste de defender una tentativa o innovación.
- Disminución del valor del activo fijo.
- Beneficios o pérdidas de capital por reorganización de deudas a largo plazo.
- Pérdidas o ganancias por la venta de inversiones permanentes.

En cualquier caso y resumiendo, el grupo de usuarios analizados por el G4+1 tienen en común varias exigencias como son:

---

<sup>103</sup>De ahí que sugieran al ASB que aumenten el STRGL para presentar TODAS las pérdidas y ganancias (ambas, realizadas y no realizadas) que aumenten las partidas de neto. De este modo, se facilitaría el análisis del resultado, beneficio o pérdida, equilibrado.

- 1.- Se deben diferenciar las partidas que tienen un alto valor predictivo de aquellas que no lo tienen.
- 2.- Todas las pérdidas y ganancias se deberían registrar separadamente y las realizadas de manera explícita de las no realizadas.
- 3.- Consideran también útil presentar las actividades de explotación, y por ello centrales, de manera separada de aquellas consideradas periféricas o secundarias.

Todas estas cuestiones han sido tenidas en cuenta por las normas aprobadas recientemente pero existen diferencias importantes entre ellos a la hora de llevar a cabo, por ejemplo, cómo presentar las partidas con distinto grado de predicción. Por un lado, el informe Jenkins y el del AIMR excluyen de manera separada dentro de las partidas primarias las no recurrentes o inusuales, excluyéndolas de las actividades de explotación. Pero, por otro lado, el informe del IIMR incluye ciertas partidas consideradas anormales dentro de la explotación, aunque sí destaque su presencia.

Por otro lado, la literatura económica ha sugerido varias clasificaciones sobre los componentes en los que pueden dividirse la rentabilidad financiera. Se fundamenta tal división en el criterio de diferenciar los componentes primarios de aquellos que no lo son. Se añade una lista bastante completa que recogemos a continuación: Ordinarias/extraordinarias, más fiables/menos fiables, más ciertos/menos ciertos, usuales/menos usuales, más volátiles/menos volátiles, frecuentes/infrecuentes, reversibles/irreversibles, centrales/periféricas, recurrentes/no recurrentes, finales/provisionales, normales/anormales, alto valor predictivo/bajo valor predictivo, continuas/abandonadas, rentabilidad completa/rentabilidad incompleta, eventos endógenos/eventos exógenos, transacciones de conversión/otros eventos, explotación/tenencia, explotación/ajenas a la explotación, operaciones/cambios de valor en el mercado, activos/pasivos, controlables/no controlables, repetitivos/no repetitivos, primarios/secundarios, centrales/no centrales, permanentes/temporales, distribuibles/no distribuibles, diferenciable/no diferenciable, más líquido/menos líquido... Son muchas las diferenciaciones de partidas pero son sólo tres las que requieren un estudio más profundo: a) realización, b) valor predictivo c) operaciones funcionales.

La **realización** se refiere más al sentido convencional cuando una partida ha cumplido el test de reconocimiento necesario para ser contabilizado como ingreso en vez de, en un sentido preciso de carácter técnico, como medio de conversión en dinero o cuasilíquido. Tal realización distingue entre las partidas realizadas y no realizadas por lo que se requiere una diferenciación entre ambas. (Posteriormente profundizaremos sobre este particular).

En cuanto a la segunda distinción es entre las partidas de alto **valor predictivo** de aquellas que no lo tienen. Para ello, se recomienda separar aquellas partidas del resultado que son permanentes de aquellas que son transitorias o temporales; puesto que las primeras tienen más probabilidad de repetirse en el futuro que aquellas que son temporales. Y puesto que el fundamento de este estudio es anglosajón (recordemos que tiene como objetivo de los estados financieros el de ayudar a las decisiones de los inversores) esta diferenciación es importante.

Por último, se diferencian las partidas asociadas con la **actividad principal** de la empresa de aquellas que no lo están. Esta diferenciación es consistente con la separación recomendada por el AAA: de explotación, financieras y otras actividades. Por su parte, el IIMR distingue entre de explotación y las de capital. El AICPA entre centrales y no centrales y por último, el AIMR entre de explotación y por tenencia.

Estos tres temas son muy importantes pero difíciles de concretar ya que aunque los recientes pronunciamientos son interesantes se deben mejorar porque existen diferencias relevantes que dificultan la aplicación práctica de las normas aprobadas.

#### 8.2.1. c) Presentación del resultado. Modelo particular.

El G4+1 plantea, como centro de su estudio, que una mera presentación de la medida de la rentabilidad financiera en la última línea de la cuenta de resultados es poco probable que cubra todas las necesidades de usuarios. De ahí que exponga las distintas definiciones del resultado dentro de la literatura de la teoría económica y

contable. Por un lado, tenemos que la noción de beneficio o resultado es razonablemente familiar lo que dificulta, en ocasiones, su delimitación. Una definición de resultado que incluye el estudio del G4+1 es toda variación en el patrimonio neto registrado después de ajustar las transacciones con los propietarios; esto es, eliminando sus transacciones con la empresa. Por lo tanto, incluye todos los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas que hayan sido reconocidas en el período y que se recogen bajo los términos “comprehensive income”, “total recognised gains and losses”, “all-inclusive income” o “clean surplus income” según que nos refiramos a las normas del FASB, ASB, FRSB e IASC respectivamente. La ventaja principal de esta definición es la exigencia de incluir dentro de los elementos de los estados financieros todas aquellas partidas que afecten a la riqueza de la empresa, con independencia de las variaciones que realicen sus propietarios. En este sentido, el G4+1 añade que *“esta idea de beneficio impone también una disciplina para los preparadores y usuarios de los estados financieros porque los fuerza a tener en cuenta todos los factores que afectan a la riqueza de los propietarios de la empresa”* (pa.1.11). Además, más poder informativo tiene ese resultado si se expone cómo se calcula más valor informativo tienen las partidas que lo componen que el saldo de la cifra global.

Los enfoques vistos constituyen un todo que comparten ciertas partidas y difieren en otras cuestiones. El grupo de trabajo del G4+1 ha propuesto una serie de posibles enfoques que pueden compararse y analizarse mediante cuatro opciones:

- a) si consideran una perspectiva dual o única.
- b) si presentan un criterio de valoración tradicional del resultado o no.
- c) el tipo de formato utilizado.
- d) el número de categorías o componentes principales utilizados.

En función de estas cuatro características el grupo de trabajo del G4+1 propone cuatro enfoques. Los A y B presentan una perspectiva dual mientras que el C y el D una perspectiva única. Otra diferencia de los enfoques es que el A y B tienen un criterio de valoración tradicional del cálculo del resultado ganado-realizado-correlacionado mientras que no se cumple en el C y en el D. Sin embargo, el enfoque C incorpora una medida del resultado que es similar en determinados aspectos al

resultado convencional. Pero antes de profundizar en ellos veamos un cuadro-resumen de estos cuatro enfoques<sup>104</sup>:

**CUADRO 56**

	<b>Perspectiva</b>	<b>Medida del resultado</b>	<b>Formato</b>	<b>Componentes a utilizar</b>
<b>ENFOQUE A</b>	Dual	Convencional	Multicolumna	dos tipos de partidas similares
<b>ENFOQUE B</b>	Dual	Convencional	Reconciliador	dos tipos de partidas similares
<b>ENFOQUE C</b>	Único	Convencional*	Convencional	dos categorías
<b>ENFOQUE D</b>	Único	No convencional	Convencional	esquema de tres categorías

Fuente: Johnson y Lennard (1998, 32)

Algunos piensan que el enfoque basado en una perspectiva dual es el más útil para inversores y acreedores. Los dos perspectivas se fundamentan, por un lado, en un cálculo convencional del beneficio y otro basado en un medida "global" del resultado que incluye determinadas partidas que todavía no se han ganado, realizado o correlacionado apropiadamente. La última sirve para completar a la primera y tienen la misma importancia aunque presentan diferencias, sobre todo, en determinadas partidas. En este sentido, un fundamento central es que ambas perspectivas pueden presentarse simultáneamente y pueden unirse en un estado financiero primario.

No obstante, es posible preparar estas perspectivas en estados separados de forma independiente tales como un estado de resultados y un estado de flujos de tesorería preparado bajo el método directo, que reflejan perspectivas diferentes de una misma serie de hechos básicos. Sin embargo, los que apoyan esta idea que une ambos elementos en los estados financieros destacan que es una manera informativa de presentar la información y no es necesario dar a entender que una perspectiva es más importante que la otra.

Además, este enfoque permite una medida convencional del resultado presentado en los estados financieros que subraya la completitud de los ciclos,

<sup>104</sup>No se discuten en estos cuatro modelos -para evitar complicarlos en demasía- las partidas

utilizando criterios tales como la realización de los ingresos, la correlación de ingresos y gastos y la terminación del proceso de reconocimiento de las ganancias. Aunque los criterios de contabilidad varían en función de las jurisdicciones que tomemos de referencia, para el modelo propuesto se entenderá como medida convencional cuando el resultado esté “ganado-realizado-correlacionado”; esto es:

- Ganado (earned): los activos y pasivos financieros generalmente no son ganados porque no tienen implicaciones en el proceso de generación del beneficio.
- Realizado (realized): si cumple los tests de reconocimiento para ser contabilizado como resultado (no solamente un criterio de caja).
- Correlacionado (matching): si existe una correlación entre los ingresos obtenidos y los gastos realizados.

Esta medida-convención expuesta constituye un punto de partida que los usuarios analizarán ya que, por ejemplo, la investigación indica que el precio de las acciones refleja las pérdidas y ganancias realizadas incluso cuando la información al valor de mercado está disponible. En cualquier caso, se recomienda que las pérdidas y ganancias realizadas se separen de las no realizadas, independientemente de su criterio de valoración.

En resumen, aquellos que apoyan la presentación dual creen que teniendo información desde dos puntos de vista es más significativo para los usuarios que deberían ser presentados en los estados financieros. No se puede incluir información sobre si las partidas son ganadas, realizadas o correlacionadas en los anexos de las cuentas anuales. Además, esta información es familiar a los usuarios, bien entendida, además de ser un punto de partida para entender la rentabilidad de la entidad en un futuro previsible. Seguidamente exponemos cada uno de estos enfoques concretos:

- ◆ **Enfoque A:** El *enfoque dual* puede ser más complejo que la presentación de una perspectiva única. La dificultad aumenta porque los componentes de los estados financieros están organizados tradicionalmente en término de grupos de partidas o filas individuales. Se intenta acomodar la perspectiva dual por medio de partidas

---

extraordinarias, las operaciones abandonadas y los ajustes de ejercicios anteriores.

individuales lo que, por otra parte, podría oscurecer información importante y complicar el informe.

Para solucionar este problema se presenta un enfoque por medio de columnas más que de filas, esto es, un formato multicolumna propuesto por KPMG en Inglaterra. Además tiene el interés de superar algunos de los defectos de intentar acomodar la perspectiva dual dentro de un estado de una columna, facilitando de este modo la comprensión. La unión de estas dos perspectivas se consigue mediante una columna intermedia denominada “*ajustes valorativos*” en vez de mediante una única partida de ajustes. Un ejemplo ilustrativo de este enfoque, siguiendo a Johnson y Lennard (1998, 35) es el siguiente:

## CUADRO .- ENFOQUE A

Partidas	Cta. PyG a coste histórico	Ajustes valorativos	Total ejercicio
Cifra de negocios			
de operaciones continuadas	550		550
de operaciones nuevas	50		50
	600		600
de operaciones acabadas	175		175
Total cifra negocios	775		775
Coste de ventas	(620)		(620)
BENEFICIO BRUTO	155		155
Gastos netos de explotación	(99)	(5)	(104)
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	56		51
de operaciones continuadas	55		50
de operaciones nuevas	6	61	6
de operaciones acabadas	(14)	(1)	(15)
Menos: provisión del ej. Anterior	9	(5)	10
Menos: provisión del ej. Anterior		1	(5)
Beneficio por la venta de propiedades en operaciones continuadas	18	(9)	9
Revalorización de activos fijos		4	4
Revalorización de Inv. Finan. Permanen.		(3)	(3)
Pérdida por la venta de operaciones acabadas	(17)		(17)
Menos: provisión del ej. Anterior	20	3	20
Menos: provisión del ej. Anterior		3	3
BENEFICIO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS ANTES DE INTERESES	77		64
Intereses a pagar	(18)		(18)
BENEFICIO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS DESPUÉS INTERESES	59		46
Impuesto sobre beneficios de actividades ordinarias	(14)		(14)
BENEFICIO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS DESPUÉS IMPUESTOS	45		32
Intereses minoritarios	(2)		(2)
Diferencias intercambios de inversiones netas en operaciones extranjeras		(2)	(2)
<b>BENEFICIO DEL EJERCICIO</b>	<b>43</b>		<b>28</b>
Dividendos pagados y propuestos	(8)		
Beneficio retenido del ejercicio	35		



- **Enfoque B:** Aquellos que siguen el enfoque dual pero creen que el formato multicolumna no es el más adecuado por varios motivos: es demasiado lento y poco eficaz, el número de columnas requerido puede excluir estados comparativos presentados en una sola página, demasiadas cuantías idénticas se presentan bajo perspectivas distintas y se sugiere que el formato debe ser usado por el balance.

Se prefiere un formato reconciliado antes que un formato multicolumna. No se juzga tampoco si las partidas han sido “ganadas”, “realizadas” o “correlacionadas” dentro del estado de rentabilidad sino fuera, cuando surja el resultado ganado-realizado-correlacionado. Más tarde, después de que haya sido ganado, realizado o correlacionado esas partidas se reciclan fuera del componente que inicialmente se registra en las cuentas anuales y dentro del resultado ganado-realizado-correlacionado. Los ajustes requeridos para ese reciclaje aparecen en el estado de rentabilidad financiera y a este proceso se denomina “reclasificación de ajustes”. Esos ajustes son necesarios para evitar la doble contabilización en el cálculo del resultado.

Este enfoque es consistente con el formado por el FAS 130. Emplea dos medidas del resultado contable que refleja diferentes perspectivas. Una medida, el resultado global, refleja el resultado todo incluido incorporando todos los cambios reconocidos en el patrimonio neto durante un ejercicio excepto aquellos resultantes de operaciones con los propietarios. Por contra, otra medida, el resultado ganado-realizado-correlacionado, el resultado neto no necesita reflejar todos los cambios en el neto, en el ejercicio sino que se centra en aquellos que a menudo se describen como seguros y propios de la actividad principal de la empresa.

Al igual que hicimos con el enfoque A presentamos el ejemplo para este enfoque propuesto por Johnson y Lennard (1998, 38) con las misma cifras que el anterior:

## CUADRO 58- ENFOQUE B

Cifra de negocios:			
de operaciones continuadas		550	
de operaciones nuevas		50	
de operaciones abandonadas		175	775
Coste de ventas			(620)
Otros gastos			(99)
Exceso de ingresos sobre gastos:			
de operaciones continuadas		55	
de operaciones nuevas		6	
de operaciones abandonadas	(14)		
menos: provisión	9	(5)	56
Beneficio de la venta de propiedades en operaciones continuadas		18	
Pérdida por el cese de operaciones abandonadas	(17)		
menos provisión	20	3	21
Intereses de deudas			(18)
Impuestos			(14)
Intereses de socios minoritarios			(2)
RESULTADO GANADO-REALIZADO-CORRELACIONADO			43
Revaluación de activos fijos	4		
Revaluación de inversiones financieras permanentes	(3)		
Diferencias de intercambio de inversiones netas en moneda extranjera	(2)		
menos ajustes reciclados		(1)	
		(14)	(15)
TOTAL ( incremento/decremento en el patrimonio neto excepto las originadas por transacciones con los propietarios)			<b>28</b>

Comparando ambos enfoques, el A y el B observamos que su contenido es semejante aunque con distinto orden y relevancia. Los datos de la columna primera del enfoque B hasta el subtotal “*resultado ganado-realizado-correlacionado*” coincide con la cuantía de los datos recogidos en el enfoque A hasta el subtotal “*beneficios del ejercicio*”. Los datos recogidos en la columna de “*ajustes valorativos*” coinciden con la información presentada debajo del “*resultado ganado-realizado-correlacionado*” del enfoque B e incluye también los ajustes reciclados para evitar una doble contabilización. De este modo, el total al final del enfoque B coincide con el “*beneficio del ejercicio*” que aparece al final de la tercera columna del enfoque A.

En cuanto a los enfoques basados en la presentación en una *perspectiva única* se justifican por considerarla como la más deseable ya que o bien piensan que la presentación de la perspectiva dual conlleva necesaria hacia la única, como paso lógico, o bien porque la perspectiva dual no es necesaria ni deseable. Además, se añade que los usuarios de los estados financieros están más familiarizados y entienden mejor esta perspectiva. Se cree que el formato multicolumna y el de reconciliación añade una complejidad excesiva a la presentación de la información. Por ejemplo, consideran que los ajustes para evitar la doble contabilización obliga a que esa pérdida o ganancia tenga que ocurrir forzosamente. Parece difícil aceptar que una misma ganancia pueda registrarse en distintas parte del estado de resultados en dos períodos contables diferentes.

Aquellos que proponen esta perspectiva creen que todas las partidas de la rentabilidad deben registrarse en un estado de rentabilidad sólo una vez, en el período en el cual se reconoce contablemente su origen. Consideran que existen determinadas partidas de la rentabilidad fuera del resultado ganado-realizado-correlacionado y que retrasar su inclusión en esa medida puede deberse a que son menos importantes en ese ejercicio o no tienen el grado de importancia de aquellos que están presentados en los estados financieros dentro del resultado ganado-realizado-correlacionado. Y para afianzar esta consideración señalan que las partidas inicialmente fuera del resultado implican que esa partida es "*provisional*" y no final y no tendrá así la ocurrencia de uno o más hechos económicos futuros. Y puesto que al final todas las partidas de la rentabilidad pasan a través del resultado ganado-realizado-correlacionado se sugiere que ésta es la medida última de la rentabilidad y que otras medidas son menos significativas.

Pero para evitar reducir la información coyuntural a la empresa se puede dar información también en las notas o memoria de los estados financieros o en cualquier informe de las cuentas anuales, siguiéndose así los parámetros convencionales de realización. Por ejemplo, la información sobre el resultado de estrategias de cobertura puede darse en la memoria. Si ese contrato tiene lugar para cubrir una transacción que ocurrirá en el futuro, cualquier pérdida o ganancia en el futuro se reconocerá en el

estado de rentabilidad oportuna cuando aumenten en vez de diferirlo hasta el ejercicio en el que la futura transacción que está cubriendo ocurra.

De ahí que los que apoyan estos enfoques únicos consideren importante el comentario de la dirección sobre los resultados del ejercicio, como son el “análisis y discusión de la dirección” (MD&A) en USA y la “revisión financiera y de explotación (COFR)” en Inglaterra; que deben destacar, sobre todo, aquellos aspectos de la rentabilidad que tenga implicaciones en ejercicios futuros. De este modo, se preserva la integridad de los estados financieros ya que presentan información sobre TODA la rentabilidad del ejercicio. Y con esa información la dirección puede ayudar a los usuarios de la misma a calcular la importancia de ese resultado. Estos dos enfoques son:

**Enfoque C:** Debido a su utilidad se divide la rentabilidad total en dos partes. Desde este punto de vista tal división facilitaría presentar un intermedio total o bien por medio de dos estados mejor que en uno. Se trata de un enfoque en el que las partidas de la primera parte del resultado subtotal difiere en determinados aspectos del denominado resultado ganado-reconocido-correlacionado. Hay varias formas de dividir la información y este enfoque propone una de ellas. Un ejemplo siguiendo el propuesto por Johnson y Lennard (1998, 41) sería:

## CUADRO 59.- ENFOQUE C

Cifra de negocios:		
de operaciones continuadas	550	
de operaciones nuevas	50	
de operaciones abandonadas	175	775
Coste de ventas		(620)
Otros gastos		(104)
Exceso de ingresos sobre gastos:		
de operaciones continuadas	50	
de operaciones nuevas	6	
de operaciones abandonadas	(15)	
menos: provisión	10	(5) 51
Intereses sobre deudas		(18)
Impuestos		(11)
<b>RESULTADO SUBTOTAL</b>		<b>22</b>
Pérdida por cese operaciones abandonadas	(17)	
menos: provisión	20	3
Beneficio por la venta de propiedades en op. continuadas		9
Revaluación de activos fijos		4
Revaluación inversiones financieras permanentes		(3)
Diferencias de intercambio de inversiones netas en moneda extranjera		(2)
Impuestos		(3) 8
Intereses minoritarios		(2)
<b>TOTAL ( incremento/decremento en el patrimonio neto excepto las originadas por transacciones con los propietarios)</b>		<b>28</b>

Las partidas que se incluyen en el resultado subtotal comparten las siguientes características:

\* inminencia de flujos de caja afines. Los flujos de caja asociados a estas partidas son más inminentes relativamente que aquellos asociados a partidas presentadas debajo del subtotal del resultado.

\* correspondencia con los flujos de caja. Las cuantías registradas para estas partidas más cercanas corresponden a o representan más fielmente los flujos de caja con los cuales se asocian que con aquellas partidas presentadas en los estados financieros debajo del subtotal del resultado.

• dirección activa. Las actividades asociadas con esas partidas son más activamente dirigidas por la dirección que las actividades asociadas con las partidas registradas

debajo del subtotal resultado, las cuales no dependen tanto del control de la dirección de la empresa.

En conjunto, estas características pueden ser consideradas como una serie de criterios para decidir aquellas partidas de la rentabilidad que deberían estar incluidas en el subtotal. Ninguno de estos factores ES necesariamente determinante. Si esos criterios se aplicaran, el resultado intermedio del enfoque C (22.000) diferiría de lo que se presenta en el resultado ganado-realizado-correlacionado de los enfoques A y B (43.000).

Además, si esos criterios se aplican, las partidas relativas más cercanas a los activos y pasivos circulantes se deberían incluir en el resultado intermedio y las partidas relativas más cercanas a los activos y pasivos no circulantes se registrarían fuera del mismo. Tal enfoque supondría una división similar a la que resultara si se aplicara el criterio del borrador del marco conceptual del ASB para dividir el resultado en dos partes. Aunque el centro del ASB es determinar lo que debe registrarse encima, el resultado final resulta de aplicar este enfoque o el del ASB . Serían las partidas presentadas en los estados financieros debajo de la línea primaria, serían ganancias y pérdidas de activos y pasivos no circulantes.

Según todo lo expuesto, si la rentabilidad se debe o quiere presentarse en un estado esa línea se debe reflejar por un total intermedio. Si se presenta por medio de dos estados, esa línea indicaría lo que debe ir en uno o en otro.

◆ **Enfoque D** : La alternativa D se centra en los componentes de los estados financieros del resultado en función de su valor predictivo relativo y de sus actividades funcionales. Así, la diferenciación entre pérdidas y ganancias por tenencia de otros aspectos del resultado se puede justificar siguiendo el criterio de habilidad de predicción relativa. Esto es así porque las pérdidas y ganancias resultantes de cambios en el valor de mercado tienen menos peso en el mercado de capitales; la futura dirección de los cambios en los valores de mercado parecen seguir un “camino aleatorio” y los usuarios han recomendado que los cambios en

los valores de mercado se registren separadamente. De este modo, las pérdidas y ganancias pueden ser descritas como “*transitorias*” en comparación con otras partidas de la rentabilidad que pueden ser consideradas como “*permanentes*”.

La rentabilidad financiera de las empresas se puede dividir en dos grandes categorías según el criterio del valor predictivo:

- Actividades de valor añadido primarias: los resultados procedentes de la transformación o combinación de factores de producción hacia bienes o servicios que se espera que tenga un valor de venta que exceda al de producción.
- Otras actividades: aumentos o disminuciones en el precio de activos y pasivos mientras que están en posesión de la empresa.

Siguiendo esta clasificación, el resultado puede ser dividido conceptualmente entre el resultado de usar o explotar sus factores y aquél procedente del mantenimiento o posesión de sus factores y productos. Aunque relacionados son dos tipos distintos de actividades, tanto en función de las decisiones que implica a la dirección como en términos del valor predictivo asociado con sus resultados.

Algunos creen que la dicotomía explotación-tenencia tiene importantes ventajas sobre otras definiciones del valor predictivo ya que es más fácil hacerlo operativo. Otras dicotomías como recurrentes-no recurrentes, centrales-no centrales y controlables-no controlables pueden depender más de una entidad o situación específica y así suponer juicios en su aplicación. Por contra, es menos difícil distinguir entre de explotación y de tenencia porque es más objetiva y, según los autores, “*menos propensa al abuso*”.

Pero eso no es todo. Las actividades de explotación se dividen a menudo en los subcomponentes de operaciones que van a continuar de aquellas que se abandonan en el ejercicio. Además, determinadas partidas que son inusuales o infrecuentes pueden registrarse separadamente dentro de los componentes de la actividad de explotación. También se pueden dividir entre operaciones financieras y otras inversiones en renta fija (treasury activities) separadas de otras actividades de explotación y de tenencia.

Esas actividades funcionales oscilan entre los valores negociables del mercado mantenidos a corto plazo y aquellas deudas a largo plazo usadas para financiar la empresa e incluir los costes de uso del capital. Como resultado, la rentabilidad de una empresa se deberá dividir en tres componentes:

- a) actividades de explotación principales.
- b) actividades financieras y otras inversiones en renta fija
- c) y otras pérdidas y ganancias.

La razón del apartado b) es que tienen una naturaleza diferente. Otra razón, quizás más convincente, para presentar por separado las actividades financieras, se enraiza en el crecimiento de los instrumentos financieros relativos a activos y pasivos no financieros. Son distintas inversiones financieras sujetas a influencias externas y también afectadas directamente por cambios en los tipos de interés del mercado. Si, como expone el FASB, ASB y el IASC, todos aquellos instrumentos son reconocidos y valorados al valor presente o actual (fair value) las partidas incluidas en las actividades financieras se deberán medir por un criterio diferente al de las actividades de explotación; las cuales probablemente continuarán valorándose al precio de adquisición o coste. Las partidas de las actividades financieras también son medidas con un criterio distinto que la categoría de “*otras pérdidas y ganancias*”, las cuales probablemente reflejen una mezcla de medidas basadas en costes históricos y valores actuales. Los componentes de “*otras pérdidas y ganancias*” incluirán todas las pérdidas y ganancias reconocidas y no registradas en ningún otro sitio. Por ejemplo, se incluirán las pérdidas y ganancias de activos fijos; ya que resultan de la renta y otras de revaluaciones, constituyen una mezcla entre pérdidas y ganancias realizadas y no realizadas. De esta manera, encontramos justificadas las distintas separaciones analizadas anteriormente.

De estas reflexiones surge el enfoque D, que se divide en tres componentes principales. Uno.- Actividades de explotación, que generalmente son actividades del valor añadido primario en la mayoría de las empresas. Y sus principales componentes se miden en términos del costes de adquisición y suponen la correlación de ingresos y gastos. Guarda una correlación con el estado de flujos de tesorería. En este sentido, y



como exponen Johnson y Lennard (1998, 45) antes de la creación del estado de flujos de caja, la cuenta de resultados esencialmente tenía una doble obligación de presentar no solo el flujo del resultado sino también de flujos de caja o cuasilíquidos limitando el resultado reconocido a aquellas partidas líquidas o cuasilíquidas. De este modo, se piensa que la incorporación de flujos de caja a la presentación del estado de rentabilidad puede ser el próximo paso en la evolución de este informe.

Dos.- El segundo componente son las actividades financieras. Todas las partidas relacionadas con estas actividades se incluyen aquí, incluso las pérdidas y ganancias procedentes de la revaluación de deudas a largo plazo. Además, si todos los instrumentos financieros al final se valoran al precio de mercado o valor actual sus pérdidas y ganancias no realizadas deberán ser incluidas. Como resultado, los componentes de estas actividades reflejarán los resultados asociados a las pérdidas medidas al valor actual más que una mezcla de costes históricos y valores actuales. Eso lastra el efecto de aumentar más las diferencias entre sus componentes y otros, como las de explotación.

Tres.- Un tercer componente refleja esas partidas que no se incluyen en alguno de los otros dos componentes. Incluyen primariamente las pérdidas y ganancias de distintos activos fijos los cuales son medibles al coste histórico y otros a valores actuales. También incluye los resultados de la conversión de inversiones netas en moneda extranjera.

Siguiendo el ejemplo de los otros tres enfoques la presentación de la cuenta de resultados bajo el enfoque D es la siguiente:

## CUADRO 60.- ENFOQUE D

* Actividades de explotación			
Cifra de negocios:			
de operaciones continuadas		550	
de operaciones nuevas		50	
de operaciones abandonadas		175	775
Coste de ventas			(620)
Otros gastos			(104)
Exceso de ingresos sobre gastos:			
de operaciones continuadas		50	
de operaciones nuevas		6	
de operaciones abandonadas	(15)		
menos: provisión	10	(5)	51
* Actividades financieras			
Intereses sobre deudas			(18)
* Otras ganancias y pérdidas			
Pérdidas en cesión de operaciones abandonadas	(17)		
menos provisión	20	3	
Beneficios de la venta de propiedades en operaciones continuadas		9	
Revaluación de inversiones financieras permanentes		(3)	
Revaluación de activos fijos		4	
Diferencias por intercambio de inversiones netas en moneda extranjera		(2)	11
Impuestos			(14)
Intereses de minoritarios			(2)
TOTAL (incremento/decremento en el patrimonio neto excepto las transacciones con los propietarios)			28

Debido a su importancia y a la necesidad cada vez más fuerte de la comparabilidad internacional, el resultado contable es un área que es deseable unificar por parte de los organismos emisores de normas contables. Los recientes impulsos dados tanto por el FASB como por el FRSB, ASB y el IASC proporcionan el momento idóneo para trabajar hacia un acuerdo común.

En resumen, una visión global de la aceptación de los modelos son que el A nadie lo considera práctico por ser complejo. El segundo, el B, es un paso intermedio con la situación actual. El C es el ideal en la práctica y el D es el ideal en teoría, es decir, conceptualmente. Muchos son los esfuerzos que se deben realizar para conseguir alcanzar el fin deseado pero, al menos, ya se conoce la meta y se pueden ir puliendo los modelos actuales hasta alcanzar el propuesto entre los enfoques C y D.

Las nuevas normas sobre el resultado han aumentado el número de temas sobre cómo debe ser presentada la rentabilidad empresarial en los estados financieros. Sin embargo, analizando el estudio del G4+1 no se ha llegado a un acuerdo global. Todavía queda mucho trabajo por desarrollar. Los temas sobre los que se requerirá que sigan debatiéndose son los siguientes:

-¿Cómo dividir los componentes y en función de qué criterios incluir una partida dentro de las operaciones de explotación, financieras o en partidas intermedias?

-¿Cómo deben ser contabilizados los cambios contables? ¿Dónde incluir los errores y los efectos de cambios en políticas contables relativos a la rentabilidad de ejercicios anteriores?

-¿Cómo presentar las operaciones continuadas y las abandonadas? ¿Distinguir también entre, por ejemplo, el resultado de adquisiciones de empresas realizados durante el año procedentes de otras actividades permanentes?

El estudio número 4 del G4+1 constituye un paso muy importante, desde nuestro punto de vista, a la hora de analizar el cambio que se está produciendo en la cuenta de resultados tradicional y en sus componentes pero, sin embargo, se dejan abiertas muchas opciones ya que no se ha llegado a un acuerdo común. Es una aportación relevante que refunde las normativas recientes sobre presentación del resultado contable en los estados anuales y añade un enfoque ideal a seguir en futuras normas contables. En sí mismo se trata de una gran ventaja conocer el modelo ideal, ya que puede compararse con los ya existentes y evaluarlos.

Otra ventaja de este estudio es la diversidad propuesta entre todas las opciones establecidas por los países miembros que financian y colaboran en el mismo. Todas las opciones son válidas si bien son preferibles unas en detrimento de otras. Pero no se decanta por ninguna opción específica y tampoco compara el modelo ideal con las nuevas normas. Al fin y al cabo es un loable esfuerzo que tiende a unificar criterios en pos de un único fin: alcanzar la ansiada comparabilidad internacional en una magnitud de tanta importancia como es el resultado contable.

### **8.3.- ADAPTACIONES DEL MODELO ESPAÑOL PARA ADECUARSE A LAS TENDENCIAS CONTABLES ARMONIZADORAS**

En este apartado queremos hacer hincapié en aquellas cuestiones que se plantearían a la hora de realizarse la adaptación de esta nueva tendencia contable internacional en relación al resultado contable por parte de nuestra normativa. Se trata de analizar las modificaciones necesarias si queremos que nuestra cuenta de pérdidas y ganancias sea comparable a nivel internacional siguiendo a organismos emisores de normas contables con tanta influencia como son el IASC, el FASB y el ASB.

En primer lugar, se trata de delimitar los motivos que inducen a estos organismos a modificar la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, que pueden ser de dos tipos: a) propios del entorno y de la empresa y b) propios del sistema contable. En cuanto al primer motivo se encuentra la globalización de las actividades mercantiles, consecuencia de la homogeneidad de las necesidades a satisfacer en la sociedad en general y, consecuentemente, la globalización de los mercados financieros. Debido a los avances tecnológicos las empresas pueden realizar su actividad en cualquier parte del mundo y sus acciones, obligaciones,... se pueden negociar en cualquier mercado financiero internacional. Todo ello induce a la necesidad de unos estados financieros más fiables y comparables, en general y también a la fiabilidad y comparabilidad del resultado contable, en particular. Pero como existen determinadas imperfecciones en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional se requieren ciertas modificaciones.

En cuanto a los motivos propios del sistema contable, la cuestión de fondo principal es adaptar los elementos tradicionales de las cuentas anuales a los nuevos

hechos económicos que afectan a la empresa hoy en día. Los sistemas contables pasados reflejaban los hechos económicos ocasionados en un período de tiempo producidos por el desarrollo del ciclo mercaderías-dinero-mercaderías que, actualmente, se ve complementado con la existencia de otros hechos no realizados en este ciclo. Se trata de fuentes de financiación que generan importantes beneficios o pérdidas simplemente por decisiones gerenciales en función de unos valores de mercado. De ahí que se justifique la existencia de cambios en los modelos tradicionales de presentación del resultado contable. Insistimos al afirmar que el sistema económico en el que se desenvuelven las empresas (entorno) condiciona el sistema contable del momento.

Sin embargo, a la hora de la adaptación por nuestro país a esas tendencias existen diferencias importantes. En primer lugar, una primera causa que nos diferencia es la existencia de OBJETIVOS DIFERENTES a la hora de preparar los estados financieros. Esta diferencia se justifica al analizar los sistemas contables a nivel internacional. Existen dos grandes bloques que mantienen una concepción diferente: de una parte, el sistema anglosajón y, de otra, el sistema continental. La diferencia principal de estos dos sistemas es el objetivo que persiguen ambos. Por un lado, la información que dimana de un país del área contable anglosajón está orientada hacia el mercado de valores. Esto es, que son los usuarios-inversores los que se interesan por la información externa que presentan las empresas. Para la empresa esta justificación la encontramos en el hecho de que obtiene la financiación necesaria procedente del mercado de valores. En este entorno se encuentran los países cuyos organismos emisores de normas contables han aprobado los nuevos modelos de presentación del resultado anteriormente expuestos.

Por todo ello debemos cambiar el objetivo de la cuenta de pérdidas y ganancias, lo que a su vez redundaría en un mayor y mejor cumplimiento de la imagen fiel, además de su adaptación internacional. Sanz Gadea (1998, 199) señala que *“la eficiencia de los modelos contables depende, a nuestro entender, de su capacidad de adaptación a la realidad económica y financiera, y de su efectiva cumplimentación por las empresas”*. Esto último está asegurado con el cumplimiento de las normas

contables pero la eficiencia se pone en duda si no se permite una evolución o cambio de las mismas.

Y son esas normas las que tampoco coinciden en una orientación u otra de la contabilidad. En el área anglosajona se ha desarrollado lo que se ha venido a denominar marco conceptual, esto es, una especie de constitución política en el plano contable siguiendo la metáfora del IASC. Mientras, en el área continental se ha defendido un conjunto de normas jerárquicas superiores al resto, con el rango de leyes, que regulan toda la contabilización. Se fundamentan en los denominados principios contables.

Para justificar este apartado consideramos necesario una comparación entre las principales corrientes anglosajonas y nuestro país teniendo en cuenta el IASC, el ASB inglés y el FASB americano. Con este estudio podemos analizar las diferencias y sacar conclusiones al respecto. En primer lugar, el objetivo de cada uno de estos sistemas contables difiere ligeramente del español. Tampoco las normas que regulan la información financiera externa son las mismas. En resumen, en el presente cuadro se analizan las diferencias:

**CUADRO 61**

	<b>ESPAÑA</b>	<b>IASC</b>	<b>ASB</b>	<b>FASB</b>
<b>OBJETIVO</b>	defensa de los acreedores, imagen fiel de la situación financiera, económica y patrimonial	Defensa de los inversores	defensa de los inversores	defensa de los inversores, y como foco central la consecución de los beneficios
<b>PRINCIPIOS CONTABLES PRINCIPALES</b>	-prudencia -precio adquisición -correlación -gestión continuada -devengo	-gestión continuada -devengo -correlación de ingresos y gastos	-correlación de ingresos y gastos -gestión continuada -valor de mercado	-correlación de ingresos y gastos -devengo

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, la información que proviene de una empresa incluida dentro del sistema continental está orientada hacia un número limitado de usuarios íntimamente relacionados con la actividad realizada por la empresa. Esto es, que son los usuarios-acreedores los que necesitan la información que presentan las empresas para la adopción de sus decisiones. Para la entidad contable la importancia de ofrecer utilidad a estos usuarios se encuentra en que son su fuente principal de financiación. Son sus

acreedores, principalmente las entidades financieras, los encargados de financiar las actividades principales de la empresa. Este es el caso de nuestro país. Sin embargo, en la década de los noventa esta tendencia se está invirtiendo poco a poco, dando paso a una mayor importancia de los mercados de valores.

La orientación de nuestro sistema contable hacia los acreedores reduce la coherencia conceptual de nuestra cuenta de pérdidas y ganancias al eliminar determinadas partidas que producen variaciones en la riqueza patrimonial de la empresa por el simple hecho de que *no son repartibles*. Aquí “chocamos frontalmente” con el concepto de empresa de nuestro sistema contable que mantiene la teoría del propietario frente al enfoque de entidad. Al principio de nuestro trabajo analizábamos este enfoque señalando que es más objetivo y neutral que el del propietario. Sin embargo, en ocasiones, se entremezclan estos dos enfoques no quedando claramente delimitados. Este es el problema de fondo a la hora de adaptarnos a las nuevas tendencias de presentación del resultado contable. Cuando nuestra empresa decida competir en un mercado global necesita eliminar esa delimitación.

Debido a esta diferencia de objetivos en los estados contables el punto de partida a la hora de confeccionarlos ya no es el mismo. Si no se homogeneizan no se podrá conseguir la ansiada comparabilidad de las cuentas anuales. Nuestra tesis parte de la necesidad de esa homogeneización. Creemos que esa diferenciación en cuanto a objetivos distintos motivada por la relación usuarios-financiación no se produce de igual manera tampoco dentro de un mismo país. Dentro de un país hay empresas que tienen una *orientación internacional* y buscan financiación de los mercados de valores, lo que les permite diversificar el riesgo y acceder a mayor cantidad de dinero para hacer frente a su expansión y crecimiento. Pero también hay empresas con limitaciones, de menor tamaño y dimensión, que tienen una *orientación nacional* y fundamentalmente cuentan con sus acreedores particulares para financiarse. Su acceso al mercado de valores se dificulta, sobre todo, por el alto coste que puede suponerles emitir sus acciones en mercados organizados.

En resumen, podemos considerar a España como un modelo mixto: existen empresas que cotizan en mercados financieros internacionales y nacionales y cuyos principales usuarios a nivel de información financiera y cuya principal financiación la buscan en los mercados de valores. De ahí que pueda decirse que tienen una “visión anglosajona” de su información financiera. Pero además existen otras muchas empresas que buscan su financiación en entidades bancarias, sobre todo, y, en menor medida, en otros acreedores. Por lo que sus cuentas anuales tienen una “tendencia continental” en su información financiera.

Una crítica a esta visión es la imposibilidad de poder comparar los estados financieros de unas empresas con corte internacional con otra de tendencia nacional dentro de un mismo país. Creemos que la posible confusión inicial se quedaría sin fundamento económico por cuanto la comparación entre estas empresas no tiene apenas utilidad. De nada sirve poder comparar una empresa multinacional con una pequeña empresa regional. En un mundo económico como el actual, donde la globalización es la guía de la economía hoy en día, (desde el punto de vista económico, matizamos) no tienen sentido los “nacionalismos”. Lo importante es que se adecuen los estados financieros a las necesidades de sus usuarios que al final son los que, en general, proveen a la empresa de financiación. La principal limitación podría ser jurídica. Sin embargo, al igual que se establecen distintos requisitos para la constitución de una empresa, por ejemplo, entre las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada, se podrían establecer diferentes grados de presentación de la información en función de unos límites como podrían ser: la facturación anual, el número de trabajadores, la cotización en mercados internacionales...

Hay otras teorías, como defiende Sosa Álvarez (1998, 806), que proponen la elaboración por parte de las empresas de dos tipos de estados financieros. Creemos que la visión de esta necesidad viene a eliminar la crítica anterior si bien constituye un doble esfuerzo para la empresa, que tendría como consecuencia una confusión mayor en función de qué usuarios necesiten la información.



Pero existen otros motivos, condicionados por el anterior y más importante, que dificultan esa adaptación y es la existencia de unos principios contables diferentes a los tradicionales, lo que conllevaría a unos necesarios CAMBIOS EN LOS PRINCIPIOS CONTABLES DE NUESTRO PAÍS: en concreto del PRINCIPIO DE PRUDENCIA y del PRINCIPIO DEL PRECIO DE ADQUISICIÓN. Se trata de la existencia de principios de contabilidad contrapuestos, en general, y de la eliminación del coste de adquisición y la introducción del principio de realización mediante la modificación del principio de prudencia, en particular. Desde nuestro punto de vista consideramos que estos son los más relevantes.

En este sentido, el criterio de valoración será una modificación a introducir en nuestro país dadas las tendencias que reclaman cada vez más el valor razonable como medida valorativa para determinados casos. Las nuevas normas contables aprobadas por el FASB, IASC y ASB incorporan como criterio de valoración para los instrumentos financieros el valor razonable o valor de mercado. Este detrimento en la importancia del criterio del precio de adquisición se apoya en dar una mayor relevancia al principio del devengo. Siguiendo este razonamiento se expresa Sanz Gadea (1998, 204) *“es interesante subrayar que la valoración por el valor de mercado es, en el marco del razonamiento doctrinal apuntado, una consecuencia del principio del devengo”*.

Ya en la circular 4/1991 del Banco de España se permite la valoración a precios de mercado de valores de renta fija o variable de las entidades bancarias que las *“mantengan en el activo con la finalidad de beneficiarse a corto plazo de las variaciones de sus precios... que coticen públicamente y cuya negociación sea ágil, profunda y no influenciada por ajustes privados individuales...”* según las normas tercera y octava de dicha circular. De aquí surge *otra modificación* que debería de realizarse en la cuenta de pérdidas y ganancias y que tendría su consideración dentro de las partidas situadas entre el resultado global y el resultado del ejercicio denominadas *“partidas intermedias”* u *“otras partidas del resultado global”* puesto que son variaciones del neto patrimonial pero no surgen dentro del ciclo económico normal de la empresa.

Como contrapartida, si se aceptaran en nuestra legislación revalorizaciones voluntarias de activos se podrían incluir como parte del resultado global porque suponen variaciones positivas de neto pero no formarían parte del resultado del ejercicio porque aún no estarían realizadas hasta que no se formalizara su enajenación. Se trata de dejar abierta la posibilidad en función de las corrientes internacionales que permiten estas alteraciones del valor de los activos, si bien requieren la creación paralela de una provisión que elimine el riesgo de sobrevaloración de la empresa. Se pretende dar la “imagen fiel” de la empresa, una información más completa y cercana a la realidad económica de la unidad económica de producción sin poner en peligro su funcionamiento futuro.

Las nuevas partidas introducidas en la reforma de la cuenta de resultados tienen como justificación su valoración al precio de mercado o valor actual (fair value) y una consideración más amplia y justificada del principio de realización. El fundamento básico, a nuestro entender, es la coherencia conceptual como principio único para calcular el resultado contable. Teóricamente, el resultado del ejercicio se ha definido como todas las variaciones positivas o negativas del patrimonio neto no realizadas por y para sus propietarios. Y en función de esta definición se justifican los cambios en los principios contables ya aludidos.

Estas modificaciones vienen a hacer frente a los nuevos hechos económicos que afectan a la empresa de hoy día, como pueden ser los derivados e instrumentos financieros. Hague (1998, 65) señala en relación a este particular que *“el reto es enorme, pero la necesidad de un conjunto consistente de normas generalmente aceptadas de reconocimiento y medida de los instrumentos financieros es claramente evidente”*. Muchos organismos de normas internacionales están preocupados por temas prácticos de reconocimiento y valoración de los instrumentos financieros. Tanto el IASC como el FASB, y el ASB están a la cabeza de estas investigaciones.

Muchos son los que defienden el valor actual en la valoración de estos instrumentos en el balance si bien, expone Fikkers (1998, 68) que *“el tema más difícil*

es solucionar el problema esencial de cómo presentar las partidas procedentes de estos instrumentos en la cuenta de pérdidas y ganancias”. De ahí que las tendencias en las recientes normas de mejora el estado de resultados tradicional se fundamenta en esas posibles modificaciones, incluyendo estas pérdidas y ganancias en un estado anexo o complementario y después “reciclarlas” a la cuenta de resultados tradicional en el ejercicio en el que se realicen.

En nuestro país todavía no existe una normativa sobre estos instrumentos cada vez más utilizados por las empresas españolas y en cuantías importantes. En la mayoría de los estados financieros se encuentran recogidos dentro de la memoria. Sin embargo, no se aprecia su efecto real en el patrimonio, en la rentabilidad o en la situación financiera de la entidad. En 1995 se emitió el borrador sobre la contabilización de futuros pero aún no ha sido aprobado. Parece que el legislador está esperando una respuesta internacional, siguiendo ese fundamento, para adaptarlo a las necesidades de los usuarios financieros en nuestro país.

En 1997 el IASC y un grupo de países de corte continental y anglosajón como Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Nueva Zelanda, los países nórdicos, Estados Unidos e Inglaterra se pusieron de acuerdo para combinar sus recursos y desarrollar una norma contable aceptable internacionalmente para los activos y pasivos financieros, justificada esta decisión por la importancia en volumen y evolución que éstos están teniendo en la economía actual. Este grupo se denominó Joint Working Group (JWG) y está presidido por Milburn, presidente del organismo emisor de normas contables en Canadá (CASB). El objetivo inicial de este grupo fue analizar el primer borrador denominado “*Accounting for Financial Assets and Financial Liabilities*” emitido en marzo de 1997.

Uno de los cimientos más importantes de este estudio es la propuesta de valoración de todos los activos y pasivos financieros al valor actual. Se trata de un objetivo básico. Aunque todavía existen muchos temas por concluir, uno de los más importantes es cómo presentar las pérdidas y ganancias resultantes de los cambios en el valor actual de activos y pasivos financieros. Este borrador señalaba que tales

ganancias y pérdidas forman parte del resultado del ejercicio, en general, pero distingue aquellos fruto de determinadas operaciones de cobertura y que se podrían presentar en un estado de rentabilidad global. La opción tradicionalmente mantenida de diferir esas ganancias y pérdidas a ejercicios futuros no se considera válida porque anticipa efectos de transacciones futuras que no se reconocerán hasta cuando se produzcan. Se debate ahora su inclusión en un estado de rentabilidad separado de la tradicional cuenta de pérdidas y ganancias o en un estado de cambios del patrimonio<sup>105</sup>.

En cuanto a la modificación del **principio de prudencia** se trata de un tema que tuvo mucha incidencia en los años sesenta y setenta pero que, actualmente, parece no tener peso en las normas contables. El principio de conservadurismo contable planteado en la contabilidad es válido siempre y cuando no origine reservas ocultas o reduzca la imagen fiel de la empresa. Una de sus principales consecuencias es la consideración de un tratamiento asimétrico en relación a las partidas positivas y negativas que componen el resultado contable derivado de los diferentes requisitos para reconocerlos en la contabilidad.

El principio de prudencia presenta varias diferencias conceptuales en su aplicación en el área anglosajona y el recogido en nuestro país. En primer lugar, en España el principio de prudencia tiene carácter prioritario y hegemónico en relación con el resto de postulados, aspecto tal que no se produce en las legislaciones de los países anglosajones. Por otro lado, el principio de prudencia en Estados Unidos se observa siempre que no originen reservas ocultas, en cuyo caso no será de aplicación. Además, el principio de prudencia en nuestro país plantea un criterio asimétrico con relación a la realización de las partidas de ingresos/ganancias potenciales con respecto a las partidas de gastos/pérdidas potenciales. Se reconocen las partidas de carácter negativo aún cuando no se realicen mientras que eso no ocurre con las variaciones positivas de neto.

---

<sup>105</sup> En abril de 1998 (fecha de publicación del artículo de Hague) se cuestionaba el estudio del nº 4 del G4+1.

Por los motivos antes esgrimidos, la consecuencia más importante que se deduce de la aplicación del principio de prudencia es que: el criterio de reconocimiento contable es mucho *más estrecho* en nuestro país, impidiendo la contabilización de partidas devengadas que aún no han sido realizadas. Su ampliación debería ser otra modificación a incluir en nuestro sistema contable para adaptarnos a la normativa internacional en materia de cuenta de resultados.



## CAPÍTULO IV:

### PROPUESTA DE UN MODELO PARTICULAR





## **9.- UN NUEVO ENFOQUE DE LA CUENTA DE RESULTADOS: PRESENTACIÓN DE RIQUEZA Y DE REPARTO**

- 9.1.- Introducción.
- 9.2.- La cuenta de resultados como expresión de la generación de riqueza.
- 9.3.- La cuenta de resultados como expresión de la posibilidad de reparto de beneficios.
- 9.4.- Problemas de presentación de partidas en la cuenta de resultados actual.
- 9.5.- Un nuevo concepto de cuenta de resultados: principales utilidades

## 9.1.- INTRODUCCIÓN

Este epígrafe es el prelude del modelo particular de presentación del resultado contable propuesto, que viene a culminar el estudio y análisis del objeto central de nuestro trabajo de investigación: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS. El resultado por sí solo carece del poder informativo que posee la cuenta de resultados, ya que ésta proporciona información sobre qué partidas configuran ese resultado, con una mayor desagregación y capacidad de análisis. Presenta la secuencia de flujos procedentes de las operaciones realizadas por la empresa a lo largo de un ejercicio y no se limita a una única cifra para evaluar toda la gestión empresarial. Es un documento dinámico. De este modo, la mencionada relatividad del resultado pierde su fuerza como crítica tradicional para dar paso a la importancia de la funcionalidad y utilidad del mecanismo transmisor de éste, es decir, la cuenta de resultados.

El modelo propuesto pretende ampliar aún más el contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, en respuesta a la aplicación de las nuevas tendencias internacionales de presentación del resultado motivadas tanto por la necesidad de incluir determinados hechos económicos que no reflejan los estados financieros tradicionales como para facilitar la comparabilidad de las cuentas de resultados a nivel internacional. Será por ello que desarrollemos un formato específico diferente del actual en relación a la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC español. Aprovecharemos esta iniciativa para conseguir una mayor coherencia conceptual de las partidas que conforman una magnitud de tanta relevancia como es el resultado contable.

Como ya analizamos anteriormente, la información financiera es un producto de la contabilidad desde el punto de vista utilitarista que interrelaciona a la empresa

con sus usuarios externos. Al modificarse la categoría principal de esos usuarios (desplazándose desde los acreedores hasta los inversores) se modifican, lógicamente, los principios contables que sustentan la información financiera, los objetivos de éstos, ... y en consecuencia el resultado contable. Si éste se altera, este cambio también se deberá reflejar en la forma de presentarlo en las cuentas anuales. La globalidad del entorno económico actual produce un cambio en la orientación de la cuenta de pérdidas y ganancias. Una vez analizadas las tendencias internacionales en esta materia creemos oportuno realizar una aportación, en el sentido de la nueva reorientación de la contabilidad, desarrollando un nuevo enfoque.

En primer lugar, y a modo de resumen recogemos las dos principales tendencias de presentación del beneficio contable, justificando sus diferencias:

CUADRO 61

CONCEPTOS	ENFOQUE DEL BENEFICIO DESDE EL BALANCE	ENFOQUE DEL BENEFICIO DESDE LA CUENTA DE RESULTADOS
Principal elemento de las cuentas anuales	Depuran el balance (todo lo que no cuadra en éste, a la cuenta de resultados)	Depuran la cuenta de pérdidas y ganancias (todo lo que sobra al balance)
Concepto económico	Incremento durante el ejercicio de la riqueza de la empresa	Excedente sobre el coste de producción del ejercicio
Concepto jurídico	Valor actual de los activos menos los pasivos y el capital	exceso de los derechos sobre las deudas
Concepto contable	Toda variación en el neto patrimonial total	Excedente de ganancias, después de considerar todos los costes
Fundamento	En el resultado en sí mismo (dinámico)	en el mantenimiento del capital (estático)
Enfoque contable	Anglosajón= resultado global para los inversores	Continental= resultado repartible para los acreedores
Cálculo resultado	Más cercano resultado económico	más cercano al resultado legal
Estructura de la cuenta de resultados	Simplemente se exige la presentación de unos requisitos mínimos	existe una serie de formatos específicos, más o menos flexibles en cuanto a su elección
Principio prioritario	Principio de correlación de ingresos y gastos	principio de prudencia
Organismos <sup>1</sup> defensores	FASB, ASB, entre otros anglosajones	España (PGC), Alemania, entre otros continentales

Fuente: elaboración propia.

<sup>1</sup>Existen organismos que plantean un enfoque mixto de ahí que no los hayamos incluido en uno u otro enfoque, como por ejemplo el IASC. Su vocación internacional justifica esta postura.

Antes de exponer la configuración concreta del modelo de cuenta de resultados propuesto, su estructura, finalidad y objetivos creemos oportuno analizar su justificación contable última: depende del concepto de entidad que consideremos. En función del enfoque de entidad se obtienen diferentes definiciones para el beneficio y sus componentes. Como señalábamos anteriormente, la teoría del propietario conlleva implicaciones distintas en relación al entorno empresarial que en el enfoque entidad. En el caso concreto del resultado la implicación es la siguiente:

### CUADRO 63

- |  |
|--|
| <p>* <b>ENFOQUE PROPIETARIO:</b> resultado contable = excedente neto generado en el ejercicio propiedad de sus accionistas (países con tradición contable continental)</p> <p>* <b>ENFOQUE ENTIDAD:</b> resultado contable = excedente global generado en el ejercicio por la empresa (países con tradición anglosajona)</p> |
|--|

Fuente: elaboración propia.

También estos dos enfoques del concepto de entidad plantean una diatriba en cuanto al cálculo del resultado contable, diferencias derivadas de las distintas interpretaciones del concepto de empresa y de su entorno. Se pueden diferenciar dos:

a) *Enfoque de las transacciones y operativo:* es el enfoque continental o legalista (enfoque propietario). Se calcula el resultado mediante la imputación de los ingresos y los gastos del ejercicio consecuencia de la realización de una serie de transacciones, tanto internas como externas. Aquellos ingresos o gastos que no surjan de una transacción no se reconocerán contablemente en el cálculo del resultado. Por ejemplo, que una ganancia o pérdida procedente de cambios en las valoraciones del mercado no se considere parte del mismo.

b) *Enfoque de mantenimiento de capital:* es el enfoque anglosajón y el resultado surge de la comparación entre el capital al principio y al final del ejercicio excluidas las operaciones ajenas a la propia empresa, es decir, las variaciones ocasionadas en el patrimonio neto por parte de sus propietarios (enfoque entidad). Entonces, sí se reconoce como resultado los de tenencia. Pero en este enfoque existen diferencias en cuanto al criterio de valoración de las variaciones del capital que, como analizamos con anterioridad, justifican un capital u otro. Se trata del mantenimiento del capital financiero nominal, del capital financiero real, del capital físico y el mantenimiento

del capital potencial.

Todo ello origina dos formas de presentación del resultado en las cuentas de resultados, en función de la orientación que la información financiera externa posea. Por un lado, en *países con tradicional contable continental*, como es el caso de España, se ha venido calculando el resultado a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con dos objetivos, principalmente:

A) la generación del beneficio para detraer una parte del mismo coactivamente en concepto de *impuestos*<sup>2</sup>.

B) la cuantía del beneficio para poder repartir a los accionistas sin que la garantía de sus proveedores se vea disminuida. En función de esa cifra se destina una parte a *dividendos* y otra se dedica a autofinanciación, garante de los acreedores que proporcionan la financiación necesaria al negocio.

La presentación de la cuenta de resultados a través de los mecanismos de exposición de la contabilidad financiera permite que tanto el Estado y los acreedores, como los usuarios externos a la empresa puedan conocer con cierta fiabilidad y legalidad tanto su recaudación como sus garantías, respectivamente. Se está valorando la parte del beneficio que puede repartirse a los propietarios y al gobierno, siguiendo la tendencia de la teoría del propietario, sin poner el peligro la continuidad presente y futura de la empresa. Siguiendo a Amondarain et al (1999, 122) el objetivo común es mantener el patrimonio de la empresa; es decir, “*conseguir que la empresa disponga de activos que avalen la cifra del capital y que, por tanto, tal importe suponga una verdadera garantía ante terceros*”.

Por otro lado, en países de *tradición contable anglosajona* como, por ejemplo, Estados Unidos o Inglaterra, el cálculo del resultado ha tenido una incidencia mayor en los mercados de valores, la finalidad de los estados financieros es orientar las decisiones de los inversores hacia unas u otras empresas en función de sus cotizaciones. El resultado es una de las cifras que más incidencia tienen en la

---

<sup>2</sup>Recordemos la gran interconexión entre la contabilidad y la fiscalidad en nuestro país, hasta el punto de que llegó a ser ésta el fundamento de aquélla.

cotización de sus acciones ya que el resultado pasado recogido en las cuentas anuales tiene una correlación importante en las expectativas de los flujos de caja. Se está valorando la *riqueza generada* por la empresa en cada período siguiendo la doctrina de la teoría de la entidad.

Actualmente, la evolución de los mercados financieros y la necesidad de armonización contable plantea la diatriba sobre cuál es la orientación que debe seguir la cuenta de pérdidas y ganancias, bien como presentación de la riqueza de la empresa en un ejercicio o bien como la cuantía que se puede repartir entre sus participantes más directos.

Sin embargo, la orientación de los usuarios de la información financiera externa depende, en una gran parte, del *desarrollo del mercado de valores* de cada país, ya que los usuarios y las implicaciones de éstos son muchas. Por un lado, existirán multitud de accionistas\* que puedan tener un fácil acceso a estas inversiones, además de la cantidad de analistas financieros que ante las inversiones potenciales a realizar o a aconsejar tendrán que estudiar los estados financieros de las empresas que cotizan. Son, por regla general, empresas de una gran dimensión, con las implicaciones que esto conlleva: gran número de trabajadores, accionistas, gran responsabilidad al realizar su función en la sociedad, .... Por otro lado, como recoge el informe del mercado de la Bolsa de Madrid (1998, 77) entre las ventajas de cotizar en Bolsa se encuentra el hecho de que “*los requisitos que la Bolsa de Madrid exige a las empresas, son reconocidos en el mercado como una garantía de información y prestigio de las compañías cotizadas*”. Obviamente, entre estos requisitos se encuentran aquellos que exigen la presentación de una información financiera externa coherente con las normas contables vigentes en nuestro país.

De igual modo sucede en el resto de los países, y en el IOSCO como organización a nivel internacional que regula los mercados financieros internacionales. Como consecuencia de la globalización de los mercados los usuarios de la información financiera externa para la adopción de decisiones a nivel mundial exigen

---

\* Se exige un mínimo de propietarios para que una sociedad cotice en un mercado de valores.

unos datos económicos y financieros comparables sobre los que fundamentar sus elecciones de inversión, por ejemplo. Se trata de intentar conseguir que todas las empresas que coticen en los mercados financieros internacionales presenten su información en función de unos mismos principios de contabilidad generalmente aceptados por todas ellas. De ahí la justificación de los acuerdos IASC-IOSCO iniciados en 1995, por los que se pretende una revisión de las normas<sup>3</sup> internacionales de contabilidad que sirvan de fundamento de los estados financieros de las empresas que coticen en los mercados financieros internacionales. La comparabilidad estaría, de este modo, asegurada.

Al ritmo del desarrollo de los mercados financieros evolucionan también los usuarios externos de la información financiera, debido a la necesidad que tienen de tomar multitud de decisiones en base a ésta. Y son estos usuarios los que, en cierta medida, “exigen” a las empresas información para ellos relevante, independientemente de que exista una regulación a tal efecto. Tan perfeccionado está, en ocasiones, el mercado que no se hace necesario una regulación excesiva sino unas normas mínimas de seguridad y presentar toda la información que pueda ser útil a sus clientes. Este es el enfoque del informe Jenkins presentado en 1994 sobre las necesidades de los usuarios de la información financiera que mantienen la necesidad de un sistema contable globalizado, sin atender a una clase de usuarios específicos, como analizamos en el capítulo anterior.

El dilema se plantea a la hora de justificar si se puede conciliar la presentación de la riqueza con la cuantía del reparto ya que es obvio que toda la creación de riqueza de la empresa en un ejercicio económico no puede repartirse. Por ejemplo, hay determinadas ganancias no realizadas que en cumplimiento de determinados principios contables, por ejemplo, no podrían contabilizarse para el reparto pero sí formar parte de la riqueza generada por la empresa en un ejercicio económico en

---

<sup>3</sup>La importancia de las normas del IASC se ve reforzada por el cambio de política contable de la Unión Europea, que ha decidido desarrollar un nuevo enfoque contable con la creación del Comité de Contacto con el IASC. Inicialmente se preparó un estudio comparativo entre las NIC y las directivas para posteriormente resolver las diferencias, como analizamos anteriormente. En concreto, se acepta la presentación de los estados financieros preparados según las normas del IASC en todos los mercados de valores europeos, según se recoge en el documento XV/7009/97ESDel emitido por el Comité de

función de la aplicación de la imagen fiel.

Una vez expuesto el problema se nos plantea una cuestión más: si la conciliación es posible ¿cómo conjugar ambos objetivos en las cuentas anuales?, ¿es necesario crear un nuevo estado?, ¿se puede recoger toda la información en una sola cuenta de resultados? Podría ser interesante conocer la riqueza generada por la empresa en el transcurso de un ejercicio por la realización de las transacciones propias del objeto social de la misma satisfaciendo, de este modo, los objetivos de los usuarios a largo plazo para también poder determinar qué parte de esa riqueza se puede repartir entre los usuarios a corto plazo.

El objetivo de nuestro modelo va a tender a coadyuvar ambos enfoques; se trata de un objetivo doble: por un lado, la unificación de su utilidad tradicional y, por otro, mantenerse en línea con las tendencias internacionales sobre la presentación de la riqueza como fundamento de expectativas futuras. Se trata de unificar la cuenta de resultados, para la consecución de dos objetivos que no tienen por qué estar enfrentados a la hora de proporcionar información útil para la adopción de decisiones. Mejor y más completa información para que, posteriormente, cada usuario utilice aquella cifra que más le compete a sus intereses propios. Además, la presentación de esta información podría justificar las decisiones llevadas a cabo por la dirección de la empresa ante la Junta de Accionistas. De ahí que analicemos primeramente el resultado como expresión de la generación de riqueza y, después, como expresión de la posibilidad de reparto de beneficios.



## 9.2.- LA CUENTA DE RESULTADOS COMO EXPRESIÓN DE LA GENERACIÓN DE RIQUEZA

El resultado empresarial tiene una gran importancia tanto como mecanismo revelador de la eficacia en la gestión empresarial como sistema para juzgar el desenvolvimiento de la empresa por todos aquellos interesados en la misma, entre otros objetivos. Montaner Salas (1993, 3) expone, entre las modificaciones realizadas en el plan<sup>4</sup> contable de 1990 que influyen en el resultado, una delimitación del concepto “*más homogénea y permite mostrar el proceso seguido para su generación, ya que sólo se establecen las cuentas para representar modificaciones de la situación patrimonial que inciden en el cálculo del resultado, separando claramente los aspectos relativos a la determinación del excedente de los referidos a su distribución (...)*”.. Es decir, que se tiende hacia una visión de la información contable como sistema de información, de la mayor/mejor información posible para fundamentar las decisiones a adoptar en función de esa información, más que la justificación de la actuación empresarial hacia un determinado usuario. Esta tendencia conlleva a presentar la riqueza generada por la empresa en detrimento de otros enfoques de presentación del resultado.

Algunos autores, como Hicks, consideran que únicamente existe una definición de resultado y está íntimamente relacionada con su concepto<sup>5</sup> económico. Por lo tanto, el resultado se relaciona estrechamente, en palabras de Hendriksen (1974, 144), con la “*existencia de riqueza*” de un negocio. Al inicio de la actividad empresarial los propietarios de la unidad económica de producción aportan una riqueza que, posteriormente, los administradores serán los encargados de intentar aumentarla y, por

---

<sup>4</sup>A pesar de la evolución veremos las deficiencias que también el cálculo del resultado en función del PGC de 1990 posee, pese a haber sido mejorado con respecto al primer plan contable de nuestro país.

<sup>5</sup>Puntualizar que el enfoque contable es simplemente una convención que no viene a definir la noción de

supuesto, mantenerla. Es el mantenimiento de ese capital la misión principal de los gestores, definiéndose el beneficio como el excedente sobre el capital inicial en cada período de tiempo concreto. El problema derivaba hacia qué se entiende por capital si el financiero, el nominal, el operativo... Desde el punto de vista del resultado como riqueza creada en un ejercicio se considera que existe un beneficio o una pérdida cuando, en palabras de Martínez Conesa (1996, 430), se produce un *“incremento en el capital físico expresado como diferencia entre activos y pasivos a sus precios actuales al final e inicio del ejercicio”*. De ahí que se puedan reconocer los resultados por tenencia o por cambios en las valoraciones del ejercicio.

Por otra parte, los principios contables son meras convenciones, uno de cuyos objetivos es la consecución de una cifra que refleje la riqueza generada por la empresa en un ejercicio en función de la realización de las actividades que le son propias. Sin embargo, en ocasiones, se limita su alcance como consecuencia de prácticas conservadoras, principalmente. En el caso de nuestro país, se tiende a la presentación de aquella riqueza suficiente para mantener la garantía de la empresa frente a acreedores. En otros países, donde los mercados financieros están más desarrollados, se tiende a la producción de la riqueza máxima posible para que las cotizaciones<sup>6</sup> de las acciones suban, y con ellos la estimación y la capacidad potencial de la empresa de proporcionar más retribuciones a sus propietarios.

A pesar de la concreción de su definición, la presentación de la riqueza generada por una empresa en el transcurso de un ejercicio económico en términos contables es muy difícil porque, en principio, la riqueza es un concepto económico y no contable. Como ya vimos al tratar las diferentes acepciones del término resultado, son términos que no tienen por qué coincidir. La contabilidad posibilita una medida de su cálculo pero no quiere decir que esa cifra sea el beneficio o la pérdida real.

Las nuevas tendencias de presentación del resultado propugnan esta visión de

---

resultado sino a expresar cómo se calcula.

<sup>6</sup>Muchos nos preguntamos hasta qué punto la marcha de un negocio incide en su cotización. En España, quizás porque poseemos un mercado financiero aún no muy perfeccionado, las cotizaciones bursátiles dependen de circunstancias, en la mayoría de las ocasiones, ajenas al devenir empresarial.

generación de riqueza; es el planteamiento denominado por los americanos “*all-inclusive (comprehensive) concept*”: inclusión en el resultado de todas las partidas que modifican el patrimonio neto de la empresa, frente al “*current operating performance concept*” donde las partidas extraordinarias y no recurrentes eran excluidas del resultado. En el primer caso se considera que el resultado es un “*excedente limpio*” (clean surplus) frente a la generación de un “*excedente sucio*” (dirty surplus) en el segundo caso. Tanto el ASB como el FASB y el IASC intentan mejorar la información financiera relativa a la rentabilidad empresarial incluyendo, además del resultado neto tradicional, la partida del resultado global que agrupa toda la riqueza generada en el ejercicio puesto que recoge TODAS las variaciones producidas en el neto. Todas las variaciones de neto salvo aquellas producidas por los propietarios puesto que no suponen aumentos ni disminuciones del patrimonio por la realización de la actividad objeto social del negocio.

Internacionalmente se acepta el enfoque del FASB como más idóneo para conseguir un mejor planteamiento de la realidad de la rentabilidad empresarial, pero siguiendo la tendencia inicialmente propuesta en el borrador. Debido a lo novedoso del tema propuesto y de la falta de conceptualización de sus partidas se mantuvo una posición intermedia. Se trata de un paso hacia adelante, pero no de un verdadero cambio. Desde nuestro punto de vista consideramos la noción del resultado global como válida para justificar y comprender la rentabilidad empresarial. Amplía la cuenta de pérdidas y ganancias sin modificar su utilidad anterior, complementándola. Este enfoque tiene importantes ventajas.

En general, el cálculo del resultado global o riqueza generada por la empresa en un ejercicio tiene muchas implicaciones. En primer lugar, se puede *armonizar la cifra del resultado contable* independientemente del sistema contable de referencia. Es decir, que no se requerirá ninguna convención para incluir o excluir las partidas que generan riqueza de aquellas que no lo hacen. Como se incluyen en el resultado todas las partidas que produzcan variaciones en el patrimonio neto de la empresa, exceptuando las de los propietarios, se podrán comparar las cifras de beneficios o pérdidas entre empresas de diferentes países y a lo largo del tiempo con el saldo final.

En la práctica esta situación ideal no se produce, no es real, pero se eliminan muchos problemas, sobre todo, conceptuales. La clasificación de partidas en extraordinarias, de explotación... puede provocar que se sigan criterios diferentes según el punto de referencia y según la actividad de la empresa. Con la utilización del resultado global se eliminan dichas presunciones. A nivel del análisis de estados financieros, por ejemplo, el ratio PER tendrá más utilidad ya que entre empresas de diferentes países se incluirán todas las partidas que modifiquen el neto, excepto las de los propietarios, dentro de las ganancias del ejercicio.

Unida a la anterior, la cifra del resultado global viene a dar *validez y coherencia a la definición contable de resultado* como toda aquella variación del neto patrimonial ajena a sus propietarios. Es importante que las definiciones teóricas alcancen una validez práctica puesto que así la armonización contable internacional será más fácil de conseguir.

En tercer lugar, *mejora la imagen fiel* de la realidad empresarial durante un ejercicio económico canalizada a través de la información financiera externa. Se acerca más a la realidad que a la creación de una cifra, más o menos artificial en función de unos u otros criterios contables. Luecke y Meeting (1998, 52) exponen el hecho de que aunque la tendencia en la presentación de la información externa de las empresas es a “manipular” o dirigir (manage) el resultado neto “*es mucho más difícil manipular el resultado global que manipular el resultado neto*”. Tendrán que buscarse en las posibilidades reales de cada unidad de producción para generar un beneficio suficiente, para que los accionistas aprueben la gestión de los administradores, antes que preocuparse en “maquillar” las cifras contables.

En cuarto lugar, el resultado global permite *acercarse al concepto de riqueza* y con ello mejorar la valoración de las cotizaciones de los valores negociables de las empresas. Permite incorporar en esta cifra resultados por tenencia, ganancias y pérdidas procedentes de transacciones de instrumentos o derivados financieros, ganancias no realizadas en moneda extranjera... Mejora la transparencia de determinadas partidas que antes se encontraban implícitas en la contabilidad. Sin este

concepto de resultado no se recogerían dentro del mismo partidas que producen variaciones en el neto, lo que supondría una falta de coherencia conceptual al definir el beneficio o la pérdida de un ejercicio como la variación del neto en dicho período de tiempo.

También existen ciertas partidas que se encuentran actualmente fuera de la contabilidad denominada tradicional por no encajar con los estándares contables. Se puede afirmar que, actualmente, la contabilidad presenta información incompleta en algunas ocasiones como, por ejemplo, la exposición en los estados financieros de ganancias y pérdidas aún no realizadas asociadas con los instrumentos financieros. A medida que la realidad dinámica que rodea a la empresa cambia, las normas contables deberán ir adaptándose necesariamente si se quiere conseguir que la contabilidad siga siendo un sistema de información útil para la toma de decisiones para multitud de usuarios de los datos financieros y económicos de las empresas, inmersas en un entorno cada vez más dinámico y cambiante.

En el caso español, por poner un ejemplo, encontramos determinadas partidas que como recoge Martínez Conesa (1997, 27), *“aunque no se reconozcan en un sólo ejercicio, rompiendo la inconsistencia de que flujos positivos de riqueza pudieran incorporarse a los fondos propios sin pasar por la cuenta de resultados, como ocurría en el PGC de 1973”*. Esto es, que el PGC de 1990 plantea que todos aquellos flujos generadores de riqueza pasen por la cuenta de pérdidas y ganancias a diferencia del anterior plan que, evitando el paso por la cuenta de resultados, se incorporaban directamente a los fondos propios. Llegados a este punto, el PGC vigente en la actualidad es más coherente con la vertiente económica de la empresa que el anterior.

Pero también existen inconvenientes. Una de las principales críticas que se hacen al modelo del resultado global es que el concepto de resultado global *carece de significación económica* ya que su definición basada en la variación total del neto patrimonial -exceptuando la de los propietarios- es meramente contable. Desde nuestro punto de vista, sin embargo, pensamos que se trata de añadir más información útil siguiendo el enfoque de contabilidad como sistema de información global y no

parcial. *Una posible definición de resultado global sería la riqueza total generada por la empresa en un ejercicio económico agrupando el esfuerzo que durante ese periodo ha realizado la empresa en funcionamiento.* Se trata de aplicar el principio de entidad a la cuenta de pérdidas y ganancias basándonos en el principio de gestión continuada, que fundamenta todo cálculo de resultado contable. Además, defiende el mantenimiento del capital operativo, conservándolo en términos de su capacidad productiva. En este sentido Martínez Conesa (1996, 428) cita el informe Sandilans definiendo “*la capacidad productiva desde tres vertientes: a) como capacidad de reposición o renovación, b) capacidad de producción del volumen de bienes y servicios en el pasado como en el presente, c) capacidad de producir el mismo valor de los bienes y servicios en el futuro como en el presente*”.

Por otro lado, la aceptación del estado de resultado global implicaría una serie de *modificaciones en las convenciones contables generalmente aceptadas* que, en un principio, impedirían el cambio. Sin embargo, se trata de acercar la imagen fiel a los resultados de la empresa dada la gran cantidad de implicaciones tanto contables como jurídicas, sociales y empresariales que posee. Si se modifica el entorno, las transacciones de las empresas deberán alterar, en uno u otro sentido, los fundamentos de su sistema de información. Por ejemplo, la aplicación del valor de mercado a todos los instrumentos financieros es un tema contable bastante discutido pero que todos los organismos emisores de normas a nivel internacional están promoviendo en sus normas. Según el principio de imagen fiel se puede no aplicar algún principio si con ello se consigue mejorarla. En este fundamento nos basamos para promover estos cambios.

Otra crítica que podría realizarse a este modelo es *el cambio de concepción de los usuarios* de la información externa de la empresa ya que su análisis se vería modificado al alterarse los elementos tradicionales de los informes anuales. Es válida la consideración conceptual pero podríamos preguntarnos qué valor tiene el reconocimiento contable de una pérdida o ganancia aún no realizada dentro de la cuenta de resultados. Se reconoce en las cuentas anuales pero carece de valor predictivo porque depende en gran parte del comportamiento del mercado y no de la

actuación de los gestores de la empresa. Como respuesta debemos considerar que diferentes concepciones contables de hechos económicos nuevos requieren diferentes análisis a los tradicionales. Para el ejemplo propuesto podría ser interesante conocer si se realiza toda la ganancia no realizada, cuándo se realiza, si la gerencia ha actuado bien o no, ...

Por último, la *complejidad al introducir un mecanismo de ajustes* entre las partidas que pertenecen al estado del resultado global hasta que, posteriormente, forman parte del resultado ejercicio podría ser otro problema. Sin embargo, creemos que su mayor significación compensará la consideración de estas novedades.

En resumen, la cuenta de resultados como expresión de la riqueza generada por una empresa en un ejercicio económico concreto se justifica desde la presentación de información orientada a todos los usuarios de la información externa en general y a los inversores, en particular. Ya que éstos están interesados, sobre todo, en los flujos de caja futuros la situación actual de la riqueza les proporcionará más información que un resultado presentado sobre flujos pasados de ingresos y gastos.

### 9.3.- LA CUENTA DE RESULTADOS COMO EXPRESIÓN DE LA POSIBILIDAD DE REPARTO DE BENEFICIOS

Un conjunto de cuestiones que tiene implicaciones importantes en el cálculo del resultado contable son las relacionadas con el derecho al dividendo de los socios, propietarios o accionistas de una empresa. En concreto, el artículo 48 del TRLSA concede al accionista este derecho, entre otros, una vez que la propuesta de distribución del resultado anual haya sido aprobada por la Junta General de Accionistas. Y ese derecho está en función del resultado positivo generado por la empresa en el ejercicio que, a su vez, se obtiene de la asociación entre ingresos y gastos en la cuenta de resultados.

La concepción de la cuenta de pérdidas y ganancias como expresión de la cuantía que puede repartirse es la que se mantiene hoy en día en nuestro país. Flores y Flores (1999, 10) exponen claramente que *“el resultado que forma la base a repartir por la Junta General de Accionistas es el resultado neto”*. Se trata de que solamente los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas que puedan ser objeto de reparto sean los que se contabilicen en la cuenta de resultados, siguiendo un enfoque mixto. Por un lado, se basa en el enfoque de las transacciones y operativo ya que el resultado se reconoce en función de los ingresos y los gastos ocasionados como consecuencia de transacciones. Pero también se producen una serie de alteraciones ocasionadas por el principio de prudencia que *“permite la conservación del valor sustancial de la empresa al contemplar todos los gastos o pérdidas, de tal forma que la cifra de resultado obtenida, si se reparte, evite la descapitalización de la empresa”* siguiendo a Martínez Conesa (1996, 430).

Lluch Capdevila (1965, 150-160) expone una serie de principios que restringen



el resultado del ejercicio, “*unas medidas precautorias necesarias para que la fijación del resultado no altere sustancialmente la estructura de la empresa debilitando su gestión productora para el futuro*”. Son diez: principio de conservación de la estructura económica de la empresa, de protección de la empresa contra contingencias, de dotación de elementos personales y materiales eficientes, de política amortizadora, de saneamiento del activo, de depuración del beneficio, de especial prevención ante inestabilidad monetaria, de uniformidad de criterio, de valoración y de especialización o de discriminación de resultados respecto a la unidad de cada ejercicio. Se trata de delimitar al máximo el resultado para garantizar el capital.

La concepción de resultado en nuestro país está en relación directa con la noción de capital. Se entiende por capital en la legislación española “*la cifra de retención del patrimonio en garantía de los acreedores, cuya salvaguarda constituye una de las principales finalidades del ordenamiento jurídico-mercantil, introduciéndose por esta vía también en la práctica contable*” (TRLISA). Es decir, el excedente de la empresa que corresponde a los socios puesto que son éstos los que aportaron el capital y los que, a su vez, hicieron posible la obtención del beneficio. Se viene a cumplir otro objetivo tradicional de la cuenta de resultados: salvaguardar la garantía de acreedores; como mínimo no detrando patrimonio de la empresa y si se puede aumentándolo. Manteniendo el capital, el resto del excedente puede considerarse resultado. La dificultad estriba en el concepto de mantenimiento de capital que se establezca, como ya expusimos anteriormente.

Además, el mero mantenimiento del capital ya es importante para muchos de los usuarios de la información contable. Por ejemplo, los acreedores de la empresa necesitarán conocer si -como mínimo- se mantiene la riqueza de la empresa y así tener asegurada la devolución de sus créditos. Para Hendriksen (1974, 145) “*la perspectiva de pago es mayor si el capital total invertido de la empresa se mantiene a nivel constante o se permite que aumente*”. La utilidad de mantener el capital de una empresa se hace mayor en el caso, por ejemplo, de dependencia entre una empresa que produzca casi exclusivamente para otra, aún sin tener ninguna vinculación accionarial. La necesidad de conocer la situación económica y financiera de ese proveedor será

fundamental para, por ejemplo, buscar o no otros clientes.

Por lo tanto, el mantenimiento del capital es un requisito indispensable para que la continuidad de una empresa esté asegurada a lo largo del tiempo puesto que a partir de este concepto se empiezan a obtener beneficios. Sin embargo, también existen matizaciones a este concepto. Según las necesidades de información de los usuarios de los estados financieros el IASC distingue varias concepciones anteriormente apuntadas:

<i>CONCEPCIÓN FINANCIERA</i>	Beneficios: sólo si aumenta al final del período el montante financiero o monetario de los activos netos al principio del mismo, después de excluir las contribuciones y las distribuciones hechas a los propietarios en ese ejercicio
<i>CONCEPCIÓN FÍSICA</i>	Beneficios o pérdidas: sólo si la capacidad productiva en términos físicos o de capacidad operativa de la empresa al final del período (o los recursos o fondos necesarios para conseguir esa capacidad) excede a la capacidad productiva en términos físicos al principio del período, después de excluir las contribuciones de propietarios y/o sus distribuciones

Para Rodríguez Robles (1974, 927) se trata de valorar los resultados en función del desarrollo futuro de la empresa. Es decir que el cálculo del beneficio o pérdida del ejercicio se debe realizar *“de forma que permita o que haga factible la continuidad de la empresa en forma rentable en el futuro”*. De este modo se debe intentar conjugar el conseguir la máxima garantía para los acreedores a la vez que el interés del inversor en la continuidad de la unidad de producción en cuestión que fundamente sus expectativas.

Sin embargo, hay que tener en cuenta a la hora de comparar los conceptos de capital de una empresa que el poder adquisitivo al inicio de la actividad de una empresa no se mantiene constante si existiera inflación, de ahí que en palabras de Gonzalo Angulo (1993, 227) *“la información procedente de las empresas, o los modelos contables normalizados, deben optar por un determinado concepto de capital a mantener”*. Y ese capital, para calcularlo, debe estar valorado en función de un criterio concreto. Desde nuestro punto de vista pensamos que proporcionar la información más completa de la realidad empresarial no tiene por qué estar sujeto a las limitaciones de su reparto. Si una partida ha ganado o perdido valor debe reflejarse contablemente, independientemente de que se impongan exigencias o reticencias a su

reparto. El enfoque de la contabilidad global supone hacer efectiva la realidad de contabilidad como sistema de información útil para una pluralidad de usuarios, parcialmente limitada.

El modelo contable tradicional opta por utilizar como criterio valorativo el precio de adquisición por lo que el concepto de capital mantenido está realizado en términos nominales. De ahí que el beneficio contable sea el exceso sobre los fondos propios finales en base a los iniciales (no considerando dividendos, aportaciones posteriores de capital...). En el modelo tradicional actualizado por la inflación el capital a mantener se realiza en términos de poder adquisitivo, como puntualiza Mattessich. Y el beneficio será el exceso de los fondos propios iniciales reexpresados en moneda al final del ejercicio económico en el que calculemos el resultado. El beneficio en función del mantenimiento del capital físico se basa en la utilización del coste corriente o de reposición. Y otra visión más puede ser la calculada en términos de precio de liquidación de la empresa, lo que para Gonzalo Angulo (1993, 228) el beneficio es *“el exceso del valor de liquidación de los activos netos al final de período sobre el que se tenía a principios del mismo”*. Se utiliza como criterio de valoración los valores realizables netos de los activos.

Pero, además, el mantenimiento de capital requiere muchas exigencias. Por ejemplo, la garantía contable para dicho mantenimiento reside -como señala Broto Rubio (1992, 81)- *“en la no distribución de unos resultados ficticios”*. Este es el punto que queremos resaltar. Una vez justificada la necesidad de delimitar el mantenimiento del capital debemos conocer a partir de qué beneficio se sigue conservando el mismo patrimonio neto para la empresa. Un tema a tener en cuenta es la inflación puesto que en la situación hipotética de que una empresa no obtenga beneficios ni pérdidas en cinco ejercicios consecutivos, no conservará el mismo patrimonio si existe una inflación elevada en el entorno económico en el que se desarrolle la empresa. Además, si se reparten beneficios monetarios la empresa estaría descapitalizándose, puesto que no se trataría de beneficios reales. Sin embargo, en una situación mundial como la actual este tema parece carecer de preocupación\* para los usuarios de la información

---

\* Preocupación ésta que tuvo su máximo exponente en los años setenta. Actualmente países como

financiera externa.

En consecuencia, para que se cumpla el posible reparto de dividendos se deben conocer cuáles son los beneficios reales y si pueden o no repartirse. Si en la cuenta de resultados se expone un resultado global la imagen de la empresa frente a los accionistas puede ser incluso negativa si los dividendos no se corresponden con ese nivel de beneficios. Sería interesante que los usuarios externos de la información financiera conocieran qué parte del resultado puede repartir y cuál no y por qué motivos. Una cuestión es la consideración de toda la riqueza generada por la empresa en un ejercicio económico concreto como consecuencia de su esfuerzo empresarial y otra bien distinta es conocer qué parte de esa riqueza puede ser repartida. En el caso de presentar únicamente el resultado global -en el que se incluyen, por ejemplo, partidas no realizadas aún- se pueden producir problemas ya que si no se realizan éstas no es posible repartirlas puesto que no están materializadas.

En el caso concreto de nuestro PGC, el cálculo del resultado que represente la imagen fiel tiene el obstáculo de no reconocer ingresos que no sean repartibles, entre otros. El motivo es que nuestro legislador establece muchas cautelas a través de los principios contables a la hora de presentar el resultado del ejercicio ya que ésta es la cuantía que puede repartirse. Se trata de evitar una descapitalización en la empresa vía dividendos. Flores y Flores (1999, 11) matizan que también “*el TRLSA persiste en mantener criterios de prudencia que fomentan la capitalización y que impiden la libre distribución<sup>7</sup> de los resultados*”. De ahí la existencia de muchas partidas que se difieren a otros ejercicios como, por ejemplo, las subvenciones o las diferencias de cambio positivas ya que “*el problema no estaría en sí en el cálculo económico del resultado, sino en si puede repartirse o no*”, como expone Martínez Conesa (1997, 133). Las partidas que pueden formar parte del resultado global pero que bajo ningún

---

Inglaterra y Holanda, grandes defensores del coste corriente, han declinado su interés por esta valoración en favor de la comparabilidad a nivel internacional a través del precio de adquisición. Complementariamente algunas empresas también presentan información financiera a precios corrientes, como en el caso de empresas inglesas actualmente. Se ha avivado el tema de los criterios de medida a raíz de la valoración de instrumentos financieros pero por otros motivos.

<sup>7</sup>El tema del reparto del resultado contable se escapa del objeto central de este trabajo. Véase: Flores y Flores (1999); Gallizo Larrán (1993); Norverto Laborda, (1993) en bibliografía; Gallizo Larraz, J.L. (1994): “Limitaciones a la distribución de dividendos” en Partida Doble, n° 47. Págs. 5-16...

precepto se pueden repartir son las siguientes:

\*Ingresos y gastos a distribuir en varios ejercicios. Se trata de partidas que suponen un aumento/disminución del patrimonio neto de la empresa en el ejercicio en el que surgieron, independientemente de cuando se devenguen. En este período es cuando se realizó el esfuerzo para conseguir ese ingreso que tendrá incidencia en otros, así como en el ejercicio actual se realizó la actividad que origina esos gastos aunque se reparta su efecto en otros ejercicios. No debe incluirse en el balance porque no son activos ni pasivos. Se trata de partidas intermedias del resultado global que presentándose en el estado del resultado global darían coherencia al balance y al estado de resultados tradicional.

\*Ingresos y gastos no realizados. Son partidas que suponen un aumento o un disminución del neto empresarial en el ejercicio en el que surgen independientemente de cuando se realizan. Se deberán incluir como partidas intermedias del resultado global añadiendo, de este modo, más información a sus usuarios. La realización hoy en día es un criterio que, en muchos casos, es meramente un trámite formal como, por ejemplo, sucede con el reconocimiento de las diferencias positivas de cambio en mercados de derivados (MEFF) tan perfeccionados como el actual pero no sucede igual para todos los casos. Se trata de establecer una cláusula o salvaguarda que evite problemas de liquidez. Partidas que pertenecen a este bloque y que aún no se reconocían contablemente eran las diferencias de los instrumentos financieros por operaciones a realizar y que mediante estas partidas intermedias tienen su significación en los estados financieros.

Resumiendo, el resultado global plantea como handicap que no puede repartirse totalmente. Se sigue la teoría americana de determinación del beneficio y puede ser válida para nuestro propósito de diferenciar resultado global/resultado repartible. Para que las partidas de ingresos y gastos, ganancias y pérdidas, formen parte de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, del resultado neto del ejercicio, deben cumplir tres principios:

- 1.- *Devengo*: las partidas deben estar devengadas; esto es, que independientemente de la corriente financiera los ingresos y los gastos deben haberse producido.
- 2.- *Correlación*: los ingresos deben correlacionarse con aquellos gastos necesarios

para conseguir aquellos.

3.- *Realización*: tanto los ingresos como los gastos deben estar realizados en el ejercicio en el que se contabilizan. (Se exceptúan aquellas pérdidas potenciales que en función del principio de prudencia se incluyen en la cuenta de resultados)

Si se incumple alguna de estas tres premisas el resultado no es repartible. Es decir, que no se reconoce en el concepto contable del mismo, siguiendo la legislación española a este respecto. Según Martínez Conesa (1997, 133-134) la consecuencia inmediata de distinguir entre resultado repartible y no repartible permitiría *“adoptar un principio de realización bajo una interpretación más amplia, ya que los efectos financieros negativos de incorporar ingresos no realizados se verían neutralizados al no computar a efectos de reparto de ese resultado, eliminando de la cuenta de resultados la contaminación de criterios financieros al reconocer todos aquellos que sean devengados en el ejercicio”*. En esta idea se fundamenta nuestra propuesta.

A la hora de elegir esta concepción dualista en la presentación del resultado contable en la información financiera externa surge la duda de si considerar que el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias del modelo oficial español -el resultado del ejercicio- es enteramente repartible o si deberíamos diferenciar entre resultado del ejercicio, por un lado, el resultado repartible, por otro, y el resultado global. Dada la concepción de nuestro legislador consideramos que el resultado del ejercicio en el PGC es el resultado repartible, a partir del cual lo diferenciamos del resultado global.

Estas dos visiones de presentación del resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias vienen a destacar, una vez más, la importancia que tiene el análisis y estudio del resultado además de sus implicaciones contables, fiscales, legales e incluso sociales que conlleva. En resumen, las diferencias conceptuales con la noción de beneficio tradicional, ocasionadas por los cambios en el entorno de la empresa actual, han de venir reflejadas por un aumento de los importes que puedan incluirse en el resultado, tanto gastos como ingresos. Actualmente esos cambios promueven que se esté mejorando y ampliando la toma de decisiones, en función de la presentación de cuentas de resultados que incluyan tanto el resultado global como el repartible.

#### **9.4.- PROBLEMAS DE PRESENTACIÓN DE PARTIDAS EN LA CUENTA DE RESULTADOS ACTUAL**

El modelo de cuenta de resultados que proponemos, en líneas generales, debe armonizar los dos objetivos principales de la presentación del resultado: tanto el tradicional como el actual. Es decir, que el nuevo enfoque de la cuenta de resultados debe exponer tanto la riqueza global generada por la empresa en el ejercicio de su actividad cada período económico como la presentación de la cuantía de éste que puede repartirse sin que se ponga en peligro la continuidad del negocio. Como desarrollamos anteriormente, la cuenta de resultados tradicional viene a recoger la configuración del máximo beneficio posible sin descapitalizar la empresa, es decir, siguiendo la máxima de empresa en funcionamiento. Desde la contabilidad actual, la cuenta de resultados viene a recoger la configuración de la máxima riqueza generada por la empresa en el ejercicio. En consecuencia, una mayor riqueza generada en el ejercicio conllevará un mayor valor de la empresa en los mercados de valores, unas mayores cotizaciones, en teoría.

El problema estriba a la hora de compaginar ambos enfoques ya que si consideráramos solamente la orientación del FASB o el ASB estaríamos distorsionando la realidad empresarial hacia el lado de los inversores. Además, y lo que es más importante, se pone en peligro la continuidad de la empresa. Esta afirmación surge de la idea de los inversores de obtener la mayor rentabilidad posible, independientemente de si ello tiene alguna repercusión social, laboral o económica que dificulte la continuidad del negocio. Resumiendo esta afirmación a través de un cuadro:

CUADRO 64

CONTABILIDAD TRADICIONAL	CONTABILIDAD ACTUAL
Enfoque hacia acreedores	Enfoque hacia inversores
Principio de prudencia como postulado fundamental	Principio de correlación de ingresos y gastos como principal postulado
Precio de adquisición como criterio fundamental de valoración	Valor de mercado como criterio de valoración
Relación directa con la empresa, defendiendo su continuidad	Relación indirecta con el negocio, defendiendo su rentabilidad sobre todo.

Fuente: elaboración propia.

En realidad, no se trata de dos enfoques en el tiempo de la contabilidad sino que los denominamos de este modo por considerar que la contabilidad basada en los acreedores también fundamentaba la información financiera en los países anglosajones (en los años treinta y cuarenta el miedo de la crisis de 1929 hacía que los estados financieros utilizaran el principio de prudencia y el del coste histórico ante la necesidad de garantizar las inversiones de los propietarios). La contabilidad actual parece ser un paso más, que no el último ni el ideal, en este sistema de información, una vez que se encuentra garantizada la inversión. Es típica del sistema económico actual, siendo lo más importante la rentabilidad que pueda generar esa inversión, incluso a pesar del riesgo de descapitalización de la empresa.

Nuestra propuesta<sup>8</sup> trata de justificar ambas posturas, además de coadyuvar un intento de mejora conceptual de las partidas del balance y de la cuenta de resultados e incorporar una serie de mecanismos que faciliten el reconocimiento de partidas que actualmente la contabilidad tradicional no recoge. Dos son los bloques de contenidos que vamos a tratar en este apartado y son: a) partidas que suponen imprecisiones conceptuales y b) partidas que no se recogen en la contabilidad.

En el primer caso se trata de que todas aquellas partidas que supongan el reconocimiento de un activo o pasivo se reconozcan en el balance y todas aquellas partidas que supongan una variación en el patrimonio de la empresa durante el ejercicio se reconozcan en la cuenta de pérdidas y ganancias. Este es el caso de algunas partidas reconocidas en los modelos oficiales del PGC español, como son las *partidas de ingresos/gastos a distribuir en varios ejercicios*: suponen un



aumento/disminución del patrimonio producido en el ejercicio pero que aún se recogen en el balance, si bien no tienen tampoco carácter de activo ni de pasivo. Se trata de partidas que van a suponer una variación en el neto patrimonial en un futuro. Si no se pueden reconocer todavía en el resultado del ejercicio porque corresponden a ejercicios futuros tendremos que habilitar un nuevo enfoque del resultado; esto es, el resultado global. Además, el esfuerzo para conseguir ese ingreso o gasto futuro se justifica y se ha realizado en este ejercicio independientemente de cuando se deba realizar en el resultado neto. De ahí que estas partidas, que dada su diversidad se deberán analizar independientemente, tengan cabida dentro del concepto de resultado global. Una vez que se correlacionen con el ejercicio al que corresponden se reconocerán en el resultado de ese período en el que se produzcan.

También ocurre algo similar con las *variaciones de las provisiones de inversiones financieras*. Son partidas que no suponen gastos o ingresos propiamente dichos y no deberían reconocerse sistemáticamente en la cuenta de pérdidas y ganancias. En el primer caso, vienen a justificar una variación en el mercado de las variaciones de valor de inversiones financieras que no aún no son partidas del resultado. Puesto que pueden o no realizarse o aplicarse se podrán recoger, según los casos particulares que analizaremos, como partidas intermedias. Para Arias Alvarez (1997, 171) se necesita una forma para que se puedan evitar “*que las oscilaciones en los mercados bursátiles se trasladen a las cuentas de resultados de aquellas entidades que posean inversiones financieras*”. Bien es cierto que afecta sobre todo a las entidades financieras por el volumen de su cartera de valores -sobre todo, títulos de renta fija- y el elevado volumen de beneficios, aunque en menor medida, son también muchas las empresas afectadas.

En cuanto al apartado b) nuevos hechos económicos afectan a la empresa actual como, por ejemplo, *los instrumentos financieros*. En nuestro sistema contable todavía no se han recogido mecanismos para recoger en el balance y en la cuenta de resultados estas operaciones de gestión financiera que, cada vez más, se van generalizando tanto en su uso como por su cuantía. En otros sistemas contables como

---

<sup>8</sup>Siempre tomando como referencia el PGCE.

el americano o el inglés, así como en el IASC, se han venido exponiendo diferentes estudios que han culminado con la aprobación de normas tanto de presentación en las cuentas anuales como de su reconocimiento y valoración. También existen otros hechos como los medioambientales o los relativos a recursos humanos que tampoco se recogen en nuestra contabilidad, pero que no requieren la consideración de un nuevo enfoque de la cuenta de resultados sino la inclusión de determinadas partidas que anteriormente no se reconocían. En relación con las partidas originadas por los instrumentos financieros sí se requiere que se recojan ganancias o pérdidas en una cuenta de resultados global puesto que suponen variaciones del neto patrimonial y anteriormente no se recogían.

Por último, la consideración de que los *resultados por tenencia* tampoco se recogen en el sistema contable actual de nuestro país. Se trata de partidas, en ocasiones, importantes que no tienen por qué recogerse en un solo ejercicio, teniendo que esperar a la realización de un acto jurídico y formal como es la operación de venta o enajenación. Si no se reconocen estas ganancias o pérdidas en el ejercicio en el que se producen se podría inducir la realización de ventas con pactos de recompra *“con el fin de trasladar a resultados el aumento de valor, con lo que dicho criterio induciría a la realización de operaciones tendentes a multiplicar el resultado presentado”*. De ahí que se utilice el precio de mercado para la valoración de determinados activos y los cambios de valor, que sí son variaciones en el neto, y se incluyan en el resultado cuando realmente se produzcan pero se recoja en el resultado global en el ejercicio en el que se surjan.

Analizaremos todos estos apartados seguidamente si bien en función de su justificación última. Esto es, el primer caso expuesto se debe a problemas con el reconocimiento y la correlación de partidas. El segundo caso se justifica por la utilización excesiva del principio de prudencia y, en concreto, debido a su relación con el criterio de realización. El tercer y cuarto caso surgen por la utilización en la contabilidad del principio del valor de mercado en detrimento del coste histórico. En resumen, las cuestiones que deben modificarse de la contabilidad tradicional tienen relación con:

- el reconocimiento contable
- el criterio de realización y
- el valor de mercado o valor razonable ('fair value').

Estos tres bloques son los principales problemas de presentación de partidas controvertidas dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. La justificación que encontremos a cada una de estos tres bloques servirá de base para el epígrafe posterior, en el que se recogen las principales utilidades que la inclusión de este modelo tendría en nuestro sistema contable:

A) RECONOCIMIENTO CONTABLE: Uno de los principales problemas, junto con los criterios de valoración, que impiden la armonización contable internacional es el mecanismo por el que se incorpora una partida a las cuentas anuales bien como ingreso, como gasto, ganancia, pérdida, activo o pasivo. Ese proceso no es igual en todas las normativas. A pesar de la importancia de esta cuestión nuestro sistema contable de referencia, el PGC, no establece ningún requisito para efectuar el reconocimiento o no de una partida. Este criterio en principio justifica el contenido tanto del balance como de la cuenta de pérdidas y ganancias.

El PGC simplemente se limita a exponer dentro del principio de prudencia que no se reconocerán los beneficios no realizados. Otros organismos como el FASB, IASC o ASB en sus marcos conceptuales sí exponen el criterio del reconocimiento contable así como los requisitos para incluir los hechos económicos que afectan a una empresa en el balance o en la cuenta de resultados. Son los siguientes, tomado de Arias Alvarez (1997, 172) siguiendo el SFAC 5 (1984, pa. 63):

- 1.- adaptarse el hecho económico a las definiciones de activos, pasivos, gastos e ingresos. Es decir, que cumpla la definición de uno de los elementos de los estados financieros. (En nuestro país no existe una delimitación conceptual explícita de estos elementos).
- 2.- que sea medible con suficiente fiabilidad. (En el PGC la fiabilidad la mide, principalmente, el principio de prudencia).
- 3.- que sea relevante; esto es, que permita a los usuarios realizar previsiones sobre los

resultados de hechos pasados, presentes o futuros, o confirmar o corregir expectativas. Añade Arias Alvarez (1997, 172) que *“este requisito se cumplirá si la información se caracteriza por la siguientes notas: que tenga valor de confirmación (obtener información sobre el resultado de decisiones adoptadas en el pasado), valor de predicción (mejora la capacidad de predecir los resultados de decisiones futuras) y oportunidad (información disponible para el usuario para que le sea útil)”*.

4.- que sea fiable; esto es, que los usuarios de la información financiera pueden confiar en el reflejo de los hechos económicos recogidos. Y para ello se deben dar las siguientes condiciones: representación fiel (adecuación entre los hechos, las transacciones y la información que se presenta), verificabilidad (nivel de garantía entre lo que la información contable refleja y lo que pretende representar) y neutralidad (representación de la actividad de una empresa sin que pretenda inducir hacia determinados comportamientos).

Todo ello siempre teniendo en cuenta dos límites generales: -materialidad (es decir, que sea importante su presentación en los informes financieros) y -economicidad o relación coste/beneficio (que el coste de elaborar una información no supere la utilidad de su reconocimiento).

Los dos primeros requisitos son exigidos por el IASC y el ASB, por lo que puede deducirse que estos dos marcos conceptuales son menos permisivos a la hora de reconocer contablemente las partidas, aunque el ASB<sup>9</sup> plantea un diferente grado de importancia sobre el reconocimiento de los componentes del resultado.

Sin embargo, en cuanto al reconocimiento de las partidas que componen el resultado contable, una vez que se cumple con la definición de ingreso/ganancia o gasto/pérdida, que pueda ser medible con fiabilidad y correspondiente al ejercicio, para su inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias se deberá comprobar unas

---

<sup>9</sup>El ASB plantea el reconocimiento de ganancias y pérdidas en función del reconocimiento de los activos y pasivos o de un cambio en la valoración de los mismos con dos condiciones adicionales: -prudencia (menos evidencia y más fiabilidad para reconocer pérdidas antes que ganancias) y -correlación de ingresos y gastos (su aplicación no debe suponer el reconocimiento en balance de partidas que no sean activos, pasivos o patrimonio neto), siguiendo a Escobar y Lucuix (1997, 433).

condiciones diferentes para unas u otras partidas. Es lo que muchos autores denominan el tratamiento asimétrico de las partidas del resultado. Existen diferencias importantes a la hora de reconocer unos y otros; en resumen:

#### CUADRO 65

<b>PARA LOS INGRESOS</b>	<b>PARA LOS GASTOS</b>
(a) realizados o realizables	(d) correlación
(b) devengados	
(c) registro	(c) registro

Estas condiciones también dependen de cada marco conceptual de referencia. Por ejemplo, para el FASB y el ASB se recogen los apartados (a), (b) y (d). Nuestro sistema contable añade el de registro que limita el apartado (a) al exigir “*el cumplimiento de una transacción legal, jurídica, frente a la económica*”, Martínez Conesa (1997, 31). Se está añadiendo un requisito más al criterio de reconocimiento, que se completa en AECA con el principio de afectación. Con la inclusión del principio de registro nuestro plan limita la posibilidad de que un ingreso sea reconocido contablemente si “*existen activos disponibles por ser elementos canjeables o vendibles en un mercado con cotizaciones públicas sin que la operación afecte a los precios*”, según Martínez Conesa (1996, 102).

Sin embargo, actualmente existen muchos hechos económicos que no permitirán reconocer el fondo económico sobre la forma, no teniendo efectos en la contabilidad actual. Esto sucede con los instrumentos financieros o las diferencias positivas de cambio. Se trata de elementos que tienen una gran seguridad de realización por la existencia de mercados muy perfeccionados y profundos y que las tendencias internacionales reconocen en las cuentas anuales. No se trata de evitar sobrevalorar o infravalorar una empresa sino del reflejo de la imagen fiel de la realidad de la empresa. El problema se trasvasa al criterio de realización.

B) CRITERIO DE REALIZACIÓN: este criterio está íntimamente ligado al anterior y tiene su fundamento en el conservadurismo contable. Cuadrado y Valmayor (1998, 86) delimitan este concepto: “*expresa que cualquier cambio en activos o pasivos debe estar objetivamente descrito y suficientemente definido para que permita*

su disposición contable, considerados como transacción entre partes independientes, en las prácticas de mercado o en términos conceptuales". Nos alejamos de un concepto limitado de realización como sinónimo de liquidez o transacción jurídica.

Sin embargo, a pesar de su importancia no se reconoce explícitamente en ningún marco conceptual. En nuestro país se exige este requisito PGC<sup>10</sup> de manera implícita para el reconocimiento contable de los beneficios pero no se expone en qué consiste. La importancia de este criterio se fundamenta en el hecho de que ya en 1932 la AIA consideró que *"el primer principio formalmente adoptado es el de realización"*, siguiendo a Tua Pereda (1983, 68). Este hecho enlaza con la caída de la Bolsa de Nueva York en 1929 y la necesidad de proponer procedimientos de elaboración de informes a las empresas que cotizaban en mercados de valores en el intento de evitar la inseguridad acaecida en los inversores por la poca relación entre los informes anuales y la situación económica y financiera de las empresas. De las seis recomendaciones principales de la AIA en el ARS No. 1 la primera señalaba que *"la ganancia no realizada no debe abonarse en la cuenta de resultados ni directa ni indirectamente. Se considera realizada la ganancia cuando se efectúa una venta en el curso ordinario de los negocios, salvo situaciones especiales"*.

La característica que más destaca de este criterio es la asimetría en el tratamiento de las ganancias/ingresos con los gastos/pérdidas. Se pretende reconocer contablemente como positivo todo lo ganado realmente (convertido en liquidez) y como negativo todo lo posible y así no considerar resultados que pudieran posteriormente ser efectivamente menores. La justificación principal que encontramos a esta sobreestimación de las partidas negativas e infravaloración de las partidas positivas es la necesidad de repartir posteriormente un resultado que realmente sea cierto. No puede repartirse un resultado que no exista y que pudiera exigirse por el propietario-inversor. La dirección de la empresa se salvaguarda de una descapitalización si los beneficios reconocidos pero no realizados finalmente no se

---

<sup>10</sup>En el PGC destaca la exposición del principio de prudencia que señala textualmente que *"únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio"* pero no se expone que se considera por beneficio realizado. Se llega al extremo también al no permitir reconocer los beneficios realizables. Se trata de una postura demasiado jurídica que enmascara el fondo económico de la

llegan a convertir en liquidez.

Si consideramos el resultado como riqueza generada en el ejercicio, independientemente de su carácter, podremos mantener el mismos criterios para evaluar a ingresos y a gastos; si bien deberemos separar el resultado global de aquel que pueda repartirse. Esto se consigue simplemente estableciendo las cautelas oportunas en cuanto a su reparto, pero no en el cálculo del excedente empresarial.

Belkaoui (1993, 188) recoge como definición<sup>11</sup> del criterio de realización “*el proceso de conversión de derechos y recursos no liquidados en dinero*”; es el más usado en contabilidad y en la presentación de estados para referirse a las ventas de activos. Por ejemplo, se identifica no realizado con la falta de una transacción (generalmente la venta) y realizado cuando la transacción está efectuada. Son dos las cuestiones que surgen en torno a esta definición: 1.- ¿en qué consiste ese proceso de conversión? y 2.- ¿por qué la conversión en dinero? A la primer pregunta podemos responder por comparación al proceso productivo que consiste en el cumplimiento de un requisito formal y jurídico que, en la mayoría de las ocasiones, supone la realización de una transacción. Mattessich reconoce como transacción al “*fenómeno que provoca cambios en ciertas propiedades atribuidas a los objetos económicos*”, siguiendo a Carmona Moreno (1983, 70). Otros autores como Sterling consideran que una transacción es “*un flujo de bienes en dos direcciones: una adquisición (flujo de entrada) acompañada de un sacrificio (flujo de salida)*”. Se trata de dos nociones de transacción que permite diferenciarlas en incompletas (la de Mattessich) y en completa (la de Sterling).

La importancia de estas distinciones según Belkaoui está relacionada con dos enfoques distintos de determinación del beneficio: el enfoque del balance<sup>12</sup> (activo-pasivo) que supone una transacción incompleta y el enfoque de la cuenta de

---

empresa, aceptada desde una visión de las cuentas anuales orientada hacia los acreedores.

<sup>11</sup>Nótese la diferencia entre las definiciones de realización “*proceso de conversión de recursos y derechos no liquidados en activos monetarios*” y de reconocimiento “*proceso de registro formal o incorporación de una partida a los estados financieros*”, siguiendo la línea del FASB.

<sup>12</sup>Los ingresos y los gastos surgen únicamente por cambios en el neto, por la variación al principio y al final del ejercicio de cambios en la riqueza de la empresa, en su patrimonio.

resultados<sup>13</sup> (ingreso-gasto) que se relaciona con la noción de transacción completa. Una transacción se produce por dos causas: por la utilización de los factores que se usan (actividad productiva de la empresa; ciclo mercaderías-dinero-mercaderías) y por los factores que se poseen (actividades de posesión). La transacción incompleta es más amplia que la completa y permite reconocer tanto las variaciones ocasionadas en el ciclo productivo como por los cambios en el valor de los activos. Aunque este problema afecta principalmente a las ganancias/ingresos puede también influir, por ejemplo, en las pérdidas por tenencia.

En cuanto a la segunda cuestión sobre la justificación del proceso de conversión en dinero Carmona Moreno (1983, 149) responde que la conversión en efectivo se justificaba cuando *“el principio de asignación por excelencia era el del cobro. Cuando se sustituyó por el del devengo no se cambió el principio de realización”*. Y seguidamente reconoce que como consecuencia *“esto supuso confusión”*. Paton y Littleton (1940) sí expusieron como criterio de realización el test de liquidez.

En Estados Unidos, a raíz de las críticas habidas en la década de los sesenta, sobre todo, por parte de la doctrina el FASB introdujo cierta flexibilidad en esta partida reconociendo que el resultado debe estar realizado o ser realizable. Se entreabre la posibilidad de que una partida se pueda convertir en un activo cuasilíquido. Ya no se exige expresamente el test de realización. Anteriormente a este en 1950 Myers expuso como respuesta globalizadora a la realización el acontecimiento crítico. Consistía en analizar las características de una actividad económica concreta y determinar *“cuál es el momento del ciclo de explotación en que se ejecuta la tarea más difícil o se toma la decisión más problemática”*, como refleja Carmona Moreno (1983, 234). Si existen varias se retrasa hasta la final.

El problema siguió latente hasta la teoría de Edwards, Bell y Johnson que delimitaban el concepto de ingreso-producto recogiendo tanto los derivados de la

---

<sup>13</sup>Los ingresos y los gastos resultan del proceso necesario de la regularización, del enfrentamiento entre dos corrientes de signos opuestos.



venta como por el aumento en el valor de los activos o decrementos de pasivos que no necesitan la realización para considerarse contablemente partidas de la cuenta de resultados. La AAA (1965, 321-322) consideraba dos tipos de hechos contables: 1.- transacciones asociadas con intercambios de bienes y servicios prestados entre la empresa y su tercero: originaban ingresos. 2.- cambios en el valor de los recursos durante el tiempo en que son poseídos por la empresa: originan ganancias o pérdidas de posesión. De ahí que existan “*dos categorías de hechos contables*” que se plasman en “*dos test de realización absolutamente diferentes*”. En resumen:

CUADRO 66

INGRESO	PRODUCTO
*Naturaleza del activo recibido: -liquidez y -medibilidad	* Cambios en el valor del activo:
*Existencia de una transacción de mercado	-acciones =precio de mercado
*Tener lugar el acontecimiento crítico	-existencias=coste de reemplazamiento
	-activo fijo=coste actual

Fuente: Carmona Moreno (1983, 383).

Por otra parte, unido a su realización y reconocimiento los hechos económicos requieren una valoración fiable. En relación al producto otro problema de estos hechos no operativos por aumentos o disminuciones de valor es el de su medición. Si se mantiene el criterio del precio de adquisición éstos no se reconocen. Este es el tercer problema fundamental de las cuentas anuales, y de la cuenta de resultados en particular, actualmente.

C) VALOR RAZONABLE: el segundo requisito para el reconocimiento de los hechos económicos de una empresa en un ejercicio es el de su medición contable. Existen diferentes métodos de valoración según el SFAC 5 pero la diatriba actual se plantea entre el coste histórico y el valor de mercado a raíz de la aprobación de ciertos pronunciamientos que reconocen este último para valorar los instrumentos financieros. La cuestión principal consiste en reconocer si el valor de mercado<sup>14</sup> cumple los requisitos de relevancia y fiabilidad para que sirva de criterio valorativo para reconocer determinados activos y pasivos. Siguiendo a Arias Alvarez (1997, 174-175) el valor de mercado sí cumple esas condiciones pero de manera restringida.

<sup>14</sup> Consideramos como valor razonable más aceptado el valor de mercado. El resto de las estimaciones

En primer lugar, el valor de mercado es más relevante que el coste histórico porque reflejará el valor verdadero de los activos si se reconocen los cambios de valor producidos. Además, el valor de mercado *“permite suministrar información sobre el acierto o no de la inversión realizada en el pasado”*, de ahí que tenga valor de confirmación. Por otro lado, el valor de mercado permitirá *“realizar una estimación del importe que se podría obtener por la venta”* de esos activos no empleados por la empresa en las actividades productivas de generación de ingresos. Se cumple, por tanto, la característica de tener valor predictivo. El criterio de oportunidad se cumple en determinados casos ya que, en ocasiones, es difícil disponer de información rápidamente y sin que su coste supere su utilidad.

En cuanto a si el valor de mercado es fiable solamente se produce cuando *“exista un mercado organizado en el que se intercambien dichos activos que cumplan los requisitos de liquidez (la negociación está asegurada al existir una alta probabilidad de encontrar contrapartida) y profundidad (no sea influenciado por agentes privados individuales)”*. Esto limita el número de activos que pueden valorarse al precio de mercado ya que *“puede resultar excesivamente compleja”*. De ahí que *“la fiabilidad y economicidad del valor de mercado no pueden garantizarse para todo tipo de activos”*, según Arias Alvarez (1997, 175).

La conclusión que se obtiene es que solamente se justifica el empleo del valor de mercado para activos que cumplan dos condiciones: 1.-no sean utilizados por la empresa en su proceso productivo y 2.-cuyo destino sea la venta en mercados organizados líquidos y profundos. Y esto solamente se produce actualmente para el caso de inversiones financieras que coticen en mercados financieros.

No obstante, la utilidad del valor de mercado genera la problemática de reconocer unas ganancias o pérdidas no realizadas, lo que puede ocasionar que la cifra del resultado sea demasiado volátil para tener el valor predictivo que actualmente posee. Este es el caso de los beneficios y las pérdidas procedentes de los instrumentos

---

del ‘fair value’ aún no están totalmente admitidas al no considerarse totalmente objetivas.

financieros. La opción tradicional siguiendo Hage<sup>15</sup> (1998, 65) no es válida “*porque anticipa efectos de transacciones futuras que no se reconocerán hasta ejercicios futuros cuando tengan lugar*”. De ahí que propongamos un nuevo modelo que recoja estas ganancias o pérdidas potenciales que aún no alteran el resultado del ejercicio de la empresa pero que sí son generadas en el ejercicio y deben reconocerse como tales en ese período; es decir, separadamente del estado de rentabilidad tradicional.

En resumen, y en sintonía con el reconocimiento limitado de partidas y un tratamiento asimétrico del principio de realización, el principio de prudencia impone otra condición más: la utilización del precio de adquisición o coste histórico. Podemos concluir, por tanto, que las tres cuestiones que hemos analizado como problemáticas en la cuenta de resultados tradicional tienen como característica común un tratamiento restringido y extremo del principio de prudencia. Y es su interpretación<sup>16</sup> más o menos “abierta”, lo que ocasiona las principales diferencias entre los sistemas anglosajones y los continentales, mayoritariamente, como analizamos anteriormente.

---

<sup>15</sup>En este sentido se expresa Hage (1998, 65) afirmando que “*el reto es enorme, pero la necesidad de un conjunto consistente de normas generalmente aceptadas de reconocimiento y medida de los instrumentos financieros es claramente evidente*”.

<sup>16</sup>Véase Martínez Conesa (1997, 36-37).

## 9.5.- UN NUEVO CONCEPTO DE CUENTA DE RESULTADOS: PRINCIPALES UTILIDADES

La presentación del resultado global, en primer lugar, pretende conseguir que las cuentas anuales sean más coherentes conceptualmente al presentarse en el patrimonio toda la riqueza de la empresa en un momento concreto y en la cuenta de resultados la variación producida en el patrimonio neto durante ese período. Es decir, se recoge la riqueza generada en ese ejercicio, independientemente de cuándo se produzca. La empresa está inmersa en un entorno del que no puede desvincularse ya que tanta importancia tiene el proceso productivo propio como las implicaciones de aquél. Se trata de aprovechar la aplicación del modelo particular para introducir mejoras conceptuales además de nuevos hechos económicos que antes no se recogían en los estados financieros.

Una de las mejoras<sup>17</sup> que podría introducir el resultado global sería considerar un tratamiento similar para las *diferencias de cambio* tanto positivas como negativas. Puesto que se tratan tanto de pérdidas como de ganancias latentes se podrían eliminar del resultado del ejercicio al no estar realizadas. Se recogerían inicialmente en el resultado global hasta que se produjeran realmente, entonces, se trasladarían al resultado del ejercicio a medida que se vayan realizando. Es un tema que para grandes empresas exportadoras e importadoras tiene gran importancia porque suponen alteraciones significativas en sus estados financieros.

En primer lugar, la IV Directiva no trata específicamente el problema de la contabilización de las *variaciones en los tipos de cambios de las divisas*, lo cual llama la atención puesto que el Euro aún no se ha llegado a aplicar en toda Europa. En este

---

<sup>17</sup>Nos limitamos al tratamiento de las cuentas anuales individuales.

caso, este problema no tendría sentido, obviamente. Únicamente se establece en el artículo 43.1 de la IV Directiva que “*en los elementos contenidos en las cuentas anuales que estén o que en su origen hayan estado expresados en monedas extranjeras deberán indicarse las bases de conversión utilizados para su expresión en moneda local*”. En particular, el artículo 31.1c) aa) expone que no se permitirá incorporar a las cuentas anuales beneficios no realizados, por lo que se está privando de reconocer diferencias<sup>18</sup> positivas de cambio. Por el contrario y en aplicación del criterio de prudencia, las diferencias negativas se reconocerán cuando se conozcan. Sin embargo, el Comité de Contacto sobre Directivas de Cuentas (1997, 168) reconoce que “*el artículo 31 de la Directiva no excluye una interpretación que permita incluir las diferencias positivas en la cuenta de resultados. Además esta posibilidad existe para las partidas monetarias a corto y largo plazo*”. En este sentido, Corona y Urías (1999, 27) justifican mediante la intensa actividad comercial a nivel internacional de las empresas de la Unión Europea que se hace “*absolutamente necesario el establecimiento de reglas contables armonizadoras*”.

En general existen dos tipos de criterios para clasificar las diferencias de cambio en empresas<sup>19</sup> individuales de moneda extranjera: derivadas del signo (positivas y negativas) y derivadas del plazo de los activos o pasivos que los originan (corto y largo plazo). En Europa existen diferentes criterios de reconocimiento contable:

\* el cien por cien de los países europeos reconocen en sus cuentas de resultados las diferencias negativas, tanto a corto como a largo plazo. Es una consecuencia de la aplicación del principio de prudencia.

\* el problema surge a la hora de abonar a resultados las diferencias positivas. Hay varias opciones, siguiendo Corona y Urías (1999, 29):

---

<sup>18</sup>Ninguna diferencia tiene aplicación en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando existe algún tipo de cobertura puesto que si existen tanto las positivas como las negativas se compensarían con el seguro, futuros,...

<sup>19</sup>En el caso de cuentas consolidadas se diferenciarían también las conversiones en moneda extranjera de estados financieros de filiales, sucursales... en el extranjero.

## CUADRO 67

	Imputación a resultados	Opcional	No imputación a resultados
Corto plazo	Dinamarca, Grecia, Inglaterra, Portugal*, Suecia	Holanda	Alemania, Bélgica, España, Francia
Largo plazo	Inglaterra, Portugal*	Italia	

\* Con excepciones.

Todas estas opciones provocan un enfrentamiento entre el principio de prudencia y el de correlación de ingresos y gastos, prevaleciendo una u otra visión en función de una consideración más o menos conservadora de la contabilidad.

En España, como consecuencia de la hegemonía del principio de prudencia la norma de valoración 14<sup>a</sup> imputa a resultados las diferencias positivas correspondientes a la tesorería mientras que el resto las registra como ingresos diferidos. Si bien existe una salvaguarda de compensación entre las diferencias positivas no realizadas con la diferencias negativas siempre y cuando las monedas y las fechas de vencimiento sean comparables. (Las diferencias de cambio negativas se llevan a resultados, por regla general, salvo las derivadas de deudas en moneda extranjera a plazo superior de un año destinadas a financiar inmovilizado, por lo que se permite activarlas si cumple determinadas condiciones estipulas en la norma de valoración 14<sup>a</sup>).

En consecuencia, el principio de prudencia<sup>20</sup>, incluyendo la existencia de la realización para su reconocimiento contable en el caso de diferencias positivas, tiene como objetivo salvaguardar el patrimonio de la empresa, aunque en este caso concreto se llega a desvirtuarlo. En ocasiones, es preferible la imagen fiel ante la objetividad de una información irrelevante. Consideramos que se trata de una aplicación “*excesiva*” del principio de prudencia ya que permite la creación de reservas ocultas. No toda aplicación de este principio conlleva una política contable conservadora. En un sistema contable como el actual, regido principalmente por los mercados económicos,

<sup>20</sup>Se defiende el principio de prudencia por su objetividad y su finalidad defensora del patrimonio empresarial. Pero la información actual exige que sea relevante y cercana a la imagen fiel para que sea representativa en los mercados financieros. Posteriormente, cada usuario tomará sus decisiones conoedores del “riesgo que corre”. Esta es la postura del SFAS 52, que posteriormente ha sido modificado con el SFAS 130, como analizamos con anterioridad.

existen hechos que para Vela Pastor (1993, 171) pueden, con elevado grado de certeza, traducirse en incrementos patrimoniales o en beneficios futuros (diferencias positivas de cambio) y en un sistema conservador como España esta posibilidad “*es sistemáticamente rechazada*”.

Ante la situación actual el IASC defiende una postura más flexible del principio de prudencia que la española y la comunitaria, dándole mayor importancia al principio de correlación de ingresos y gastos puesto que, por ejemplo, acepta que las diferencias de cambio producidas al cierre de créditos y débitos no realizadas se reconozcan como ingresos o gastos del ejercicio según la NIC 21. Las diferencias positivas y negativas relativas a partidas monetarias deben incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Debido al cambio de política en materia de emisión de normas contables la Unión Europea se está estudiando poder adoptar las normas internacionales de contabilidad del IASC. En el documento sobre la relación entre las NIC y las Directivas desarrollado por el Comité de Contacto sobre Directivas de Cuentas (1996, 156) después de analizar ambas normas se llega a la conclusión que “*no existe conflicto entre la NIC 21 y las Directivas sobre cuentas*”. Incluso se acepta la inclusión de diferencias positivas de cambio en cuentas de pérdidas y ganancias tanto a largo como a corto plazo por no estar justificada tal separación, como afirmamos anteriormente, ya que “*de hecho, la existencia de instrumentos financieros muy sofisticados convierte en arbitraria la distinción entre partidas monetarias a corto plazo y a largo plazo*”. Frente a esta posibilidad dos son los argumentos en el seno comunitario:

\* A FAVOR: las diferencias de cambio son inmediatamente realizables en situaciones normales dentro un mercado libre y, por tanto, no pueden considerarse beneficios no realizados. Pero, contravendría el principio del devengo del artículo 31.1.d) de la IV Directiva.

\* EN CONTRA: no se permiten incluir beneficios no realizables, según el artículo 31.1.c) aa).

A la vista de estas dos opciones, y si la IV Directiva permite incorporar a resultados las diferencias positivas no realizadas de créditos y débitos, el PGC español se muestra mucho más conservador y contravendría la norma comunitaria solamente permitiendo las diferencias de cambio de tesorería. Para intentar solucionar este problema, la Resolución del ICAC de 3 de septiembre de 1998 constituye un Grupo de Trabajo para la elaboración de un informe sobre la posible modificación de la norma de valoración 14ª “diferencias de cambio en moneda extranjera” contenida en la 5ª parte del PGC. Se justifica esta consideración por la adopción de la denominada “*nueva estrategia contable*” en el ámbito de la UE. La principal conclusión que se obtiene es que “*las discrepancias que se suscitan en el tratamiento de las diferencias de cambio en moneda extranjera en cuanto al reconocimiento de las diferencias no realizadas al establecer el PGC, en su norma de valoración 14ª, (es) un sistema basado en el principio de prudencia valorativa*”.

En esta situación nos llama la atención el tratamiento asimétrico de las diferencias de cambio negativas como gastos realizados y las diferencias positivas como ingresos diferidos. Pero puede darse el caso de que esas diferencias negativas puedan revertir puesto que no son irreversibles, aunque el plan así lo considere. En este caso, parte de la doctrina como Adrados et al (1999) consideran su posible conceptualización como una provisión por un riesgo que puede o no producirse. Afectaría igual al resultado del ejercicio pero se reconocerían en el ejercicio en el que se conocieran (guardando el patrimonio empresarial) evitando su efecto pernicioso en otros ejercicios pero no en el de referencia. Se conseguiría “*no alterar el valor original de los créditos y débitos, pudiéndose identificar el efecto financiero originado por la diferencia en el tipo de cambio*”.

Nuestra postura en este caso, sería incluir las diferencias tanto positivas como negativas como pérdidas o ganancias no realizables dentro del resultado global. Posteriormente se irían reconociendo como gastos o ingresos cuando realmente se realizaran, mediante la conciliación entre el resultado global y el resultado del ejercicio. Sin embargo, manteniendo el principio de prudencia las diferencias negativas se podrían incluir también en el resultado contable si éste no difiere del



repartible.

De ahí que justifiquemos la inclusión de las diferencias de cambio como partidas intermedias que configuren el resultado global. No afectaría al resultado repartible<sup>21</sup> el reconocimiento de partidas negativas como provisiones pero se da información sobre las previsible ganancias del ejercicio. Se evita, de este modo, la crítica de que incluir estas diferencias podría aumentar la volatilidad del beneficio, así como mezclar los conceptos de naturaleza financiera con los derivados de la explotación. Además, siguiendo la tendencia anglosajona se favorece este tratamiento ya que el diferimiento provoca una acumulación de ganancias diferidas a lo largo de muchos ejercicios que realmente no se corresponden con el ejercicio en el que se produce la operación formal relacionada.

En ningún caso entendemos el traslado de las diferencias positivas de cambio a ingresos a distribuir en varios ejercicios (realmente son potenciales ingresos diferidos) dentro del balance puesto que no se trata de un pasivo. Se está incorporando al patrimonio empresarial una partida que supone una variación futura del mismo pero no es parte del neto ni una obligación para la empresa. Además, al igual que con las diferencias negativas, se alteran las reglas generales de modificación del patrimonio (por los propietarios o por el resultado) al reconocer una partida no realizada (aunque sean diferidas) y no reconocer otras plusvalías no realizables como revalorizaciones voluntarias del valor de los activos propiedad de la empresa.

De ahí que tenga utilidad el resultado global: como parte de la rentabilidad de la empresa basada en su potencialidad futura, recogiendo partidas que no forman parte del resultado del ejercicio pero sí suponen una alteración en el neto patrimonial. En principio, el reconocimiento de estas partidas debe producirse cuando se generen, independientemente de su realización. Pero, en cualquier caso, debemos tener en cuenta la funcionalidad de las partidas que originan las diferencias positivas de cambio

---

<sup>21</sup>Si los resultados se distribuyesen en forma de dividendos, debido al riesgo implícito que supondría un cambio futuro en la cotización de las divisas que originaron dicha diferencia positiva se podría estar exponiendo a la empresa ante un riesgo futuro de descapitalización. Pero como aún no se ha producido el gasto es preferible incorporarlos a resultados mediante una provisión.

ya que si son ocasionadas por inmovilizados materiales e inmateriales en moneda extranjera, que en un principio no están destinados para la venta no es justificable el reconocimiento en el beneficio del ejercicio de una variación en su valor, no tiene ningún valor informativo. Posteriormente analizaremos cada caso particular.

Otra utilidad del resultado global podría ser que se facilitara la aplicación del “fair value<sup>22</sup>” en los estados financieros, sobre todo, aplicable a los instrumentos financieros. El problema que suscita podría resumirse en las siguientes cuestiones:

- 1.- la dificultad de reconocer el valor de mercado de ciertos elementos.
- 2.- sobre qué partidas de activos o pasivos aplicarse
- 3.- dónde registrar las variaciones en el valor de esos elementos registrados al valor de mercado.

Frente al coste histórico el valor de mercado suministra *“información más relevante de cara a los usuarios en relación a las consecuencias de los hechos económicos que se producen en la empresa, en especial en ciertos instrumentos financieros”*, según Arias Alvarez (1997, 170). De ahí que su utilización se vea factible por muchos organismos emisores de normas sobre ciertas operaciones. En nuestro país se viene utilizando el valor de mercado como criterio valorativo secundario para adecuar a la baja las variaciones de valor de los elementos propiedad de la empresa. La norma de valoración 8ª tiene como criterio de valoración para las inversiones financieras *“el coste o el de mercado, el menor”*. En función de esta norma se dotan provisiones por las pérdidas no realizadas en caso de caídas de las cotizaciones. Pero si las inversiones se mantienen en el tiempo y esa pérdida no llega a producirse por recuperarse las cotizaciones, esas pérdidas de valor trasladadas a resultados desaparecen, lo que perturba la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias. Para Arias Alvarez (1997, 171) es entonces cuando *“surge, por tanto, la necesidad de buscar una solución tendente a evitar que las oscilaciones en los mercados bursátiles se trasladen a las cuentas de resultados de aquellas entidades que posean inversiones financieras”*. Sobre todo afectan a las entidades financieras

---

<sup>22</sup>El valor de mercado no siempre coincide con el valor razonable si bien consideramos a aquél una buena aproximación de éste.

porque tienen importantes carteras de valores que le generan muchos beneficios.

La utilización del valor de mercado en el reconocimiento de las partidas de la cuenta de resultados debe cumplir con los criterios de fiabilidad y relevancia que se expone en cualquier caso. Como analizamos anteriormente al tratar el valor de mercado, solamente las *inversiones financieras* que cotizan en mercados de valores cumplen con esos criterios ya que: -no son activos imprescindibles y utilizados en el proceso productivo, -se destinan, tarde o temprano, a la venta y -se contratan en un mercado organizado.

Partiendo de las inversiones financieras que cotizan debemos analizar por qué causas pueden variar su valoración: bien por intereses o dividendos devengados y no vencidos que aumenten su cotización o por las variaciones en la cotización en el mercado del valor de la inversión realizada (también denominados beneficios o pérdidas por tenencia). En ambos casos se cumplen los criterios de devengo y prudencia (realizado o realizable) por lo que se consigue la imagen fiel ya que se permite mejorar el contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias debido a que, siguiendo a Alvarez López (1997, 177):

- a) se informa del aumento de valor “*experimentado por el activo en el ejercicio en el que se produce*<sup>23</sup> *sin esperar a la realización del acto formal y jurídico de la venta*”.
- b) se eliminan actuaciones que permitirían trasladar el aumento del valor a la cuenta de pérdidas y ganancias elegida (por ejemplo, por ventas con pactos de recompra).

En los casos de que no coticen en mercados organizados ni se pretenda enajenar a corto plazo no se reconocerán hasta que se devenguen, hasta la venta. Pero sí se podrían reconocer como generados en el ejercicio mediante partidas intermedias que conformarían parte del resultado global.

También hay casos en los que la pérdida potencial no estaría justificada ya que dependerá de la **funcionalidad** del activo sobre el que recaiga, ya que también es interesante conocer que si se ha realizado una inversión a largo plazo puede verse

---

<sup>23</sup> Énfasis propio.

afectada por multitud de alteraciones que en nada aumentarían el valor real de la información obtenida. Simplemente se conseguiría distorsionar sin sentido la cuenta de pérdidas y ganancias.

Con carácter excepcional en nuestra legislación se permite el uso del valor de mercado en algunos casos particulares como son: a) las participaciones en los fondos de inversión en activos del mercado monetario, b) operaciones de futuros genuinos y c) operaciones especiales según propuesta del Banco de España. Se trata de operaciones muy restringidas que al considerarse prácticamente realizadas las variaciones de valor tanto positivas como negativas, se incorporan al resultado del ejercicio.

Alguna parte de la doctrina es partidaria de aplicar "*racionalmente el valor de mercado*". Para el caso de las inversiones financieras se propone una consideración similar a la recogida por el FASB y otros organismos emisores de normas. Consiste en diferenciar la funcionalidad de dichas inversiones y en virtud de la misma considerar o no oportuno la presentación de sus variaciones de valor ya que su exposición en las cuentas anuales puede añadir valor potencial a la empresa. Se diferenciaría entre: cartera de inversiones permanentes, cartera de renta fija al vencimiento, cartera de negociación y títulos disponibles para la venta. Este tratamiento ya lo utiliza el Banco de España para las entidades financieras y asimiladas. Todo ello, obviamente, debería ir explicitado y justificado en la memoria.

Por lo tanto, las partidas intermedias recogerían las variaciones de valor positivas y negativas de los títulos disponibles para la venta al objeto de permitir analizar si las decisiones de venta o no en un momento oportuno han sido buenas o menos buenas. Esta aplicación se podría extender al resto de títulos y activos de la empresa pero nuestra legislación actualmente no permite las revalorizaciones voluntarias. Sin embargo, se deja abierta en un futuro esa posibilidad para que las cuentas anuales reflejen la realidad de la riqueza generada en el ejercicio tanto por su actividad productiva (usando sus recursos) como por su actividad financiera (poseyendo determinados recursos).

Otra utilidad del resultado global es la consideración contable de las **subvenciones de capital**, ya que su tratamiento conceptual en el PGCE no es totalmente correcto. El importe global de la subvención se recoge en una cuenta dentro del balance de ingresos a distribuir en varios ejercicios, no siendo ni activo ni pasivo, no constituye parte del patrimonio para ninguna empresa. De ahí que no deba localizarse en el pasivo del balance. Se trata realmente de un ingreso *conseguido en el ejercicio* porque se han cumplido en ese período una serie de requisitos exigidos para la concesión de la subvención que puede que no se produjeran en otro ejercicio. Consideramos que es en ese ejercicio, en el que se realiza el esfuerzo para cumplir esos condicionantes, en el que se debe reconocer la subvención aunque al no corresponder totalmente a ese ejercicio (por afectar a varios) pueda diferirse a ejercicios posteriores. Es por ello que se impide su reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias pero sí se podrían reconocer dentro del resultado global. Se trataría de una postura intermedia entre el método de capital y el método de renta, ni reserva ni ingreso diferido, sinopartida intermedia del resultado global.

De este modo, se reflejaría el potencial de la empresa en el futuro ya que en ese ejercicio se ha conseguido una subvención de capital no reintegrable si se cumplen las condiciones exigidas para la concesión. Posteriormente, en cada ejercicio se irán cargando a resultados las subvenciones siguiendo el criterio tradicional del ritmo de la amortización del activo sobre el que recae la subvención o por la enajenación del mismo, según que recayera sobre un inmovilizado material o inmaterial, respectivamente. Se añadiría coherencia conceptual al balance y se reflejaría la parte del ingreso correspondiente siguiendo el principio de correlación y el de prudencia.

Algunos autores como Martínez Conesa (1997, 57) consideran semejante el tratamiento de las **donaciones de inmovilizado inmaterial, financieras e incluso de acciones propias** “*en las que entendemos que se aplicarían idénticas normas, con la cautela necesaria a la hora de establecer su valor venal*”. Nada expresa la normativa del ICAC pero que según su carácter conceptual “*se deberían considerar como partida positiva del patrimonio neto en una visión de continuidad de la explotación*” tal como propone el plan francés de 1982. En esta línea nosotros apostamos por la postura

intermedia del resultado global cuyo saldo acumulado desagregado formará parte del cálculo del patrimonio neto contable, sin tener en cuenta su efecto impositivo. Considerándose directamente en el patrimonio evitaría la cuenta de resultados y solamente se puede conceptualmente producir por las transacciones con los propietarios y por el resultado del ejercicio, lo cual sería inconsistente.

Igualmente sucedería con las donaciones por ser transferencias unilaterales de riqueza entre la empresa y el exterior *producidas en ese ejercicio*, incluidas en el resultado global. Posteriormente se abonarán a resultados siguiendo la realización financiera del elemento donado que, al igual que las subvenciones, va a coincidir si es amortizable con el reconocimiento del gasto de la amortización.

Por último, otra utilidad del resultado global es la posibilidad de reconocer las variaciones de neto generadas en el ejercicio por los *instrumentos financieros*<sup>24</sup>. Suponen unos elementos de gestión financiera muy utilizados por las empresas actualmente y que origina millones de transacciones en el mundo. Los cambios hacia la globalización en los mercados financieros internacionales han agilizado el proceso necesario de contabilización de estas operaciones; por su importancia es necesario reflejarlas en los estados financieros además de en la memoria (práctica que resultaba insuficiente para los inversores). Se desconocía el efecto que la gestión financiera ocasionaba sobre el balance y la cuenta de resultados. Los nuevos desarrollos<sup>25</sup> en la denominada “ingeniería financiera” han capacitado a la empresa transferir, controlar, reducir e incluso eliminar el riesgo financiero (riesgo de intereses, de moneda extranjera, de precios específicos, de créditos,...) como consecuencia de la cuantía a la que se exponían las empresas, que tenían un alcance global. Pero también han servido para especular multiplicando los efectos de los cambios en tipos de interés, tipos de

---

<sup>24</sup>Se escapa del objetivo de nuestro trabajo analizar detalladamente los instrumentos financieros. Solamente trataremos la problemática de su reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias. Es un tema abierto, sobre todo, debido a las nuevas normativas emitidas por el ASB, FASB e IASC que exigen requisitos comunes: en primer lugar, su reconocimiento en los estados financieros, aparte de en la memoria y en segundo lugar, manteniendo del valor de mercado como criterio valorativo.

<sup>25</sup>Según señala Sánchez Fernández, Valderrama y otros (1993, 131 y ss.) hemos de remontarnos a la Historia Antigua para encontrar el origen de los contratos de futuros. En Egipto, Arabia, China y la India funcionaron los primeros contratos de futuros de cereales, especias, maderas y metales. Sin embargo, la crisis mundial en 1973 agilizó y aumento su utilización.

cambios de divisas, o precios en ‘commodities’ o valores negociables.

Sin embargo, no se trata de una “panacea”. Importantes empresas han conseguido unas pérdidas muy elevadas como las ocasionadas en el banco “Barings” o “Daiwa” que ha dado publicidad a los problemas de su presentación y contabilización. Si no tenían reflejo en el balance ni en la cuenta de resultados los usuarios de su información financiera no podían analizar sus efectos, ni valorar su contenido o la actuación de la dirección. Alcarria Jaime (1996, 5) añade que *“los accionistas y demás usuarios pueden estar preocupados por el potencial especulativo de los productos derivados y las graves repercusiones que sobre los patrimonios empresariales puede tener su utilización imprudente”*. Además, las empresas de negocios se han dado cuenta de la gran utilidad que operaciones de inversión de capital y financiación pueden tener para eliminar riesgos.

Ese rápido, diríamos fulgurante, desarrollo de los mercados financieros provoca una falta de información en las cuentas anuales y como consecuencia más importante el IASC (1997b, 16) señala una *“falta de certeza informativa (que) puede aumentar el coste de capital de las empresas”*. Para que los mercados de capitales actuales sean eficientes es “crucial” que la información financiera presentada por la empresa sea fiable y relevante, situación que no se cumple si no se presentan los instrumentos financieros en las cuentas anuales. Una cuestión que plantea más problemas entre los estudiosos es el reconocimiento en la cuenta de resultados de las liquidaciones periódicas de los contratos de cobertura y los resultados de las operaciones principales que pretenden cubrir el riesgo.

Pero los estados financieros de las empresas están elaborados sobre la base de unas normas y principios contables en correlación con sus actividades principales (desarrollo del proceso<sup>26</sup> productivo, independientemente de su objeto social). Pero actualmente las actividades de las empresas no sólo se centran en su ciclo de explotación sino que -consecuencia de la globalización- tienen que hacer frente a

---

<sup>26</sup>Destacando los criterios de prudencia, devengo y correlación de ingresos y gastos y donde el IASC señala como clave del proceso el criterio de realización. Se evita reconocer partidas positivas que

muchos riesgos; de ahí que realicen también operaciones con instrumentos financieros (operaciones de posesión, no propias del ciclo dinero-mercaderías-dinero), generalizándose a principios de los noventa, finales de la década de los ochenta. Sin embargo, este cambio de orientación (a una realidad dual: de actividades y financiera) no ha tenido la misma incidencia en los principios contables. De ahí que una parte de la doctrina contable internacional abogue por cambios en los fundamentos contables ya que creen que el coste de adquisición y el criterio de realización no son adecuados para reconocer y valorar los instrumentos financieros utilizados para controlar los riesgos empresariales.

Los primeros intentos de tratamiento global de la contabilización de los instrumentos financieros fracasan debido a que “*existen diversidad de productos y de soluciones*”, según expone Borrás Pamies (1998, 49). Este fue el interés del borrador ED 40 “*Financial Instruments*” del IASC (1991, 135) que recogía “*con posterioridad a la contabilidad inicial, un activo financiero o pasivo financiero originado en la actividad operativa debe ser valorado a cada fecha de balance sucesivamente a su valor de mercado, reconociendo el beneficio o pérdida originada por las fluctuaciones del mercado en la cuenta de pérdidas y ganancias*”. Aunque también reconocía los problemas de su reconocimiento debido a que la utilización de valoraciones a precios de mercado en los estados financieros, junto con los de coste históricos; esta mezcla de criterios valorativos “*puede que no sea bien interpretada*”.

La primera norma emitida sobre instrumentos financieros específicamente es la “*Accounting for Forward Placement and Stand by Commitments and Interest Rate Futures Contracts*” aprobada por AICPA en julio de 1983 y que sirvió de base al FASB en su elaboración del borrador de propuesta sobre los procedimientos de contabilización de las operaciones de futuros emitidos. Después de deliberar durante un año, en agosto de 1984, se emitió el documento definitivo en el que se recogen los criterios de contabilización de las operaciones de este tipo en el SFAS 80 “Accounting for Future Contracts”. Sirvió de guía para muchos pronunciamientos a nivel mundial pero “*no resolvió definitivamente el problema*” siguiendo a Costa Toda (1994, 734),

---

pueden no producirse y, en cambio, se reconocen partidas negativas, cuantas más mejor.



ya que: 1) existían otros muchos instrumentos financieros sin regular y 2) existían algunas inconsistencias como el concepto de cobertura. No se exponían los mismos requisitos bajo esta norma que según el SFAS 52 "Foreign Currency Translation" aprobado en 1981 sobre la contabilización de los contratos forward de divisas, futuros y swaps de divisas.

Dos son las utilidades principales de los instrumentos financieros. Por un lado, y la más relevante para las empresas son las operaciones de cobertura sobre operaciones de venta o compra principalmente en mercados extranjeros para evitar cambios en divisas negativos para las empresas. Pero puesto que tanto el instrumento como la operación están correlacionados "*si los estados financieros no reflejan estas actividades de cobertura como tales presentarían una información solo parcial*", siguiendo a Borrás Pamies (1992, 72). La contabilidad de cobertura (hedge accounting) surge para evitar el problema de presentación en la cuenta de resultados de actividades de cobertura, compensando los desequilibrios entre las pérdidas/ganancias originadas por los bienes cubiertos y los instrumentos de cobertura. Surge la pregunta de si debe presentarse un tratamiento contable específico para aquellas operaciones que se consideran de cobertura. Dos son las opciones propuestas:

- a) *el sistema del diferimiento*, que supone reconocer las ganancias y las pérdidas cuando se produzcan las del instrumento que cubren (se trata del procedimiento más utilizado por la contabilidad tradicional) y
- b) *el sistema del "mark to market"*, que consiste en utilizar el valor de mercado tanto del bien cubierto como del instrumento de cobertura, con lo que los beneficios y las pérdidas de cobertura se reconocen cuando cambian los precios de ambos (este segundo sistema plantea el problema de qué tratamiento dar al beneficio del activo o pasivo cubierto). Si seguimos "al pie de la letra" la requerida imagen fiel en los estados financieros el sistema "mark to market" para Borrás Pamies (1992, 81) "*representa mejor la realidad económica de las transacciones que hay detrás de una cobertura*".

Por todos estos problemas, inicialmente, sólo se contabilizaban estas operaciones en la memoria de los estados financieros denominándose "*operaciones*

*fuera de balance*". En nuestro país, en el apartado 8 de la introducción del PGC se dejaba "el desarrollo de criterios contables en relación con los nuevos instrumentos financieros" para futuros desarrollos. El 14 de enero de 1994 el ICAC aprobó el borrador sobre "contabilización de operaciones con futuros" que aún no se ha convertido en norma final. En relación a las partidas que afectan a la cuenta de resultados, y siguiendo las reglas generales, someramente señalaremos que para los gastos de transacción inherentes a la operación se distingue entre las operaciones de futuros de carácter especulativo, genuinos o no y los de cobertura. En el primer caso se imputarán al resultado del ejercicio en el que se produzcan al inicio del contrario o, en su caso, al finalizar. Mientras, aquellos gastos originados por operaciones de futuros de cobertura incrementan el valor del activo cubierto o, en su caso, si se trata de cobertura de un pasivo financiero en una partida de gastos a distribuir en varios ejercicios, en el activo del balance. Después se irán imputando a la cuenta de Pérdidas y Ganancias siguiendo el mismo criterio de imputación temporal que el empleado en los resultados producidos por el elemento patrimonial u operación principal cuyo riesgo cubre.

En cuanto a la contabilización de las diferencias continuas de contratos de futuros el borrador del ICAC distingue entre genuinos (mercados organizados) y no genuinos. En el primer caso, para las operaciones especulativas se imputan directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias del período en el que se produzcan. Las originadas por operaciones de cobertura de riesgos se imputan a la cuenta de Pérdidas y Ganancias en el mismo momento y con el mismo criterio que las operaciones que cubre. Para el caso de contratos no genuinos, al no existir diferencias continuas, no procede su registro contable hasta la liquidación final del contrato de futuros. Ello no exime que -para siguiendo el principio de prudencia- se dote una provisión para riesgos y gastos por las diferencias negativas acumuladas y no liquidadas, en el caso de operaciones especulativas, y una provisión por insolvencias si existen dudas sobre el cobro de las posibles diferencias. En todo caso, siempre incluyendo información en la memoria. Se trata de una norma adaptada por el PGC español con claras connotaciones del SFAS 80.

A pesar del elevado volumen de negocio que recoge el mercado MEFF español aún no se ha aprobado una norma definitiva, estando más de cinco años en situación de borrador. El organismo emisor de normas español espera que se aprueben las nuevas normas internacionales de contabilidad sobre esta materia para adaptar la norma española.

También AECA (1997c) a través de su documento número 19 sobre principios contables, recoge las principales consideraciones contables sobre este tema. Por lo que respecta a la cuenta de pérdidas y ganancias, los futuros y opciones relativos a productos terminados que fabrica la empresa por el importe neto de las diferencias positivas y negativas reconocidas en resultados, por las operaciones realizadas por empresas productoras, *“deberá figurar en el haber de la cuenta de pérdidas y ganancias, (...) dentro de sus ingresos de explotación”*. Sin embargo, como regla general, los beneficios o pérdidas, realizadas o no, derivadas de fluctuaciones en la cotización de los contratos, deberán reconocerse contablemente en la cuenta de resultados en el momento en que se produzcan. Este criterio se aplicará salvo en los casos en que se cumplan todas las condiciones necesarias para poder considerar que una operación es de cobertura, en cuyo caso, los beneficios o pérdidas se imputarán en la cuenta de resultados simultáneamente con los derivados del efecto del cambio de precio sobre el activo o pasivo objeto de cobertura. En ocasiones, el principal problema es considerar si se trata de operaciones meramente especulativas o tienen un papel de cobertura de una transacción concreta. Depende de la discrecionalidad de la dirección.

La dificultad de un planteamiento global viene dada, según apuntan Fowle y Wedgewood<sup>27</sup>, por la amplia variedad de relaciones de gran complejidad que se producen en estos momentos en el panorama internacional de los productos financieros. Estos autores se plantean si las técnicas contables que existen son adecuadas o bien es necesario diseñar nuevas técnicas si éstas no lo son, añadiendo textualmente la clásica cita de que *“algunas innovaciones no son más que vino viejo en botellas nuevas, con la dificultad de que las botellas nuevas son de un material opaco. Aunque las políticas contables existentes puede que no siempre sean*

---

<sup>27</sup>Tomado del artículo de Costa Toda, A. (1994,737)

*adecuadas, por lo menos las cuestiones claves están ya establecidas*". Pero como cada vez su uso está más generalizado entre las empresas de alcance internacional los principales emisores de normas contables del mundo han estado realizando intentos conjuntos de presentación de los instrumentos financieros en las cuentas anuales. Al igual que el IASC, el FASB decidió, ante la incapacidad de tratar toda la globalidad de la contabilización de los instrumentos financieros, dividir el proyecto inicial en varias fases: l

1<sup>a</sup>.- En 1990 emitió el SFAS 105 "Disclosure of information about financial instruments with off-Balance-sheet risk and financial instruments with concentration of credit risk" sobre divulgación de la información complementaria necesaria.

2<sup>a</sup>.- Estudios y un borrador sobre reconocimiento y valoración de partidas.

3<sup>a</sup>.- Distinción entre deudas y capital mediante otro estudio.

4<sup>a</sup>.- En 1991 se publicó el SFAS 107 "Disclosure about Fair Value of Financial Instruments" sobre la exigencia de valorar los instrumentos financieros al valor de mercado.

Hasta hace aproximadamente un año ningún organismo internacional había emitido una norma definitiva sobre instrumentos financieros. Más de una década<sup>28</sup> ha trabajado el FASB para emitir un pronunciamiento adecuado a las exigencias de los usuarios de la información financiera. Los mayores problemas de la contabilidad tradicional a la hora de presentar en los estados contables los instrumentos son, según el IASC (1997b, 17-18):

1.- No se reconocen actualmente en los estados financieros. De ahí que sean unos informes incompletos.

2.- Para disminuir los riesgos a los que están expuestas las empresas globales el coste histórico no sirve porque disminuye la relevancia y los intentos de la empresa de evaluar sus rentabilidades, liquidez y exposición al riesgo financiero.

3.- Algunos países han utilizado unos criterios de valoración distintos según determinados casos pero han provocado serios problemas como la no existencia de un criterio para distinguir valorar unos de otros. El intento de separar las operaciones

<sup>28</sup>Entre enero de 1992 y junio de 1996 Jenkins (1997, 9) destaca la realización de 100 reuniones públicas para deliberar sobre la contabilización de los instrumentos financieros hasta que se consiguió el

especulativas de las de cobertura se encuentra muy limitado porque son situaciones similares tratadas de manera diferente, según que la dirección decida considerarlos especulativos o de cobertura. Existen abusos sobre las valoraciones mixtas y también pueden conducir a desequilibrios, como por ejemplo, una inversión medida al valor de mercado financiado por una deuda valorada al coste histórico.

En consecuencia, a nivel internacional se requiere una postura contable, así como un sistema de presentación en los estados financieros, común que cumpla el test del tiempo, que muchos estudiosos, incluido el IASC, consideran que es un método válido para reconocer si una decisión o postura contable es viable. De ahí que en 1997 los principales organismos emisores de normas contables a nivel internacional se constituyeron en el JWG anteriormente referido para encontrar una postura global de la contabilidad ocasionado por el problema de la globalidad de mercados y actividades. A problemas globales hay que buscar soluciones globales.

Siguiendo a Hage (1998, 65) *“aunque todavía existen muchos temas por concluir un tema clave es cómo presentar las pérdidas y las ganancias resultantes de los cambios en el valor justo de activos y pasivos financieros”*. Y para cubrir esta necesidad utilizaremos el resultado global. Para ello debemos delimitar si las variaciones de valor de los instrumentos financieros suponen ingresos o gastos. Como analizamos anteriormente el patrimonio neto teóricamente solo puede variar<sup>29</sup> por las transacciones empresa-propietarios y por el resultado, en sentido amplio. Puesto que está claro que no son operaciones entre los propietarios y la empresa, obviamente, se deben considerar como variaciones del neto patrimonial ocasionadas por el resultado, que según el IASC (1997b, 146) permitirá aumentar *“la transparencia y mejorar el entendimiento frente a cualquier ganancia o pérdida que se registre fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional”*.

---

primer borrador.

<sup>29</sup>Sin embargo, el IASC (1997b, 130) señala la existencia de algunas excepciones en determinadas legislaciones como en las NICs que suponen cambios a la regla general como la NIC 8, 16, 21 y 25. Con la nueva NIC 1' ya no tienen sentido estas excepciones que se incluyen en un estado de las cuentas

En resumen, puesto que se deben reconocer todas las ganancias y las pérdidas procedentes de los instrumentos financieros en los estados financieros para que apoyen las decisiones de los usuarios de la información financiera, pero como no tienen la misma naturaleza que el resto de operaciones de explotación, somos partidarios de *diferenciarlas de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional e incluirlas en un estado de rentabilidad más amplio, el estado del resultado global*. La mayor parte de la doctrina se inclinaba, inicialmente, por el tratamiento contable discriminatorio de las diferencias temporales, ya que los futuros especulativos tienen el reconocimiento de operaciones autónomas cuyos resultados son inherentes a este tipo de operaciones mientras que los futuros de cobertura son operaciones subordinadas a las principales y siguen el mismo tratamiento que dichas operaciones.

Sin embargo, hay algunos autores que defienden el tratamiento contable general de las operaciones especulativas, es decir, consideran todas las diferencias tanto positivas como negativas generadas por los instrumentos financieros a incluir en la cuenta de resultados ya que existe gran dificultad al probar la cobertura efectiva de los contratos de futuros de cobertura. El SFAS 80 establece que para que se considere un contrato de cobertura debe darse intencionalidad, correlación y certeza en la cobertura. Esta es la posición del IASC (1997b).

En general, el IASC (1997b, 148) plantea cuatro hipotéticas posibilidades de presentación de partidas en la cuenta de resultado global:

- a) Ganancias y pérdidas de instrumentos financieros diseñados como de cobertura de transacciones a realizar, compromisos no reconocidos y activos y pasivos no valorados al criterio de precio de mercado.
- b) ganancias y pérdidas no realizados
- c) ganancias y pérdidas resultantes de la valoración de deudas al valor razonable.
- d) ganancias y pérdidas de coberturas en moneda extranjera de inversiones netas en una entidad extranjera.

Después de un análisis particular de cada caso se llega a la conclusión de que

---

anuales separadas dentro de movimientos de neto ajenos a los propietarios.

todas ellas se pueden recoger en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. Pero desde nuestro punto de vista se trata de partidas bastantes distorsionantes de la realidad de la empresa en la realización de sus operaciones propias y que, por tanto, deberían reconocerse de una manera independiente en el resultado global. Tenemos que recordar que este estudio del IASC se realizó después de la aprobación de las normas definitivas de presentación del resultado global del FASB y el IASC, de ahí que consideremos válida su aplicación dentro de un estado de resultados más amplio que el resultado tradicional pero que complementa su información e incluso la mejora.

---

Esta es la posición del IASC (1997b) en su Discussion Paper "Accounting for Financial Assets and Financial Liabilities", si bien, la utilización del valor de mercado generaría una mezcla en la cuenta de pérdidas y ganancias de partidas propias de la gestión de la dirección con aquellas propias de los mercados, y que en muy poco pueden influir los directivos del negocio. Pero Fikkers (1998, 68) expone que "*esta no fue una propuesta popular*" porque distorsiona la cuenta de resultados en función del peso que estos instrumentos tengan en la empresa. Con el resultado global se permite reconocer esas diferencias aún no realizadas pero sí reconocidas y que forman parte del potencial futuro de una empresa en funcionamiento. Posteriormente se trasladará a la cuenta de resultados, según se vayan realizando. Ante esta postura autores como el citado Fikkers (1998, 68) consideran que "*realmente no soluciona el problema de la contabilidad de cobertura, pero simplemente traslada el problema del balance a la cuenta de resultados*". Sin embargo, se permite mantener una coherencia conceptual que anteriormente no se daba y, si el desarrollo del resultado global se matiza, se puede llegar a solucionar este inconveniente.

Entre las diferentes opciones de presentación del resultado global anteriormente expuestas consideramos, al igual que el IASC, que un estado de cambios en el neto es menos claro y pone todo su énfasis en ajustar el patrimonio neto directamente más que en considerar la rentabilidad empresarial en su totalidad. Pero, el principal inconveniente para reconocer el resultado global es que no existe un criterio para delimitar las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de las que deberían pertenecer al resultado global. El criterio tradicional de coste

histórico/realización/correlación no sirve para presentar en el balance y en la cuenta de resultados la contabilidad de los instrumentos financieros. Alguna parte de la doctrina piensa que deben cambiarse los principios contables tradicionales pudiéndose articular el resultado global como “*un puente entre el resultado realizado tradicional de instrumentos financieros y un período de transición*”.

Curiosamente, tras la aprobación de las normas sobre presentación de la rentabilidad en los estados financieros se han ido aprobando los pronunciamientos definitivos sobre la contabilización de activos y pasivos financieros. De hecho, en el FASB tanto el borrador de instrumentos financieros como el del resultado global se aprobaron al mismo tiempo, en 1996, puesto que estaban en clara conexión: si se adoptaba una forma de presentación del resultado para la consideración de los beneficios o pérdidas de instrumentos financieros separadamente del resultado tradicional pero dentro de una concepción más amplia del mismo se facilitaba la aprobación de las normas de instrumentos financieros cuyo principal “escollo” consistía en una presentación en las cuentas anuales de las diferencias positivas o negativas ocasionadas por la aplicación del criterio del valor de mercado.

El ASB emitió en marzo de 1998 el FRS 13 “*Derivates and Other Financial Instruments: Disclosures*”; que justifica la utilización del criterio de valoración del “fair value” para estas partidas. Según Dealy (1998, 80) “*la imagen fiel no se expresa por medio de estados ‘suaves’ (bland statements) que no proporcionan información entendible*”, en clara crítica al establecimiento del STRGL. Y añade seguidamente que este FRS es solo la primera etapa a la espera de que el ASB y el JWG emitan una norma sobre reconocimiento y valoración de los instrumentos financieros en el año 2000 que justifique la inclusión de todas sus diferencias en el estado de pérdidas y ganancias. En cambio, otros autores como Creed (1999, 74) exponen como válido el reconocimiento de las pérdidas y ganancias de instrumentos financieros en el STRGL donde se recogen las variaciones en el valor de mercado de los activos y pasivos financieros a largo plazo. De este modo, “*se evita la inestabilidad en la cuenta de pérdidas y ganancias producida por alteraciones de los valores de mercado a corto plazo y se mantiene el estado del STRGL como estado secundario de la rentabilidad*



(second-class performance statement), *a lo largo del tiempo, hasta que todas las ganancias y pérdidas netas se registren en la cuenta de pérdidas y ganancias*".

Finalmente, el FASB ha emitido la norma sobre contabilización de instrumentos financieros después de más de una década de estudios y acuerdos. Se trata del SFAS 133 "Accounting for Derivate Instruments and Hedging Activities". En relación a las ganancias y las pérdidas diferidas al valorar los activos y pasivos financieros al valor de mercado en ningún caso se permite presentarlas en el balance. Las ocasionadas por operaciones de cobertura de cambios en el valor de mercado (fair value hedge) se representarán en la cuenta de resultados del ejercicio en el que se produzca. Las relativas a cobertura de flujos de caja (cash flow hedge) serán presentadas en las cuentas anuales como partidas intermedias, formando parte del resultado global. Posteriormente, en función de su realización se ajustarán a la cuenta de resultados correspondiente. De este modo se evita "*la preocupación, particularmente entre los bancos, que la norma creara beneficios volátiles*", siguiendo a Wilson et al (1998, 26).

Después de que el IASC emitiera su borrador ED 40 y no se llegara a acuerdos, se decidió dividir el proyecto en dos normas anteriormente mencionadas: la NIC 32 y la NIC 39 que tuvo que esperar más de tres años para su aprobación final realizada el 18 de diciembre de 1998 y cuya redacción definitiva se produjo en marzo de 1999. Pacter (1999, 77) nos adelanta que las diferencias surgidas de aquellos activos y pasivos destinados a la venta se contabilizarán en la cuenta de resultados mientras que aquellas que surjan de instrumentos financieros no destinados a la venta (non-trading value changes) "*se registrarán en el neto hasta el momento de la venta, en el cual se realizarán*".

Han surgido muchas críticas por la adopción del valor de mercado para la valoración de estos hechos económicos, siguiendo la tendencia norteamericana. Salfi (1998, 71) critica esta postura señalando que se "*los decisores de política contable (del IASC) han propuesto el valor de mercado antes de demostrar que es la respuesta adecuada*". Se critica también que el IASC "*utilice diferentes criterios de valoración*

*para obligaciones financieras similares*". Obviamente, se trata de un paso hacia delante en la armonización internacional, ya que tanto el IASC como el FASB son muy influyentes a nivel internacional en materia contable. Pero también se expone que esa armonización *"solamente tendrá éxito si contiene normas contables sólidas en su base (core)"*, siguiendo a Salfi (1998, 71).

En resumen, tanto el ASB como el FASB y el IASC, importantes exponentes de normas contables a nivel internacional, se oponen al diferimiento de las ganancias o pérdidas generadas en el balance. De ahí que se reconozcan en la cuenta de pérdidas y ganancias excepto las provenientes de las operaciones de cobertura de flujos de caja y de cambios en moneda extranjera anticipados que se reconocerán como partidas intermedias del resultado global. Posteriormente se *"reciclarán"* a la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se compensen las ganancias o pérdidas reconocidas de las transacciones de cobertura.

Finalmente añadir dos conclusiones importantes que justifican la importancia de este tema. Siguiendo a Sangiuolo y Wilkins (1998, 79) *"la norma es compleja ya que es necesariamente así porque trata de productos y estrategias de cobertura que pueden ser complejas por naturaleza"*. Es decir, que se trata de un problema complejo que, en muchas ocasiones, no puede simplificarse. Y segundo, que en palabras de Cea García (1996, 164) *"la reflexión acerca de la problemática contable específica de los nuevos instrumentos financieros está produciendo un efecto inducido, al estar actuando de paso como revulsivo para la modernización o puesta al día de algunos de los principios y normas contables clásicas, al descubrirse determinadas incongruencias o insuficiencias de éstos"*. Y utiliza para concluir la necesidad de una *"pequeña revolución"* de los fundamentos contables. En esta línea podríamos incluir nuestra propuesta, que trata de justificar cambios en los principios y normas tradicionales como consecuencia de nuevos hechos económicos distintos de los propios del ciclo productivo de cada negocio.

## **10.- MODELO PARTICULAR: PRESENTACIÓN DEL RESULTADO GLOBAL Y DEL RESULTADO REPARTIBLE**

- 10.1.- Modelo genérico de cuenta de pérdidas y ganancias ampliada.
- 10.2.- Modelo particular de cuenta de resultados global para el caso español.
  - 10.2.1.- Modelo de cuenta del resultado repartible.
  - 10.2.2.- Conciliación entre el resultado global y el resultado repartible: las partidas intermedias.
  - 10.2.3.- Modelo de cuenta del resultado global.
- 10.3.- Comparación del nuevo modelo con el vigente en la actualidad. Ejemplo.

## **10.1.- MODELO GENÉRICO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS AMPLIADA**

La conclusión obtenida en el informe Jenkins de no eliminar todo lo construido sino de mejorar los modelos tradicionales, adaptándolos al dinamismo actual del entorno económico de las unidades de producción, es la justificación inicial de nuestro modelo<sup>30</sup>. El ejemplo propuesto se encuadra en una doble perspectiva de los estados financieros. Por un lado, se trata de ofrecer utilidad a los usuarios desde una globalidad, ofreciendo la información más completa posible para la adopción de decisiones coherentes, tanto para acreedores como para inversores. Además se propone cumplir con la exposición en los estados financieros de la finalidad última de la empresa que es la creación de riqueza. En cierta medida, se trata de limitar la pluralidad de necesidades informativas de una multitud de usuarios hacia una representación objetiva de la realidad última que justifica la existencia<sup>31</sup> de cualquier empresa: la creación de riqueza.

Desde nuestro punto de vista, esta doble finalidad de los estados financieros se plasma en un modelo de presentación global de la información financiera (a full set of general-purpose<sup>32</sup> financial statements). Y aunque todos los elementos que componen

---

<sup>30</sup>El modelo propuesto se encuadra dentro de las líneas generales propuestas por el PGCE. De ahí que aquellas cuestiones que no se expongan explícitamente tendrán como base lo recogido en el modelo contable de referencia que, en este caso, es el español.

<sup>31</sup>Excluimos de nuestra propuesta las empresas no lucrativas puesto que tienen en el cumplimiento de sus obligaciones o estatutos el fin de su existencia. Con todo ello, no queremos señalar que éste sea la única justificación de las empresas puesto que existen también motivaciones de servicio a la sociedad (calidad, mejora del nivel de vida, prestación de servicios...) aunque no se exige de que sea la más importante en última instancia.

<sup>32</sup>Pero además justificamos nuestro modelo sobre la base de una presentación de información global, genérica para todos los usuarios de los datos económicos y financieros de las empresas, sin centrarnos en ninguno de ellos. Pensamos que éste debería ser el fundamento de las pretendidas normas contables internacionales, ya que la multitud de usuarios y entornos económicos existentes harían imposible la existencia de multitud de informes anuales. Esta es la tendencia que más solicitan la parte de la doctrina contable que considera posible la armonización internacional a corto plazo, puesto que las necesidades

las cuentas anuales (balance, anexo, estado de tesorería, ...) son válidos y necesarios por su finalidad, nuestro modelo particular da una primacía a la creación de riqueza como objetivo último que justifica la constitución y mantenimiento de una empresa en el sistema económico en el que se desenvuelve. De ahí que el elemento de las cuentas anuales que recoge contablemente esa riqueza sea considerado como prioritario, que no único. La cuenta de pérdidas y ganancias será ese elemento sobre el que se fundamente nuestra propuesta.

Desde ciertas posturas doctrinales se defiende el decaimiento de la cuenta de resultados en favor del estado de orígenes y aplicaciones de fondos, al igual que sucedió en los años treinta con la cuenta de pérdidas y ganancias en detrimento de la importancia en ese momento del balance. Particularmente pensamos que cada elemento de los informes anuales de las empresas cumple una función diferente y no tiene por qué eliminarse ninguno de ellos, ni jerarquizarse porque sino estaríamos acotando la visión económico-financiera que esos elementos proporcionan. Una adaptación de estos elementos al entorno del momento -recordemos la tan requerida flexibilidad en la exposición de motivos de nuestro plan general de contabilidad- aumentaría su utilidad, ya que esa es la razón de ser última y práctica de la contabilidad. Aún así, la cuenta de resultados fundamenta el análisis económico de la empresa, lo que genera indicadores más que suficientes para conocer los flujos de caja futuros y la previsible evolución futura de las compañías.

Unido a lo anteriormente expuesto, esa importancia se justifica aún más si cabe con las normas recientemente aprobadas por los organismos emisores de legislación contable más influyentes e importantes del mundo. Se intenta que la cuenta de pérdidas y ganancias haga de nexo o puente entre la información estática del balance y la información compleja del estado de cash-flow. Compaginando todos estos "impulsos" podremos lograr una verdadera utilidad de una cifra de gran importancia para la empresa como es su rentabilidad. Además, la información recogida en la cuenta de resultados propuesta será más completa y proporcionará más dificultades

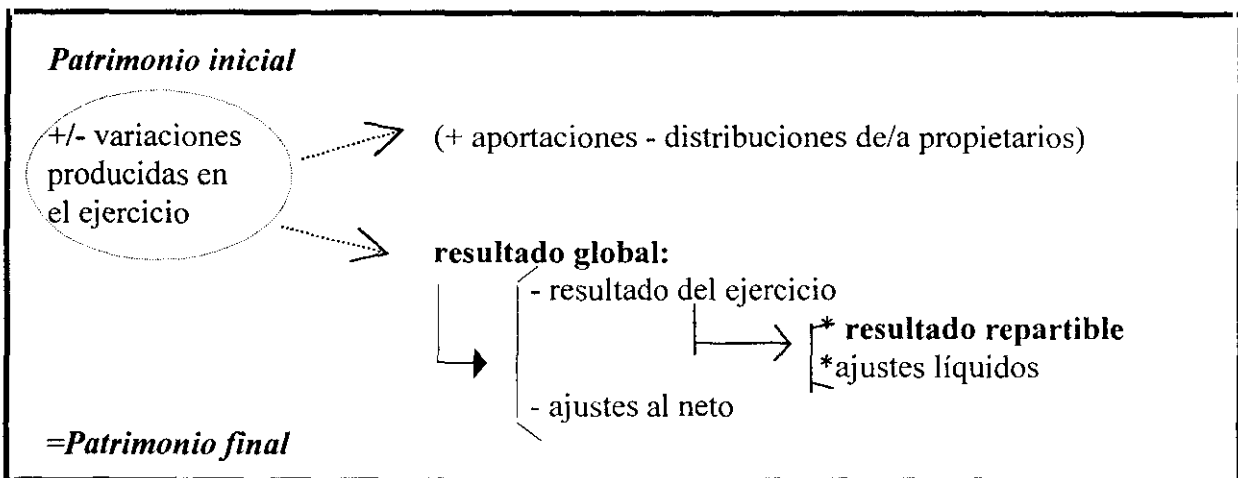
---

informativas de sus usuarios así lo demandan. Se trata de presentar la mayor información relevante posible, huyendo de la complejidad y la irrelevancia para así poder comparar lo que nos interese en

que las actuales a la hora de manipular los datos de las unidades económicas de producción.

En resumen, si el neto patrimonial solamente puede modificarse, teóricamente, por las transferencias entre la empresa y sus propietarios y por el resultado, en sentido amplio, nuestra propuesta se fundamenta en la puesta en práctica de un estado que recoja un **concepto amplio de resultado**, que podríamos denominar estado del resultado global. Esto es;

CUADRO 68



Fuente: elaboración propia.

La principal ventaja del modelo expuesto es que se subdivide a su vez en el resultado repartible (sobre el que recaen los efectos impositivos, el reparto de dividendos y la autofinanciación de la empresa) y en el resultado global. De ahí que se puedan compaginar los objetivos de los acreedores y de los inversores. No se pone en peligro la continuidad de la empresa y, además, se permite evaluar su potencial futuro mediante la inclusión de ciertos ajustes que, junto con la lógica consecución de la coherencia conceptual, evita posibles manipulaciones<sup>33</sup> “indirectas” del resultado final. Sin embargo, el principal problema consiste en encontrar un criterio lo suficientemente válido para diferenciar las partidas del resultado repartible y del

función de las necesidades de los usuarios de la información externa.

<sup>33</sup>Esta ha sido una de las justificaciones de las nuevas tendencias de presentación del resultado anteriormente analizadas ya que, en ocasiones, se utilizaban partidas que se cargaban directamente al neto sin recogerse en la cuenta de resultados. Se estaba dificultando el estudio de la rentabilidad total de la empresa que si supone cuantías elevadas, podría desvirtuar su análisis inicial. Con este modelo se pretende evitar sesgos en la información externa presentada sobre la rentabilidad del negocio.

resultado global.

Seguidamente, desarrollaremos una propuesta de modelo general así como los mecanismos genéricos propuestos para conciliar el resultado del ejercicio, el resultado global y el resultado repartible. No pretendemos agotar el tema expuesto. En los capítulos anteriores hemos justificado el papel y la importancia del cálculo del resultado contable, su exposición y la de sus componentes en la cuenta de resultados tradicional (intentando disminuir su relatividad fundamentándonos en su configuración, evitando centrarnos en una sola cifra como evaluadora del mismo) y la incapacidad de ésta de responder a las exigencias de representación objetiva de la realidad empresarial y de las necesidades de sus usuarios.

En respuesta a estas exigencias, los países anglosajones han desarrollado una serie de propuestas tendentes a recoger la riqueza generada por la empresa, en un sentido amplio, dentro de los estados financieros externos. Una vez analizada la evolución histórica, situación actual, estructura, contenido, saldo, componentes, ... de la cuenta de pérdidas y ganancias, han surgido una serie de inconsistencias que, unidas a las recientes normas de presentación de la rentabilidad empresarial aprobadas por organismos emisores de normas de relevancia mundial, han sugerido la mejora de nuestra cuenta de resultados tradicional sin limitar la información que contiene en función de unos u otros usuarios. Y ya que la realidad económica actual tiende a la globalidad hemos propuesto algunas ideas sobre cómo mejorar la presentación del resultado contable armonizado.

Como consecuencia de la globalización de los mercados, tanto de los negocios como de los mercados de capitales, además de la creciente necesidad de financiación internacional, la división contable entre el enfoque anglosajón y el continental cada vez tiene menos peso y menos justificación. El entorno empresarial tiene claras consecuencias contables, en palabras de López Combarros (1997, 21) “aconsejan la uniformidad de la información contable”. Una realidad empresarial global requiere un enfoque global para representarla contablemente.

Las normas contables emitidas por los principales organismos emisores de normas a nivel internacional (IASB, FASB, ASB,...) modifican el enfoque tradicional de presentación del resultado contable en las cuentas anuales pero tienen una clara tendencia prioritaria hacia el inversor, mostrando la riqueza global generada por un negocio en funcionamiento durante el ejercicio, ya que se supone que ésta guarda una estrecha correlación con los flujos de caja futuros. Este enfoque, por tanto, interesa principalmente a los inversores (especuladores) ajenos a la realidad empresarial pero deseosos de conseguir la rentabilidad que esperan de su inversión. Arriesgan, como máximo, el dinero invertido.

Sin embargo, desde estas nuevas tendencias, a su vez, se está “desprotegiendo” a los acreedores y propietarios que exigen sí, el máximo resultado, pero sin poner en peligro la continuidad del negocio, evitando descapitalizarlo. Esto se consigue mediante el reconocimiento del resultado del ejercicio que teóricamente puede repartirse (al final el verdadero resultado a repartir dependerá de las decisiones tomadas por la JGA). Están más cercanos a la empresa y como su funcionamiento es el garante de sus créditos (sean comerciales o financieros) exigen que ésta continúe en funcionamiento, para que le sean devueltos.

La cuenta de resultados propuesta armonizaría las dos tendencias actuales con mayor peso específico en el ámbito contable como son la anglosajona y la continental. Desde una concepción global a nivel internacional de la contabilidad financiera deberían tener cabida todos los objetivos a cubrir por cada elemento contable que forme parte de las cuentas anuales de los negocios. No se trata de objetivos excluyentes sino complementarios.

Pero nuestro modelo no solamente se fundamenta en la conjugación o conciliación entre estos dos enfoques, sino que propone añadir más coherencia conceptual a las partidas que componen el resultado, al igual que ha sucedido con el SFAS 130 o la NIC 1'. Del análisis realizado de las definiciones de ingresos, gastos, ganancias y pérdidas en los marcos conceptuales expuestos se presenta una tendencia más patrimonialista, tratando de diferenciar claramente aquellas partidas que supongan



cambios en el patrimonio, es decir, las variaciones en la riqueza al final del ejercicio en relación con la existente al principio. No sólo es importante determinar qué partidas son consideradas ingresos o gastos sino también el hecho de si suponen o no variaciones de riqueza. A nivel global el modelo del PGC todavía no reconoce explícitamente ninguna definición de ingreso ni de gastos. Además, permitirá adecuarnos a nuevos hechos económicos y financieros que todavía no tienen un reflejo en los estados contables españoles.

En resumen, la coherencia conceptual que se defiende en nuestro modelo tiene dos finalidades importantes:

- \* elimina del balance partidas que no se conceptualizan como activo ni como pasivo. Se intenta “limpiar” el balance de todo aquello que no suponga patrimonio real de la empresa. La valoración de la empresa estará mucho más justificada contablemente.
- \* recoge en la cuenta de pérdidas y ganancias todas las variaciones de riqueza, independientemente de su realización, devengo ..., todas aquellas RECONOCIDAS en el ejercicio. De ahí que permita incorporar ciertas partidas que actualmente no tenían cabida en el sistema contable tradicional. Se adecua el sistema contable al entorno actual de las empresas.

De este modo, nuestro modelo de cuenta de resultados tendría la siguiente estructura genérica:

**CUADRO 69**

Ingresos
- Gastos
= Resultado contable
$\pm$ ajustes patrimoniales o de neto
= <b>RESULTADO GLOBAL</b>
$\pm$ ajustes líquidos o de caja
= <b>RESULTADO REPARTIBLE</b>

En el cuadro 75 se unifica en un mismo modelo de cuenta de resultados la concepción anglosajona: de mostrar la riqueza global generada por la empresa en un ejercicio económico, con la concepción continental: de reflejar en los resultados aquél que puede repartirse entre los accionistas y/o autofinanciación. Se trata de una propuesta que, una vez reconocidos los ajustes a realizar, puede adaptarse a todos los

sistemas contables.

Por otra parte, la mayoría de las diferencias en contabilidad entre los países se justifican por las diferencias en el reconocimiento contable y el criterio de realización. Según justifican Callao y Láinez (1997, 274) los aspectos que suponen elevada diversidad en relación al resultado contable se resumen en los siguientes: “-**Reconocimiento de las devoluciones probables de ventas y de las ventas a plazos con incertidumbre en el cobro, así como en cuanto al reconocimiento de intereses asociados a ventas a plazos.** -En cuanto a las operaciones de arrendamiento, existe una amplia opcionalidad de criterios de valoración del activo, en caso de **reconocerse éste.** -**Reconocimiento de los gastos de investigación y amortización de los gastos activados.** -En cuanto al impuesto sobre beneficios, es destacable la diversidad en la consideración global o parcial de las diferencias temporales, así como en el **reconocimiento del ahorro impositivo por compensación de pérdidas fiscales.** -Por último, también existen distintos posicionamientos respecto a la presentación de *partidas extraordinarias*”. En los países más conservadores el reconocimiento se une a la realización como consecuencia del principio de prudencia en el caso de los ingresos y beneficios. Mientras que en los países anglosajones el reconocimiento difiere de su realización y depende, principalmente, de la correlación de ingresos y gastos.

En resumen, si su reconocimiento se encuentra en el resultado neto o en los ajustes, independientemente de su localización, formarán parte del resultado global como la riqueza total generada por la empresa en el desarrollo de sus actividades en el entorno. Incluiremos todos aquellos aumentos o disminuciones, es decir, todas las variaciones que las actividades de la empresa generen en su patrimonio neto. Todo aquello que varíe el neto patrimonial de la empresa deberá incluirse en el resultado global de la empresa, según se recoge en el SFAS 130 o en el FRS 3; en unos modelos dentro del resultado repartible y en otros dentro del resultado global, pero la cifra evaluadora del potencial futuro empresarial será igual. Se pretende conseguir, de este modo, la comparabilidad del resultado global.

En cualquier caso, se trata de englobar en una cifra todo aquello que modifique el neto inicial hasta conseguir el neto final del ejercicio económico de referencia, pudiéndose analizar dinámicamente cuáles son esas variaciones y por qué se producen. No nos interesa tanto la cifra global del resultado para el análisis sino cómo se ha generado dicha cifra con el estudio de la situación inicial y su modificación respecto a la situación final.

Además, no es tan importante determinar un concepto de mantenimiento de capital concreto para delimitar el resultado. Al contrario, toda variación de neto va a suponer un *nuevo concepto de mantenimiento de capital* que, siguiendo la tendencia inglesa, podemos denominar operativo. El capital operativo recoge todas las variaciones contables del neto de una empresa en el ejercicio de su actividad durante un período concreto de tiempo, independientemente de su origen: bien ocasionadas por la utilización de sus recursos en el proceso productivo o bien por la posesión de determinados recursos. Todo ello genera resultados, presentes o potenciales pero, sobre todo, resultados generados en el ejercicio: cuando la empresa ha utilizado todo su potencial para producirlo, independientemente de cuándo se produzca. La contabilidad, como sistema de información, no debería fundamentarse en una operación formal o jurídica para reconocer ciertas partidas sino en su trasfondo económico.

En general, según lo expuesto en el cuadro 69 el modelo propuesto se fundamenta en una nueva *cuenta de pérdidas y ganancias ampliada*. Además de exponer el resultado neto del ejercicio, propio de cada sistema contable en particular, mostrará el resultado global y el repartible.

Pero, además, sin desviarnos de la cuenta de resultados tradicional, debemos encontrar una serie de *ajustes* particulares<sup>34</sup> que hemos denominado *patrimoniales o de neto* que permitan calcular el resultado contable global o riqueza total generada, ya armonizada y única en la que se incluirán todas las variaciones del neto.

---

<sup>34</sup>Tanto los ajustes patrimoniales como líquidos dependerán de cada sistema contable en particular. En este apartado simplemente estamos ofreciendo un modelo genérico que posteriormente se tendrá que

Posteriormente, deberemos realizar otra serie de ajustes para calcular el resultado repartible. Se trata de mantener o incluso aumentar la garantía de los acreedores en la empresa para, de este modo, asegurarse el pago de sus deudas. No toda la riqueza generada por la empresa en un ejercicio estará materializada y, por tanto, no podrá ser repartible. Estos *ajustes*, que hemos denominado *liquidados o de caja*, vendrán a eliminar todas aquellas partidas que, a pesar de ser devengadas en el ejercicio son realizadas en otros, no suponiendo variaciones de liquidez para la empresa. También hay que incluir otro tipo de beneficios que tampoco podrán repartirse porque deban reinvertirse<sup>35</sup> en la empresa como es el caso de aquellos originados como consecuencia de la enajenación de un equipo productivo para sustituirlo por otro semejante. Si formará parte del resultado repartible aquel beneficio ocasionado por la venta de un equipo productivo que va a dejarse de utilizar. Por ejemplo, si tenemos una máquina de envasado de bebidas y la vendemos obteniendo un beneficio y, a su vez, decidimos subcontratar el envasado de nuestros productos a otra empresa, ese beneficio obtenido de la enajenación de la máquina formará parte del resultado repartible al no tener que reinvertirse de nuevo.

Con este modelo lo que estamos proponiendo es conjugar aspectos del balance (ajustes patrimoniales) con aspectos del estado de variación de fondos (ajustes líquidos) en la cuenta de resultados y así, aprovechándonos de esta unión de datos, aumentar la utilidad de la cuenta de pérdidas y ganancias además de facilitar su comparabilidad. Resumidamente en un esquema veamos el modelo propuesto:

CUADRO 70

	OBJETIVOS	USUARIOS	RESULTADO
<b>MODELO CONTINENTAL</b>	garantizar el mantenimiento del capital	acreedores y accionistas <sup>36</sup>	resultado repartible
<b>MODELO ANGLOSAJÓN</b>	conseguir mayores flujos de caja futuros	inversores	resultado global
<b>MODELO PROPUESTO</b>	compaginar los dos objetivos anteriores	todo tipo de usuarios	resultado global y resultado repartible

Fuente: elaboración propia.

concretar para cada caso concreto.

<sup>35</sup>Sin embargo, este tipo de beneficios es bastante subjetivo en sentido contable puesto que dependerá de la política de la empresa para su inclusión o no en el resultado global. Desde los informes financieros externos es muy difícil determinar estas partidas, pero habrá que tenerlas en cuenta.

<sup>36</sup>En principio, diferenciamos los accionistas de los inversores por el mayor grado de vinculación de los primeros en relación a los segundos, aunque no se cumple totalmente en la práctica.

En cualquier caso, pensamos que se trata de una propuesta globalizadora aplicable a cualquier modelo de cuenta de resultados actual ya que la novedad estriba en considerar las particularidades de cada país y aplicarles los ajustes oportunos para calcular consiguientemente la riqueza global y la riqueza repartible. Se informa, de este modo, del resultado que puede repartirse y que será objeto de tributación y el resultado global como éxito o fracaso conseguido por la empresa en el ejercicio continuado de sus operaciones, como medida de su potencial futuro.

Una vez matizada esta diferenciación definiremos el resultado global del ejercicio como todos los cambios en el patrimonio empresarial producidos en el ejercicio consecuencia de la realización de su objeto social, ajenas a las variaciones producidas por sus propietarios. Con este modelo no se pretende tanto el cálculo del saldo del resultado global en sí mismo cuanto el conocimiento de las partidas que lo componen: todas las partidas reconocidas en el ejercicio que aumentan la riqueza empresarial en el período de referencia. Algunos autores proponen la necesidad de incluir todas estas partidas dentro de la cuenta de resultados tradicional, para evitar los problemas de interpretación que supone la introducción de un estado total o parcialmente nuevo. La crítica de la volatilidad del resultado creen que es el “mal menor” frente a nuevos elementos de los informes anuales. Posteriormente incidiremos en este tema.

En cuanto a su forma de presentación y aunque los organismos emisores de normas anglosajones no hayan previsto ningún formato específico de cuenta de resultados, sí han recogido una estructura genérica. Pero existen diferentes alternativas de presentación del resultado global:

- a) un estado de cambios en el neto.
- b) un estado del resultado global, independiente, y
- c) una cuenta de resultados extendida.

La presentación del resultado global dentro de un nuevo estado de cambios en el neto supone más una excusa para la alteración a la teoría general del patrimonio neto que una mejora en la información. Se pretende agrupar en un estado todas las

modificaciones que se produzcan en el patrimonio, recogiendo también la situación inicial y la situación final. Si bien, se aleja del intento de conseguir un estado de rentabilidad global que agrupe todo lo que modifica el neto patrimonial ajeno a sus propietarios. Es la propuesta del IASC que, posteriormente, ha sido criticada en diversos estudios<sup>37</sup> realizados. Es una opción descartada por la gran confusión que origina, además de ser bastante arbitraria. En cambio, como ventaja se evita realizar modificaciones adicionales a la presentación del resultado tradicional, opción por la que, creemos, inicialmente se decantó el organismo emisor de las normas internacionales de contabilidad.

La introducción de un nuevo modelo de cuenta de resultados es un modelo aceptable teóricamente pero que en la práctica plantea los problemas de configuración de un nuevo estado ya que se justifica en otro existente. El saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias es la primera partida que forma parte del resultado global. Es la propuesta, opcional, del SFAS 130 y del FRS 3. Pero la diferencia estriba en sus contenidos, como hemos visto anteriormente. En todo caso, si para su configuración depende de otro estado parece que no tiene sentido su presentación de forma independiente cuando no lo es. Tampoco se puede pretender que posea la misma importancia que el resto de elementos de las cuentas anuales cuando depende secundariamente del modelo de resultados tradicional.

De ahí que consideremos más lógica la presentación del resultado global en una cuenta de pérdidas y ganancias expandida, como una prolongación del modelo tradicional, mejorándolo y completándolo. Es la otra opción del SFAS 130 y la puesta en práctica más adecuada de las propuestas analizadas, según el grupo de estudio G4+1. Sin embargo, presenta la desventaja de su complejidad a la hora de ajustar las partidas desde el resultado global hasta el resultado del ejercicio, como analizaremos posteriormente. Los principales problemas a los que tiene que enfrentarse esta opción son los siguientes:

1.- encontrar una significación económica al resultado global, solo delimitado

---

<sup>37</sup>Concretamente, en el estudio número cuatro realizado por el G4+1 donde, curiosamente, el IASC es uno de sus componentes.

conceptualmente a nivel contable.

2.- exponer un criterio fijo que diferencie las partidas del resultado global de las reconocidas en el resultado del ejercicio.

3.- aceptar posibles alteraciones en la aplicación práctica de los principios de contabilidad generalmente aceptados como son los del precio de adquisición (por el valor razonable) y el principio de prudencia (con un criterio menos estricto de conservadurismo).

En primer lugar, el resultado global ya lo hemos definido como la riqueza total generada en el ejercicio por el esfuerzo que durante el ejercicio ha realizado una empresa en funcionamiento. Se cumple el enfoque de entidad, al diferenciar la riqueza del negocio de la riqueza de los propietarios. Pero surge el inconveniente de la consideración del criterio de mantenimiento de capital, qué enfoque debemos considerar. Se trata de un capital que incluye tanto el resultado propio de las operaciones normales de la empresa como el generado por las operaciones financieras empresariales. Es lo que anteriormente hemos denominado mantenimiento del capital operativo, que abarca tanto los resultados obtenidos en el proceso productivo (márgenes de explotación, financiero y extraordinario, entre otros) por la utilización de los recursos productivos y los resultados obtenidos de la posesión de determinados recursos. Agrupa todo el capital potencial que la empresa posee para el mantenimiento de su funcionamiento en el tiempo. Los otros dos problemas dependen del modelo contable de referencia del que partamos inicialmente. Los analizaremos al realizar nuestra propuesta para el caso español en el siguiente apartado.

## 10.2.- MODELO PARTICULAR DE CUENTA DEL RESULTADO GLOBAL PARA EL CASO ESPAÑOL

El modelo de cuenta de resultados global, una vez delimitada su estructura genérica, necesita de un sistema contable sobre el que fundamentarse. Nuestro modelo se basa en el sistema contable español. En primer lugar, vamos a desarrollar el modelo de manera general para, posteriormente, desarrollar cada partida y caso particular.

La principal novedad que introducimos respecto al modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC es el término de *resultado global*, que viene a englobar toda la riqueza generada en el ejercicio de los objetivos empresariales, todas las variaciones de riqueza excepto aquella procedente de sus propietarios. Las variaciones en el patrimonio producidas por decisiones entre la empresa y sus propietarios, tanto por aportaciones como por distribuciones, depende de actitudes<sup>38</sup> propias del consenso entre el consejo de administración y los propietarios de la empresa, no son propias de la utilización o posesión de los recursos que la empresa tiene. Por lo tanto, las excluirémos del resultado global (all-inclusive income concept).

Sin embargo, como en España el resultado neto coincide con el resultado repartible ya que nuestro sistema contable pertenece al bloque continental -donde prima el principio de prudencia-, no consideraremos diferencias entre el resultado neto del ejercicio y el resultado repartible. No tiene justificación en nuestro modelo los ajustes líquidos o de caja. El problema estriba en analizar las partidas que diferencian su inclusión en el resultado global y en el resultado repartible, como desarrollaremos con posterioridad.

---

<sup>38</sup>Aunque puedan inducirse por la situación de la empresa en el mercado, las necesidades de inversión, de crecimiento, competencia..., en última instancia, dependen de las decisiones unilaterales de sus propietarios.



En cuanto a su forma de presentación y aunque los organismos emisores de normas anglosajones no hayan previsto ningún formato específico de cuenta de resultados, desde nuestra óptica y tradición, consideramos necesario un formato que sea comparable, compensando con esta característica la falta de flexibilidad (que podrá desarrollarse en adaptaciones posteriores a los distintos sectores). Como hemos justificado en el epígrafe anterior nos decantamos por el modelo de cuenta de resultados expandida, dividiendo la cuenta de pérdidas y ganancias global en dos elementos fundamentales: el resultado neto y aquellas partidas que no se incluyen en el mismo pero sí forman parte del resultado global. Son las denominadas “*partidas intermedias*” (other comprehensive income, OCI para Estados Unidos) y genéricamente se definen por exclusión a las incluidas en el resultado neto tradicional. En concreto, el esquema que desarrollaremos para nuestro país es el siguiente:

#### CUADRO 71

Ingresos - Gastos = <b>RESULTADO REPARTIBLE</b> +/- partidas intermedias = <b>RESULTADO GLOBAL</b>
--

Fuente: elaboración propia.

Tradicionalmente el reconocimiento de una partida (esto es, su inclusión o reflejo contable) se basaba en la existencia de una evidencia suficiente de que se iba a producir y, además, en la existencia de una valoración fiable. Dependía, principalmente, del criterio de prudencia. La principal conclusión que sacamos de la anterior afirmación es que el criterio de reconocimiento en nuestro sistema contable está ligado al criterio de realización, de ahí que no se permite la contabilización de algunas partidas por el hecho de no estar aún realizadas.

En general, nuestro modelo configura una cuenta de pérdidas y ganancias adaptada a las nuevas exigencias de la información y a los intentos de armonización internacional antes descritos, en materia de presentación de la rentabilidad de las empresas. Pero ante esta necesidad autores como Cea García (1990b, 416) consideran que el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias de nuestro país según el PGC 1990 es un formato transitorio entre las tendencias internacionales y la práctica-

costumbre contable de España. En la actualidad el *“formato de uso más universal y práctico en la forma de estado vertical, con expresión funcional de las partidas de gastos”* podría ser conveniente de cara a una mayor internacionalización de nuestro modelo. Esta crítica se fundamenta en el modelo exigido por la legislación de nuestro país hace *“perder universalidad a este documento al ser difícilmente asimilable por los núcleos inversores y financieros internacionales, lo que es un handicap incomprensible que podría haberse subsanado habiendo ido directamente a este otro esquema señalado de corte anglosajón, más pragmático y de uso más extendido”*.

No obstante, ambos formatos tienen sus ventajas y sus inconvenientes. En el formato tradicional se consigue visualizar más claramente las partidas que aumentan y disminuyen el patrimonio neto pero los márgenes se encuentran confusos. Para el análisis financiero es más útil el otro formato; aunque, al fin y al cabo, es la misma información expresada de diferente manera. En nuestro modelo vamos a exponer el modelo tradicional por ser el vigente en la actualidad.

En resumen, se propone un nuevo modelo de cuenta de resultados tomando como fundamento el esquema anterior, diferenciando entre resultado global y resultado repartible. Veamos en el epígrafe siguiente la propuesta particular de modelo de cuenta de resultados<sup>39</sup> de partida.

---

<sup>39</sup>En principio, la cuenta de resultados a armonizar más fácilmente es la consolidada, la que presentan las empresas multinacionales porque no constituyen el fundamento de la aplicación de impuestos. Sin embargo, nos centramos en la cuenta de pérdidas y ganancias normal para tratar todos los casos y después analizar mejor la cuenta consolidada, que se escapa del objetivo de nuestro estudio.

### 10.2.1.- MODELO DE CUENTA DEL RESULTADO REPARTIBLE

El modelo de cuenta de resultados español recogido en el PGC de 1990 se encuadra dentro de un enfoque mixto, como hemos expuesto en el capítulo segundo, *“que podríamos catalogar de convencional. Esencialmente se basa en un enfoque de las transacciones ya que la mayoría de ingresos y gastos se reconocen y miden como consecuencia de estas variaciones, sin embargo, también se reflejan ajustes al cierre del ejercicio de las valoraciones guiadas por el principio de prudencia y empresa en funcionamiento, lo que supone una desviación respecto al enfoque puro de las transacciones, lo que nos va a permitir reconocer ciertas partidas en las que no existe en sentido estricto una transacción”*, siguiendo a Martínez Conesa (1997, 24). Esto es, que el PGC español conjuga una mezcla entre el enfoque transaccional y mantenimiento del capital financiero en términos monetarios lo que permite reconocer ciertos gastos e ingresos -que no pertenecen a uno y/o a otro enfoque en particular- de manera, nos atrevemos a afirmar, arbitraria siguiendo las premisas del objetivo final de presentación de la información contable externa.

La particularidad de nuestro modelo de cuenta de resultados estriba en su orientación u objetivo a perseguir a la hora de elaborarlo. El objetivo de este modelo es *“la conservación del patrimonio (o mantenimiento del capital financiero) como forma de garantizar los créditos de los acreedores y los derechos de los accionistas”*, como expone Montaner Salas (1993, 13). Particularmente, se incide más en el mantenimiento de la garantía de los acreedores ya que tanto el Cco como el TRLSA abogan por defender esta máxima. Y este objetivo se consigue mediante el papel de hegemonía del principio de prudencia en nuestro sistema contable, lo que conlleva calcular no el cálculo económico del resultado sino el cálculo del resultado repartible. La tendencia de nuestra legislación presentada en las cuentas anuales es resumida por Montaner Salas (1993, 12): *“el resultado distribuible coincide con el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias”*.

Sin embargo, las tendencias armonizadoras internacionales chocan frontalmente con esta orientación tan parcial y en contra de un sistema global de presentación de la imagen fiel de los resultados del ejercicio de un negocio concreto. Presentar un modelo de resultados que defienda los intereses partidistas de un solo grupo de usuarios, como son los acreedores, va en contra de las tendencias armonizadoras actuales. De ahí que a la hora de comparar los resultados de las empresas españolas con otras empresas extranjeras, principalmente del entorno anglosajón, siempre estemos en desventaja cuando competimos en los mercados de capitales internacionales. Nuestras empresas presentan una información sesgada por el principio de prudencia, que hace que el resultado contable siempre sea menor. A primera vista, empresas españolas con alcance o claras tendencias internacionales pierden oportunidades de financiación que, de otro modo, podrían apoyar su carácter de multinacional.

Por otra parte, el modelo que hemos desarrollado en este apartado justifica también la inexistencia de una conceptualización clara de los términos de ingresos y gastos y, consecuentemente, del concepto de resultado, beneficio o pérdida. El concepto de beneficio o pérdida tampoco se recoge en nuestra legislación, que se limita a exponer en el principio de correlación de ingresos y gastos cómo se calcula. Lo vamos a delimitar como toda variación de neto producido en una empresa durante un ejercicio, ajena a las variaciones de sus propietarios. Consideramos válida la expresión del FASB. Del mismo modo se viene a expresar el IASC. Se trata de un término bastante aceptado a nivel contable, que debería enfocarse desde la teoría de entidad.

En nuestro país existe una excepción al concepto genérico de resultado contable ampliado. Se trata de la inclusión de otra partida diferente a las variaciones de neto como son los aumentos de valor de determinados elementos del inmovilizado en aplicación de determinadas políticas legales para diluir artificialmente la problemática de la inflación en la empresa española. Son actuaciones legales, meramente formales, porque realmente no se llega a eliminar el efecto del aumento de los precios en el tiempo, además de no ser sistemáticas sino consecuencia de

decisiones políticas. Al no ser prácticas<sup>40</sup> regulares en el tiempo vamos a prescindir de ellas.

En cualquier caso, y eliminando las aportaciones de los propietarios, las distribuciones a los propietarios y los referidos aumentos legales de valor, *los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias de un ejercicio económico deben reflejar todas las variaciones del patrimonio neto producidas en dicho período de referencia como consecuencia de la realización continuada de su objeto social*. Sin embargo, esta generalización choca en nuestra normalización contable con los principios delimitadores de toda presentación de información contable. Esto es, que determinadas convenciones de nuestro PGC se enfrentan a esta conceptualización del resultado, en detrimento de una necesaria coherencia conceptual que permitiría la armonización contable de nuestros informes anuales. En consecuencia, y ante las ventajas analizadas anteriormente de la armonización, y con ello de la coherencia conceptual, nos vemos “forzados” a modificar la presentación de ingresos y gastos, ganancias y pérdidas del modelo de cuenta de resultados recogido en el PGC español.

Para conseguir nuestro objetivo vamos a partir del modelo actual de cuenta de pérdidas y ganancias y a partir de ahí, analizando sus partidas, determinar si suponen o no variación del neto patrimonial y que diferencias habríamos de introducir para ello. Pero antes de profundizar en los distintos conceptos recogidos en el PGC actual queremos hacer hincapié en el gran avance que supuso el cambio de tendencia con respecto al PGC de 1973, como ya vimos en un apartado anterior. Destacar, eso sí, que el resultado del PGC de 1973 no era un excedente puro ya que -como expone Fernández González (1997, 324)- *“una vez determinado el importe de la misma, debía atenderse a distintas obligaciones, tales como el Impuesto sobre Sociedades y otras contraídas con el personal y órganos de administración de la empresa”*. El resultado del vigente plan, por su parte, es un excedente neto, libre de cualquier participación que no sea la de sus propietarios, bien directamente en forma de dividendos como

---

<sup>40</sup>La inflación actualmente no es un problema contable importante, debido a la tendencia equilibrada a la del índice de precios en toda Europa, y también en nuestro país. Las revalorizaciones no tendrán sentido cuando se permita la utilización del valor de mercado para todos los activos y pasivos de las empresas. Actualmente no es posible consecuencia de las limitaciones del mercado pero, quién sabe,

indirectamente aumentando el potencial de la empresa en forma de reservas, autofinanciación.

En el capítulo II hemos analizado la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC actual y hemos llegado a la conclusión de que existían determinadas partidas dentro del resultado contable que no constituían alteraciones en el patrimonio neto. Es decir, que no cumplían el criterio inicial de reconocer única y exclusivamente las partidas que aumentaban o disminuían el neto empresarial. Partiendo del modelo de cuenta de resultados modificada, que añade mayor coherencia conceptual al formato propuesto, vamos a proceder a analizar sus partidas desde el punto de vista de su *funcionalidad contable*. Se intenta delimitar qué partidas de las recogidas en ese modelo son repartibles y cuáles no. De este modo podremos diferenciar aquellas que deben estar sujetas a tributación, pueden constituirse como dividendos sin descapitalizar la empresa o bien pueden mantenerse como reservas.

La cuenta de resultados modificada según nuestro modelo es la siguiente:

---

puede generalizarse en un futuro.

**MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**MODIFICADA**

Variaciones negativas del neto patrimonial	Variaciones positivas del neto patrimonial
1.- Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías.... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles.... c) Otros gastos externos... 2.- Variación de existencias de productos..... 3.- Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares.... b) Cargas sociales.... 4.- Amortizaciones del ejercicio..... a) Dotaciones a la amortización..... b) Subvenciones de capital traspasadas al ejercicio.... 5.- Variaciones de las provisiones de tráfico: a) de existencias..... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 6.- Otros gastos de explotación..... a) Servicios exteriores.... b) Tributos.... c) Otros gastos de gestión corriente.... d) Dotación al fondo de reversión..... 7.- Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Ingresos accesorios: a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b>
8.- Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado...	5. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 7. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras....
<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b>	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b>
11.- Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 12.- Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 13.- Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 14.- Gastos extraordinarios.....	8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 10. Ingresos extraordinarios.....
<b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b>	<b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b>
15.- Impuesto sobre sociedades	
<b>BENEFICIO DEL EJERCICIO</b> <b>(I+II+III-15)</b>	<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b> <b>(I+II+III)</b>

Este modelo pretende recoger únicamente aquellas partidas que suponen variaciones de neto EN el ejercicio según el PGC. Es decir, que si a la diferencia entre el valor del patrimonio final y el inicial, se le restan el saldo neto entre las aportaciones y las distribuciones realizadas por sus propietarios deberíamos obtener el resultado del ejercicio. Sin embargo, existen muchos motivos por los que no se cumple esa ecuación, ya que en nuestro país el modelo de cuenta de resultados se encuentra afectado por una aplicación exhaustiva del principio de prudencia. De ahí que las partidas señaladas en cursiva acentúen esa aplicación del conservadurismo. Se trata de pérdidas potenciales que aún no se han realizado y que al no cumplir este criterio deberían estar separadas del resto de resultados. Son las siguientes:

- *Variación de provisiones de inversiones financieras a corto plazo*: son provisiones que se dotan en un ejercicio y no se sabe cuando se van a aplicar o a desdotar, cuando se enajenen dichas inversiones. Proponemos otra opción, que sería realizar el asiento similar al actual pero considerando su inclusión en el balance, seguidamente del activo su corrección de valor provocada por una situación anómala o un riesgo previsible y cargándolas a un cuenta llamada correctora que se incluiría en la cuenta del resultado global ya que se trata de una alteración del neto; una especie de ajuste. Cuando se produjera realmente esa pérdida entonces se podría circunscribir dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. Se eliminaría de este modo su posible efecto de “*alisamiento del beneficio*” que juega con las provisiones para aumentar el debe, aumentando los gastos y reduciendo el beneficio. De este modo los administradores no podrían modificar tan claramente el mismo, y se daría una información coherente sobre el resultado global, aquél que afecta al patrimonio empresarial en sí mismo.
  
- *Variación por provisiones de diferencias negativas de cambio*: incluye las provisión de diferencias negativas y las pérdidas por diferencias negativas de cambio. Son pérdidas aún no realizadas que, para mantener los mismos criterios que con las contingencias o pérdidas potenciales (proceden de las situaciones de incertidumbre propias de la empresa) se seguiría el mismo tratamiento



Sin embargo, es difícil calcular el resultado contable real de la empresa. Si el resultado del ejercicio se calcula por defecto se estaría produciendo una reducción del patrimonio de la empresa, garantía de sus acreedores. Rivero Romero (1995, 445) afirma que en esta situación “*se está repartiendo a los accionistas no solamente el rédito auténticamente generado, sino, además, una parte del Activo*”. Y a continuación expone el riesgo que conlleva: “*se está produciendo pues, una liquidación parcial de la explotación*”. Se pretende evitar, de este modo, que se repartan beneficios no realizados o irreales que sí ocurriría si se tomara como fundamento el resultado global; se da el caso de que hay determinadas partidas que registradas, reconocidas y devengadas aún no están realizadas. De ahí que la empresa decida el cálculo de un resultado “conservador”, unido al cálculo más fiel no del resultado cierto sino del resultado repartible. Si existen indicios de que puede producirse una pérdida con un elevado grado de certeza, no se podrá repartir la cuantía del ingreso que cubra esa partida. Pero existen también otras partidas que no podrán repartirse y sí están recogidas en el formato mixto de cálculo del resultado contable.

Una vez estipulado un modelo de cuenta de resultados modificada que recoja todas las variaciones del patrimonio producidas en el ejercicio en función de una aplicación menos conservadora del principio de prudencia, vamos a diferenciar aquellas partidas que se pueden repartir de las que no. El saldo del resultado propuesto será el resultado repartible. Para conciliar estas modificaciones debemos realizar los siguientes ajustes al modelo oficial del PGC:

CUADRO 72

AJUSTES NEGATIVOS	AJUSTES POSITIVOS
-Aumento de existencias de productos terminados y en curso de fabricación -Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado -Exceso de provisiones de riesgos y gastos -Subvenciones de capital transferidas la resultado del ejercicio	-Reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación

Fuente: elaboración propia.

No obstante, aplicando esos ajustes no calculamos el resultado repartible del ejercicio ya que una clasificación de las partidas por su funcionalidad más que por su mecánica contable es imprescindible para calcular el verdadero resultado repartible del

ejercicio. En ocasiones, parece que la aplicación exhaustiva de la partida doble conlleva la inclusión de gastos como variaciones negativas de neto cuando no lo son y de ingresos que tampoco tiene tal consideración.

Al igual que hemos realizado con el resultado global tenemos que considerar el criterio fundamental sobre el que gire todo el modelo. Para que una partida pueda ser objeto de reparto tanto para la empresa propiamente dicha como para sus propietarios, y por tanto, disponible en el ejercicio debe estar realizada. El problema estriba en considerar cuándo una partida se realiza. El principio de realización es una cuestión y el del devengo otra distinta. El principio de realización viene a matizar la realización real o probable (lo suficientemente justificada) de la transacción desde el punto de vista económico, que no tiene por qué coincidir con el jurídico.

No obstante, matizar la existencia de algunas dudas en torno a la consideración antes expuesta de si, por ejemplo, tener que excluir de la cuenta de resultados propuesta ciertos beneficios que aún siendo realizados no se pueden repartir como ocurre con los ocasionados por la enajenación de inmovilizado material o inmateriales que forme parte del proceso productivo de la empresa. En este caso concreto un beneficio por la venta de una maquinaria no se repartirá si se tiene que reinvertir para comprar otra maquinaria para poder continuar el proceso productivo, en aplicación del principio de empresa en funcionamiento. Solamente si se elimina la funcionalidad de ese inmovilizado entonces podrá ser considerado como repartible. Los beneficios por la venta de la cartera de control siempre van a poder ser repartible a menos que existe alguna vinculación con el proceso productivo de nuestra empresa, en cuyo caso se podrá prohibir su reparto.

La dificultad a la hora de calcular el resultado repartible estriba, sobre todo, en el riesgo de posibles pérdidas que se desconocen en el momento de formular la cuenta de resultados así como de las valoraciones al precio de adquisición en situaciones de inflación. Siguiendo este principio el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias refleja el beneficio en términos nominales y algo más inflados, por regla general, que sin subidas de precios porque los ingresos se valoran al precio actual y los gastos al coste

de adquisición. El dinamismo de la actividad empresarial actualmente, así como la escasa inflación existente elimina la importancia de posibles beneficios ficticios. Como posible solución podría crearse cada ejercicio una reserva<sup>41</sup> para paliar los efectos negativos de la inflación por el valor de la suma de todos los gastos aplicándoles el ratio de la tasa de inflación sufrida en cada ejercicio económico. Pero no consideramos que actualmente esta medida sea oportuna.

Otro problema son los ingresos procedentes de las transacciones entre empresas vinculadas, esto es, las autotransacciones. En ocasiones, las empresas trasladan parte de sus beneficios o pérdidas según interese a empresas vinculadas que provocan que determinados ingresos o gastos sean meras transacciones ficticias entre esas entidades. Sin embargo, en ocasiones las empresas vinculadas forman parte del proceso productivo de la empresa principal y sí deben reconocerse esas operaciones. Se trata de un tema muy complejo que es muy difícil de evaluar desde el exterior de la empresa, aunque siempre debe tenerse en cuenta.

En resumen, la cuenta de pérdidas y ganancias repartible quedaría como sigue:

---

<sup>41</sup> No se trataría de una revaluación de activos sino de una forma de reducir el riesgo a repartir beneficios monetarios.

**MODELO DE CUENTA DE RESULTADO REPARTIBLE**

<b>Variaciones negativas del neto patrimonial</b>	<b>Variaciones positivas del neto patrimonial</b>
1. Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías.... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles.... c) Otros gastos externos... 2. Variación de existencias de productos..... 3. Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares.... b) Cargas sociales..... 4. Amortizaciones del ejercicio..... a) Dotaciones a la amortización..... b) Subvenciones de capital traspasadas al ejercicio..... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico: a) de existencias..... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 6. Otros gastos de explotación..... a) Servicios exteriores.... b) Tributos..... c) Otros gastos de gestión corriente.... d) Dotación al fondo de reversión..... 7. Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Otros ingresos de explotación.... a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b>
8. Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado... 9. Variación de provisiones de inversiones financieras a corto plazo..... 10. Variación por provisiones de diferencias negativas de cambio..... a) Provisión de diferencias negativas b) Pérdidas por diferencias negativas de cambio. 11. Pérdidas realizadas procedentes de instrumentos financieros	3. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 4. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 5. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras..... 6. Beneficios por diferencias positivas de cambio..... 7. Beneficios realizados procedentes de instrumentos financieros
<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b>	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b>
12. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 13. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 14. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 15. Gastos extraordinarios.....	8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 10. Ingresos extraordinarios.....
<b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b>	<b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b>
16. Impuesto sobre sociedades...	
<b>BENEFICIO REPARTIBLE DEL EJERCICIO (I+II+III-16)</b>	<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO (I+II+III)</b>

Consideramos que este resultado es sobre el que debería tributar la empresa. En muchas ocasiones, el cálculo del resultado del ejercicio se ve afectado por su fiscalidad. De este modo se consigue que solamente una parte del resultado, el que está realizado, devengado y correlacionado, sea la base de la tributación. Todo ello favorecerá el cálculo del resultado global sin las “ataduras fiscales” que, en ocasiones, lo desvirtúa. Si es positivo supondrá la cuantía que la empresa puede distribuir entre sus propietarios y/o su autofinanciación, según lo aprobado en la JGA. Por el contrario, si obtenemos una pérdida representaría la cuantía que es necesaria para que una empresa consiga mantener su patrimonio sin alteración, salvo los efectos de la inflación, en ese resultado. Se trata de una pérdida que reflejaría la necesidad de financiación de la empresa en el ejercicio; es la escasez de aumentos positivos de neto patrimonial para mantener, al menos, a la entidad en equilibrio respecto al ejercicio anterior.

### 10.2.2.- CONCILIACIÓN ENTRE EL RESULTADO GLOBAL Y EL RESULTADO REPARTIBLE: LAS PARTIDAS INTERMEDIAS

La principal justificación de la diferenciación entre resultado global y resultado repartible se encuentra en la separación entre el criterio de realización y el de reconocimiento, dependiendo a su vez de la aplicación más o menos conservadora del principio de prudencia, como ya hemos expuesto.

La riqueza generada en el ejercicio se conseguirá a través del análisis del resultado global y la parte de esa riqueza que puede repartirse a través de la determinación del resultado repartible. El problema surge a la hora de conciliar el resultado global y el resultado repartible. En el modelo general, se trata de una serie de ajustes a partir de los cuales se conseguirá una información lo más global posible. Las adaptaciones de cada cuenta dependerán de cada modelo particular.

Los ajustes que hemos denominado "*ajustes patrimoniales o de neto*" tratan de reconciliar el resultado contable con la riqueza global generada por la empresa en el ejercicio económico de referencia. Para ello dividimos estos ajustes en dos tipos en función de su nacimiento. Por un lado, tenemos los ajustes meramente contables, derivados de la aplicación de las diversas técnicas contables y, por otro lado, nos encontramos con los ajustes de origen legal y que dependen de normas particulares de tipo jurídico o fiscal de cada país. En cualquier caso se trata de modificar el resultado contable en un resultado global que refleje la generación de riqueza, independientemente de que ésta se haya realizado o no en ese ejercicio. A todo ello tenemos que añadir que hay determinadas operaciones financieras que no necesitan los mismos requisitos para su reconocimiento que las operaciones del ciclo de explotación de cada empresa. De este modo queremos resaltar la afirmación de Villanueva García (1997, 868) a este particular: "*reconocer el resultado de una operación cuando se haya convertido en liquidez o derecho de cobro es adecuado para las operaciones de mercaderías y otras operaciones de la empresa, pero no para el caso de operaciones*

*con instrumentos financieros”.*

Una vez calculado el resultado global, según el modelo general expuesto en el cuadro 69, deberemos realizar otra serie de ajustes denominados “*líquidos o de caja*” que vendrían a transformarlo en el resultado repartible. De este modo, de cara a accionistas, acreedores y gestores se podría calcular la cuantía que hipotéticamente repartiéndose o disminuyéndose de la empresa no pondría en peligro el mantenimiento del capital empresarial. y por tanto, avalaría la garantía de los acreedores.

Y en este caso, como en el anterior, también distinguiríamos dos tipos de ajustes entre los contables y los legales. En el primer caso, todas aquellas partidas no realizadas deberían eliminarse, tanto gastos como ingresos. Si no están realizadas no pueden repartirse en ningún caso. Éste será el primer ajuste. De igual modo sucede con aquellos riesgos previsibles pero no realizados todavía que sirven para que la empresa mantenga su patrimonio en el ejercicio en el que se reparta el beneficio generado.

En cuanto a los legales, también se le pueden imponer a la empresa una serie de impedimentos en cuanto a su reparto. Por ejemplo, en nuestro país el TRLSA estipula unos requisitos<sup>42</sup>, en función de criterios de prudencia que “*fomentan la capitalización y que impiden la libre distribución de los resultados cuando nos manifiesta que no se distribuirán los beneficios del ejercicio mientras existan saldos vivos por no haber sido totalmente amortizados determinados activos, salvo que existan reservas de libre disposición que cubran el valor de los mismos*”, siguiendo a Flores y Flores (1999, 10). En este sentido podrían también estipularse reservas de tipo estatutario, por lo que la cifra repartible del resultado<sup>43</sup> se modificaría por este tipo de ajustes; si bien podrían considerarse parte de la autofinanciación no se trata de decisiones opcionales u optativas sino voluntarias.

---

<sup>42</sup>Propios de los gastos de primer establecimiento, de los gastos de investigación y de desarrollo y del fondo de comercio según el artículo 194.3 del TRLSA.

<sup>43</sup> No olvidemos que la cuantía repartible del beneficio que estamos calculando no es la destinada a dividendos de los accionistas sino que es la riqueza generada durante el ejercicio de referencia de la que puede disponerse porque está realmente realizada, devengada y reconocida contablemente. Una parte de ella será directamente repartible en forma de dividendos y otra parte formará parte de la autofinanciación de la empresa; indirectamente también viene a engrosar la riqueza, de forma indirecta, de los accionistas.

Sin embargo, vamos a aglutinar estos dos tipos de ajustes para el caso español dentro de lo que hemos denominado “*partidas intermedias*”, siguiendo nuestra adaptación particular al modelo del PGCE. En primer lugar, partimos del hecho de que las partidas que componen el resultado repartible son aquellas que se encuentran devengadas, correlacionadas y realizadas. Aquellas que no cumplen alguno de estos tres criterios y que sean variaciones de neto patrimonial ajenas a los propietarios de la empresa formarán parte del resultado global. Son las partidas que configuran el resultado global a partir del resultado repartible. El problema son las variaciones de provisiones ajenas al ciclo de explotación de la empresa. Realmente no son variaciones reales de neto sino “imposiciones” para mantener el capital de la empresa sin descapitalizarla; de ahí que no están realizadas y pero sí se incluyan dentro del resultado repartible. Se trata de una excepción que no se produce para el caso de los ingresos. Se tiende a disminuir los ingresos y a aumentar, al máximo, los gastos. Esta es la modificación más importante en la cuenta de resultados tradicional, que se encuentra en la aplicación de una serie de ajustes a partir de los cuales se conseguirá una información lo más global posible.

Las partidas intermedias se justifican porque para esas partidas no se cumple alguno de los principios contables íntimamente unidos al criterio del reconocimiento. Por el principio de registro para que se puedan contabilizar, y por tanto, incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias las partidas de ingresos o de gastos deben ser reconocidas como tales. Hay determinados ingresos como, por ejemplo, los derivados de transacciones con instrumentos financieros que no se reconocen en nuestro modelo contable. En segundo lugar, hay partidas específicas que, en función del principio del devengo, no se devengan -valga la redundancia- en el ejercicio, como es el caso de determinados gastos e ingresos a distribuir en varios ejercicios. Y en tercer lugar, nos encontramos con partidas que, pese a ser reconocidas y devengadas por nuestro PGC en el ejercicio de referencia, no se incluyen en el modelo oficial de cuenta de resultados porque no se encuentran realizadas, como sucede, por ejemplo, con los ingresos por diferencias de cambio positivas no compensadas con determinadas diferencias positivas según estipula la norma de valoración 14ª del PGC. El incumplimiento de uno de esos tres requisitos delimita la problemática contable del



contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias. En concreto, en nuestro PGC encontramos **tres bloques de partidas intermedias** en función del incumplimiento de alguno de los tres principios fundamentales de determinación del resultado contable que deben cumplirse para que el resultado sea repartible; esto es:

A) **Partidas devengadas en el ejercicio pero aún no realizadas** (+devengo+correlación-realización):

- 1- Diferencias + en moneda extranjera
- 2- Diferencias +/- de instrumentos financieros
- 3- Pérdidas/ganancias de inversiones financieras a largo plazo

Se trata de partidas cuya inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional suponen una nueva aportación. Anteriormente no se incluían pero el perfeccionamiento de los mercados financieros ha inducido a su incorporación como partidas intermedias. Proporcionan mayor información sobre las variaciones globales del neto que se producirán en un momento cercano pero que se generan en el ejercicio de referencia. Como expusimos en un apartado anterior el criterio de realización en nuestro país está íntimamente relacionado con el reconocimiento contable de las partidas, sobre todo, de los ingresos. Sin embargo, no es consistente conceptualmente el tratamiento asimétrico de estas partidas salvo si queremos calcular el resultado repartible. No es ésta su justificación al calcular el resultado global.

En el primer caso, las diferencias positivas en moneda extranjera son partidas que tenían su inclusión en las cuentas anuales pero de manera inconsistente dentro del balance. Su justificación era que aún no estaban realizadas, hasta que no se efectuara la conversión formal a la moneda nacional mediante la realización de una operación jurídica, generalmente la venta. Como justificamos al analizar las principales utilidades del resultado global no es coherente conceptualmente el tratamiento asimétrico de las partidas procedentes de divisas no realizadas por el hecho de ser positivas o negativas. Sí consideramos adecuado la aplicación del principio de prudencia pero siempre que se cumpla imagen fiel en forma de presentación adecuada de la realidad empresarial. De ahí que las incluyamos dentro del resultado global y

puesto que surgen en ese ejercicio, deben reconocerse en el mismo. Además, los mercados de divisas actualmente están muy perfeccionados lo que despeja posibles dudas sobre su posterior realización. Otra cuestión bien distinta será su posible reparto.

El segundo bloque agrupa a partidas que anteriormente no se incluían en la cuenta de pérdidas y ganancias, las originadas por la posesión de productos financieros por la empresa. Simplemente se recogían en la memoria. Sin embargo, los usuarios de la información consideran que no es suficiente. Aún no están realizadas y se encuentran en la cuenta del resultado global para diferenciarlas de las ya realizadas, por ejemplo, de instrumentos financieros especulativos. Se debe proporcionar información de que se han producido en ese ejercicio y por qué cuantía. Se trata de exponer aquellas partidas que se han generado en el ejercicio, momento en el que se ha formalizado el esfuerzo, independientemente de cuándo se produzca el momento formal de su realización. Esta es la principal justificación para la consideración del resultado global en Estados Unidos a través del SFAS 130.

La consideración de la valoración de los instrumentos financieros a precios de mercado supone la no diferenciación entre los de cobertura y especulativos que actualmente constituían un problema por depender de decisiones de los administradores, en ocasiones, poco justificadas, en función de unos determinados intereses. Bien es cierto que las operaciones de cobertura surgen para que se cumpla el criterio de correlación de ingresos y gastos (no reconocer los gastos o ingresos del futuro hasta que se generen los resultados de la operación cubierta, por ejemplo) y a que *“el resultado contable tenga una mayor significación económica”*, como expone Villanueva García (1997, 872). Este autor plantea un problema de delimitación entre las operaciones que son de cobertura de aquellas que no lo son (lo que depende de los propósitos de los administradores de la empresa) pero provoca que se obtengan resultados que no sean comparables (ante situaciones económicas similares se refleja una situación contable diferente) y además introduce gran complejidad (al tener tratamientos contables diferentes según sean especulativas o de cobertura). De ahí que la diferenciación entre resultados realizados y no realizados no tiene sentido cuando

los activos y pasivos se valoran al valor de mercado salvo para el caso del reparto. A este particular Villanueva García (1997, 870) apunta que la valoración a precios de mercado (valor razonable) se debería realizar con todos los instrumentos financieros porque sino “*sería inconsistente y no neutral*”.

El tercer bloque lo constituyen las pérdidas y ganancias por tenencia de inversiones financieras. Anteriormente se incluían en la cuenta de resultados tradicional pero en forma de provisiones. Creemos que es un tratamiento asimétrico de las pérdidas en detrimento de las ganancias y que, como no están realizadas, aún podría darse información en las partidas intermedias que conforman el resultado global. Surgen por la comparación al final del ejercicio del valor de contabilización de las inversiones con el valor de mercado, siempre considerando el menor. Si existe una pérdida potencial se dota una provisión. Sin embargo, consideramos que sería útil atender a su funcionalidad. Según Arias Alvarez (1997, 168) podemos diferenciar la cartera de inversiones permanentes (a largo plazo y que al no estar destinadas a la venta no requiere justificación su aumento o pérdida de valor), la cartera de renta fija a vencimiento (tampoco le debe afectar el valor de mercado porque el rendimiento no se va a obtener por su enajenación sino por intereses explícitos e implícitos), la cartera de negociación (cuyos resultados respecto al mercado sí tendrían un valor predictivo importante ya que tiene como finalidad ser vendida a corto plazo para obtener beneficios; podría analizarse la buena o mala decisión de venta por los administradores) y los títulos disponibles para la venta (enajenación a corto plazo en función de las decisiones de los administradores. Se incumple el principio de devengo al no estar realizados de forma sustancial, por lo que genera unos resultados por tenencia, a incluir en el resultado global).

Desde nuestro punto de vista podríamos considerar únicamente la diferenciación entre a corto plazo y a largo plazo. Las diferencias, positivas o negativas, a corto plazo entre el valor de contabilización y el de cotización se incluirían en resultados directamente mientras que las realizadas sobre inversiones a largo plazo las incluiremos en el resultado global y, posteriormente, cuando se realicen se traspasarían al resultado repartible del ejercicio.

**B) Partidas realizadas pero no devengadas en el ejercicio sino en ejercicios futuros (-devengo+correlación+realización):**

- 1- Ingresos diferidos<sup>44</sup>.
- 2- Gastos diferidos<sup>44</sup>.
- 3- Ajustes +/- por periodificación.

Todas las partidas que conforman este apartado son partidas que se incluyen en el balance según nuestro PGC pero que, para mejorar la coherencia conceptual que requiere la contabilidad actualmente, las incluiremos dentro del resultado global. Se trata de partidas que suponen variaciones de neto en el ejercicio aunque aún no están devengadas, justificación que determina su separación del resultado repartible.

Dentro del primer apartado incluimos las subvenciones de capital y los ingresos por intereses diferidos. Las subvenciones se reconocerán contablemente cuando se concedan ya que se corresponde con el ejercicio en el que se realizan todos los esfuerzos para conseguir los requisitos necesarios para que se produzcan esas transferencias. Se tratarán contablemente igual que se venía realizando hasta ahora pero en vez de incluirlas dentro del balance, las vamos a considerar como partidas intermedias dentro del resultado global puesto que suponen una variación positiva de neto patrimonial. Posteriormente, en función de la amortización se irán traspasando al resultado del ejercicio eliminando el efecto de la depreciación efectiva del bien subvencionado. Se trata de no alterar los ingresos contables del ejercicio pero, a su vez, mantener el tratamiento financiero de las subvenciones.

En cuanto a los ingresos por intereses diferidos se reconocen cuando se origine el crédito que los origine, en el ejercicio en el que nazcan, pero se imputarán al ejercicio en función del pago de esos intereses aún no devengados. Inicialmente se incluirán como parte del resultado global y posteriormente, al igual que sucede en la actualidad, se incluirán en el resultado del ejercicio cuando se devenguen.

---

<sup>44</sup>Tanto los ingresos como los gastos a distribuir en varios ejercicios se conforman de partidas que conceptualmente no son homogéneas, constituye lo que algunos autores han denominado "cajón de

Los gastos diferidos, por su parte, agrupa a las partidas de gastos por intereses diferidos de valores negociables y los gastos por intereses diferidos. Los gastos de formalización de deudas, por regla general, se incorporan al resultado del ejercicio. En el caso de que se puedan diferir los incluiremos dentro del resultado global y, posteriormente, disminuyendo los gastos financieros capitalizados en el inmovilizado, cada ejercicio, para no desvirtuar la partida de los ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El mismo tratamiento que las anteriores partidas se estipulará para los ajustes, positivos y negativos por periodificación. Se trata de partidas que conceptualmente son semejantes a las diferidas pero con la única diferencia de su participación en el tiempo, en un ejercicio como es el caso de los ajustes de periodificación, o en más ejercicios, para el caso de los gastos e ingresos diferidos.

**C) Partidas realizadas y devengadas pero que están correlacionadas con otros ejercicios (+devengo-correlación+realización):**

- 1- Gastos y pérdidas de otros ejercicios.
- 2- Ingresos y beneficios de otros ejercicios.
- 3- Efectos acumulados +/- de cambios en criterios contables.

Estas partidas, al igual que las del bloque B), se incluyen en las cuentas anuales tradicionales, concretamente, en la cuenta de resultados. Pero, realmente, no se correlacionan con el ejercicio de referencia sino con otros anteriores. De ahí que se justifique su separación del resultado repartible. Además, consideramos un tratamiento diferenciado entre los errores u omisiones y los cambios en criterios contables. Conceptualmente son similares aunque su naturaleza, desde nuestro punto de vista, justifica su separación. Los posibles cambios de criterios contables son ajustes meramente formalistas mientras que surgen de transacciones incompletas, desconocidas .... Consideramos que la información que unas y otras proporcionan puede ser significativa en función, sobre todo, de sus cuantías.

En general, ambas partidas sí suponen entradas de liquidez pero al no estar correlacionadas con las partidas del ejercicio creemos conveniente separarlas de las partidas devengadas, correlacionadas y realizadas. Del mismo modo se expresa Esteo Sánchez (1999, 186) al considerar que “los ajustes que procedan por errores u omisiones observados en las cuentas formuladas en años anteriores no deben pasar por los resultados del año”. Como solución propone que “en este caso se anotarían directamente en las rúbricas oportunas del patrimonio sin afectar al saldo de la cuenta de resultados periódica”. Sin embargo, forman parte de las variaciones del neto, de ahí que las incluyamos dentro del resultado global.

En resumen, podemos diferenciar tres bloques de partidas que forman parte del resultado global:

**CUADRO 73**

No realizadas	No correlacionadas	No devengadas
-Diferencias + en moneda extranjera	-Gastos y pérdidas de otros ejercicios	-Ingresos a distribuir en varios ejercicios
-Diferencias +/- de instrumentos financieros	-Ingresos y beneficios de otros ejercicios	-Gastos a distribuir en varios ejercicios
-Pérdidas/ganancias de inversiones financieras a l/p	-Efectos acumulados +/- de cambios criterios contables	-Ajustes +/- por periodificación

Fuente: elaboración propia.

Para seguir con la tradición española en lo referente al formato de presentación del cálculo del resultado vamos a exponer los ajustes oportunos al resultado neto contable ajustado para conocer el resultado global del ejercicio. En primer lugar, tenemos que señalar que aquellas modificaciones referentes a alteraciones en el orden o en la agrupación de partidas no suponen la realización de un ajuste ya que no se altera la cuantía del resultado, en cualquier caso. Solamente recogeremos como ajustes aquellos cuya inclusión suponga una variación de la cifra del excedente neto de la empresa. En principio, vamos a señalar los ajustes relativos a los ingresos para, posteriormente, presentar los oportunos ajustes a los gastos. Para ello situaremos en el debe aquellos ingresos/gastos que deben ser eliminados del resultado global y en el haber incluiremos aquellos que deben aumentar el resultado neto hasta conseguir la riqueza global de la empresa en el ejercicio de referencia. Serán las siguientes:

**CUADRO 74.-PARTIDAS INTERMEDIAS**

<b>AJUSTES NEGATIVOS</b>	<b>AJUSTES POSITIVOS</b>
<p><i>*Partidas del ejercicio:</i></p> <p>---- no realizadas:</p> <p>-Pérdidas potenciales en inversiones financieras a largo plazo</p> <p>-Diferencias<sup>45</sup> - de instrumentos financieros</p> <p>----no devengadas:</p> <p>-Gastos por intereses diferidos de valores negociables</p> <p>-Gastos por intereses diferidos</p> <p>-Gastos anticipados</p>	<p><i>*Partidas del ejercicio:</i></p> <p>----no realizadas:</p> <p>-Beneficios potenciales de inversiones financieras a largo plazo</p> <p>-Diferencias potenciales + en moneda extranjera</p> <p>-Diferencias + de instrumentos financieros</p> <p>----no devengadas::</p> <p>-Subvenciones de capital</p> <p>-Ingresos por intereses diferidos</p> <p>-Ingresos anticipados</p>
<p><i>* Partidas de otros ejercicios:</i></p> <p>-Gastos y pérdidas de otros ejercicios</p> <p>-Efectos acumulados - de cambios en criterios contables</p>	<p><i>*Partidas de otros ejercicios:</i></p> <p>-Ingresos y beneficios de otros ejercicios</p> <p>-Efectos acumulados + de cambios en criterios contables</p>

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, estos tres bloques de partidas no tendrán la misma consideración dentro del resultado global ni en cuanto a su ajuste en el resultado del ejercicio. Se necesita ajustar (to recycle) en función de su afectación al resultado del ejercicio. Siguiendo el orden inverso en el cuadro 72, las partidas de otros ejercicios pasarán, - una vez reconocidas en el ejercicio en el que se descubren, conocen o se ejecutan los cambios de criterios contables- al patrimonio neto de la empresa, formando parte de la autofinanciación, de las reservas. Se tratará de un asiento meramente informativo que trasladará estas partidas a reservas disponibles.

En segundo lugar, las no devengadas y no realizadas se agruparán de manera separada dentro de la rúbrica “*resultado global acumulado*” en el balance inicialmente, distinguiendo el resultado repartible y el resultado global, éste a su vez diferenciando las partidas. En el momento en el que se devenguen o se realicen sea ajustarán al resultado del ejercicio repartible, mediante un ajuste similar a los realizados para los ingresos a distribuir en el ejercicio en su traslado del balance a la cuenta de resultados.

<sup>45</sup>Distinguimos entre diferencias negativas/pérdidas y diferencias positivas/beneficios puesto que en con los primeros términos nos estamos refiriendo a partidas potenciales que aún no forman parte del resultado del ejercicio mientras que en el segundo caso sí que constituyen parte integrante del debe o del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Al ser ambas partidas, tanto las pertenecientes al resultado global como al resultado repartible, partidas de neto se plantean problemas a la hora de realizar el ajuste desde el resultado global al repartible. En el caso del ASB inglés el problema se soluciona incorporando al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias la cuantía neta materializada e incorporando el resto directamente a reservas sin necesidad de ningún otro tipo de asiento. En Estados Unidos, en cambio, al incorporar las partidas tanto en el resultado global como luego posteriormente en el resultado neto se estaría contabilizando dos veces. De ahí que se realice un ajuste para evitar contabilizar dos veces esa misma partida.

Nuestra propuesta es una mezcla de ambos tipos de ajustes. Los ajustes por partidas aún no realizadas se realizarán según el ASB inglés. Por la cuantía neta. Si a principios del año 1 una empresa adquiere una inversión financiera que cotiza en los mercados financieros españoles por 100 u.m. que al final del ejercicio se cotiza a 130 u.m. y se vende a mediados del segundo año por 145 u.m. según la contabilidad tradicional no deberíamos realizar ningún asiento. Sin embargo, desde el enfoque global se requiere recoger esa ganancia potencial por 30 u.m., pero no en la cuenta de resultados –ya que haría ésta muy volátil– sino en la cuenta del resultado global como partida intermedia: “Beneficio potencial de inversión financiera” por 30 u.m. Suponiendo que el resultado del ejercicio es nulo (para simplificar el problema) obtendríamos un resultado global de 30 u.m., que al regularizar formarían parte del resultado global acumulado, de manera desagregada, constituyendo una reserva potencial.

En el año dos deberíamos reflejar en los estados financieros que las ganancias potenciales del ejercicio anterior (30 u.m.) se han materializado en este ejercicio y ya pueden repartirse y que, además, un beneficio de 15 u.m. El resultado global generado en el ejercicio debería ser de 15 u.m. si bien se tiene que reflejar la materialización de 45 u.m. en el resultado del ejercicio.



Como ajuste meramente informativo se recoge la existencia del beneficio potencial de otros ejercicios que forma parte del resultado global acumulado recogido en el balance como reserva. Al final del ejercicio se deberá realizar un ajuste meramente extracontable que reduzca el resultado global acumulado en 30.u.m. que ya debe reconocerse en la cuenta de resultados como sigue:

Ingresos	45
-Gastos	0
= Rdo repartible	45
-Partidas intermedias (30)	
= RDO. GLOBAL	15

Con la presentación del resultado global se presenta que el resultado repartible ha sido 45 pero que 30 ya se había realizado en el otro ejercicio y corresponde al presente un beneficio de 15 u.m.. La potencialidad futura de la empresa se ha realizado y la inversión se ha vendido en un buen momento.

*Pero si en vez de venderse por 145 u.m. se vendiera a mediados del año dos por 125 u.m. la diferencia estaría en que se realiza una cuantía (25) que es inferior a la recogida como potencial (30) en el ejercicio anterior, el resultado del ejercicio quedaría como sigue:*

Ingresos	25
-Gastos	0
= Rdo repartible	25
-Partidas intermedias (30)	
= RDO. GLOBAL	(5)

En este caso durante el ejercicio se ha producido una pérdida global por 5 u.m. como consecuencia de una venta realizada, quizás en el momento adecuado. Se da información sobre cuándo se han ido produciendo los beneficios por la cotización de la inversión de la cartera de control pero hasta el momento de la venta no puede repartirse.

Todavía no está clara la forma de ajustar el resultado global acumulado y el beneficio/pérdida potencial del ejercicio y somos conscientes de las limitaciones que supone un ajuste directo (de partidas intermedias al resultado global acumulado) dentro de nuestro sistema contable. Sin embargo, consideramos que se añade información relevante que anteriormente no se incluía, lo que por sí sólo ya es un avance. Muchas críticas a este tipo de modelo se fundamentan en esta cuestión si bien consideramos que se tratan de cuestiones de forma o mecánica contable que no deben empañar el desarrollo conceptual y las mejoras de fondo que este modelo aporta.

### 10.2.3.- MODELO DE CUENTA DEL RESULTADO GLOBAL

Como hemos desarrollado y justificado en los epígrafes anteriores se pretende aplicar el modelo genérico propuesto al formato oficial previsto en el PGC español de 1990. La principal variación estriba, como hemos repetido anteriormente, en considerar TODA VARIACIÓN DE NETO como elemento integrante de una cuenta de pérdidas y ganancias genérica para, de este modo, calcular el RESULTADO GLOBAL.

El principal problema para un correcto tratamiento del resultado global ese fundamenta en una aplicación más amplia del **principio de prudencia**, y en concreto el criterio de realización. *Únicamente en el principio de prudencia es dónde el PGC menciona el principio de realización como aquel que es el que determina que una pérdida es irreversible.* Se trata de aceptar una interpretación más amplia de este criterio, que entendemos es el que -una vez modificada la cuenta de resultados- distinguiría, en parte, entre resultado repartible y no repartible, esto es, entre resultado repartible y resultado global. Este último tiene como fundamento la consideración de ser una cifra aglutinadora de las modificaciones que, durante el ejercicio económico de referencia y en función de la actividad realizada por la empresa, se realizan en su patrimonio neto, en la riqueza de sus propietarios. Se trataría, además, de mostrar la eficiencia de la empresa en la generación de flujos futuros de caja. Otra ventaja de este concepto de resultado global sería la dificultad de manipulación de datos ya que se incluiría una conceptualización genérica de los mismos.

Esta pretendida ampliación del principio de realización es el requisito necesario para calcular el resultado global, que permitiría además que *“los efectos financieros negativos de incorporar ingresos no realizados se verían neutralizados al no computar a efectos de reparto de ese resultado, eliminando de la cuenta de resultados la contaminación de criterios financieros al reconocer todos aquellos que sean devengados en el ejercicio”* como expone acertadamente Martínez Conesa

(1997, 134). En función de un principio de realización de partidas de la cuenta de resultados más global se permitirían incluir las ganancias o pérdidas por tenencia reconocidos en el período, tales como cambios en los valores de mercado de inversiones o el reconocimiento de ingresos por diferencias de cambio positivas no realizadas aún pero si devengadas en el ejercicio de referencia. También se podrían incluir dentro de este grupo aquellos ingresos, ganancias, gastos y beneficios aún no realizados pero devengados en el período correspondientes a operaciones con instrumentos financieros, tal como se expone en las normas del FASB.

Otra cuestión también importante es la inclusión del **valor razonable** en aquellos bienes cuya valoración pueda ser fiable. Como ya expusimos anteriormente, solamente puede considerarse que su valoración a precios de mercado sea fiable para las inversiones financieras que cotizan en los mercados financieros. Para reconocer un beneficio o pérdida potencial se deberá cargar o abonar aumentando o disminuyendo el valor de la inversión. Sin embargo, las inversiones a muy corto plazo dada la perfección y profundidad de los mercados financieros pueden considerarse realizadas aunque aún no se hayan producido realmente. Aquellas a largo plazo también pueden considerarse para reconocer el beneficio o la pérdida cuando se vayan produciendo y, de este modo, ir repartiendo el resultado en los ejercicios en los que se genere. No se representa la imagen fiel si se reconoce en el momento de la enajenación unos beneficios o pérdidas que se han ido generando en otros ejercicios distintos al de la venta. Y como se trata de elementos cuyo valor de mercado goza de fiabilidad es posible su valoración al valor de mercado.

Sin embargo, y puesto que la principal justificación para la inclusión del resultado global es la articulación de un mecanismo contable, que sea coherente conceptualmente, y que además permita exponer dentro de la cuenta de resultados la incidencia que los instrumentos y derivados financieros tengan para la empresa, consideramos oportuno hacer hincapié en este particular. Son los usuarios de la información financiera los que han demandado mayor información en el balance y en la cuenta de resultados, no sólo en la memoria o anexo. El principal problema al que se enfrenta la contabilización de los instrumentos financieros es que se trata de

recursos de la empresa que no generan beneficios o pérdidas por su participación en el ciclo dinero-mercaderías-dinero, sino que producen diferencias positivas o negativas por el hecho de que la empresa los posea. No se representaría la imagen fiel si solamente se reconocen en el resultado del ejercicio los beneficios o las pérdidas cuando se liquiden. Conseguiremos la imagen fiel de los resultados cuando se reconozca en el ejercicio en el que realmente surjan. De ahí que todos los instrumentos financieros deben reconocerse en el balance y en la cuenta de resultados a su valor de mercado.

El principal problema contable de los instrumentos financieros, según la mayoría de los autores, corresponde al reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias del beneficio o la pérdida surgida por un cambio en el valor del instrumento financiero en función de su valor de mercado. Esas diferencias con relación a su valoración en el mercado son las que plantean más problemas para recogerse en la cuenta de resultados. Para los instrumentos financieros especulativos debido a la agilidad del mercado financiero actualmente se permite reconocer las variaciones en el valor de mercado en el momento en el que se produzca en la cuenta de resultados tradicional, en un apartado específico dentro del resultado financiero. En cuanto a los instrumentos financieros utilizados como de cobertura, las variaciones en el valor de mercado se reconocerán en resultados en el momento en que se produzca el reconocimiento de los efectos correspondientes a las variaciones en el precio o tipo de interés de la partida cubierta. Pero como el criterio de valoración general para la mayoría de los bienes y derechos de la empresa es el precio de adquisición o de coste la cobertura da lugar, en la mayoría de los casos, a *“un diferimiento de las pérdidas o beneficios derivados del instrumento de cobertura, razón por la que ha venido denominándose a este método como ‘método de diferimiento o aplazamiento’”*, siguiendo a Costa Toda (1994, 754).

Como conclusión, la contabilidad tradicional no refleja la imagen fiel de la empresa a través de sus cuentas anuales. Además, se considerarían esas partidas diferidas ingresos o gastos a distribuir en varios ejercicios, que no tienen un posicionamiento conceptual claro. No son activos ni pasivos y se registran en el

balance. Sin embargo, como ventaja el método del cobertura se justifica porque tiende a mejorar el resultado del ejercicio al no recoger todas las variaciones en el ejercicio sino compensarlas con el elemento cubierto hasta que realmente se produzcan. No obstante, las últimas tendencias en presentación del resultado contable evitan esos problemas y a su vez no se reduce la representatividad del balance, como ya hemos analizado, a través del resultado global.

De ahí que se hayan expuesto mecanismos diferentes a los tradicionales para recogerlos ya que en la cuenta de resultados introduciría demasiada volatilidad para que fuera representativa de la eficiencia empresarial. Algunos autores consideran que se deben recoger en la cuenta de resultados tradicional, en un margen diferente que especifique la parte del resultado que surge por la posesión de los instrumentos financieros. Consideramos que se trata de la postura más fácil de aplicar en la práctica ya que no exige grandes cambios pero que no es totalmente válida a nivel conceptual. La mayoría de los países imponen restricciones al reconocimiento de partidas no realizadas, sobre todo, de los ingresos/ganancias, en unos con más cautelas que en otros en función de su grado de conservadurismo. La pregunta que surge es si se pueden reconocer otras partidas no realizadas diferentes a las ocasionadas por los instrumentos financieros y cuál es el criterio que las diferenciaría.

La otra opción es articular un concepto de resultado más amplio que englobe todo tipo de variación de neto, independientemente de su realización, correlación o devengo por el hecho de producirse en el ejercicio, de tener su origen en el período de referencia. Dentro de esta posibilidad, las diferencias positivas o negativas de instrumentos financieros pueden presentarse en las cuentas anuales mediante varias alternativas anteriormente expuestas, como son: -un estado de cambios en el neto y - un estado del resultado global (en sus dos acepciones: independiente del resultado del ejercicio o de manera expandida a la cuenta de resultados tradicional). De este modo, todas aquellas partidas aún no realizadas por la utilización por la empresa de swaps, futuros, opciones, ...etc. pero que sí suponen una variación de neto en el ejercicio se representan dentro del resultado global. Si solo exponemos dichos resultados cuando se realicen no estamos dando la imagen fiel de la situación económica y financiera de

la empresa. El principal problema que surge es la dificultad en su aplicación práctica ya que se requeriría de cambios en los principios contables, tan fundamentales en nuestro país como son el de prudencia y el del precio de adquisición.

En cuanto al reconocimiento contable de los beneficios o pérdidas como consecuencia de los cambios en la cotización de los contratos, se distingue entre operaciones de especulación y operaciones de cobertura. Como regla general los beneficios y pérdidas, realizadas o no, derivadas de fluctuaciones en la cotización de los contratos, deberán reconocerse contablemente en la cuenta de resultados en el momento en que se produzcan; criterio que se aplicará salvo en los casos en que se cumplan todas las condiciones necesarias para poder considerar que una operación es de cobertura. En cuyo caso los beneficios o pérdidas se imputarán en la cuenta de resultados simultáneamente con los derivados del efecto del cambio de precio sobre el activo o pasivo objeto de cobertura. Como se trata de distinguir entre las partidas realizadas o no, solamente consideraremos aquellas a la hora del reparto, pero damos una información global para todos los usuarios interesados en la utilización que de estos instrumentos<sup>48</sup> se realiza en la actualidad.

En general, la *problemática de las diferencias temporales* es la que plantea más problemas entre los estudiosos del tema contable de las operaciones con instrumentos financieros. Una de las causas de la discusión se encuentra en la relación entre los resultados obtenidos por las liquidaciones periódicas de los contratos de cobertura y los resultados de las operaciones principales que pretenden cubrir el riesgo. La mayor parte de la doctrina se inclina por el tratamiento contable discriminatorio de las diferencias temporales, ya que los futuros especulativos tienen el reconocimiento de operaciones autónomas cuyos resultados son inherentes a este tipo de operaciones. Mientras los futuros de cobertura son operaciones subordinadas a las principales y siguen el mismo tratamiento que dichas operaciones. Sin embargo, hay

---

<sup>48</sup>Sería imposible reflejar contablemente todos los instrumentos de gestión de tesorería o cobertura de riesgos que existen en la actualidad. Cada uno de ellos tiene un objetivo y una dinámica diferente que es imposible tratar en su totalidad. Creemos que la memoria posee un importante valor informativo para completar lo que contablemente es muy difícil en las cuentas anuales pero que, por otra parte, deben exponer su repercusión porque en caso contrario no obtendríamos la imagen fiel de los resultados de la empresa.

algunos autores que defienden el tratamiento contable general de las operaciones especulativas, ya que existe gran dificultad de probar la cobertura efectiva de los contratos de futuros de cobertura.

Otra cuestión es la contabilización de los gastos de transacción derivados de los contratos de futuro, que siguen los mismos criterios que las diferencias temporales<sup>49</sup> y por lo tanto, su tratamiento queda sujeto al tipo de contrato de que se trate si de especulación -imputándose directamente a resultados- o de cobertura- esperando ser imputados al coste de la operación principal-.

En cualquier caso, para el cálculo del resultado global no nos interesa si sus componentes están realizados o no. Nos interesa, sobre todo, mantener una cierta coherencia conceptual al considerar que forma parte de ese beneficio o pérdida aquellos aumentos o disminuciones del neto patrimonial de la empresa. Creemos que el contenido informativo del resultado se ve mejorado ya que es más objetivo que el actual, al eliminar ciertas partidas que realmente no son ingresos ni gastos y sí se incluyen como tales.

Aquel usuario interesado en conocer cómo se modifica la garantía de la empresa frente a terceros, su capacidad para generar flujos futuros,... es decir, la generación de riqueza que la empresa ha obtenido durante un período de tiempo concreto tendrá en el resultado global y, aún más en sus componentes, un dato importante a la hora de adoptar sus decisiones. Al usuario de la información externa le interesa no tanto conocer la producción del ejercicio ni el coste de dicha producción sino la capacidad de la empresa para, a lo largo de un período de tiempo, utilizando sus recursos, habilidades y fortalezas, generar riqueza. El análisis de esta capacidad y el modo de conseguirla es lo que fundamentará las decisiones de sus accionistas, acreedores, trabajadores... El estudio de la información financiera externa será más adecuado a la realidad de la empresa, ajeno a convenciones más o menos artificiales y a normas más o menos conservadoras. En función de unos datos lo más objetivos posibles se podrán tomar todas aquellas decisiones sin tener que descapitalizar la

---

<sup>49</sup> No vamos a entrar en ningún caso particular porque se escaparía del objetivo de nuestro trabajo.



empresa ya que el resultado repartible será un apartado más de una cuenta de resultados desagregada por dos bloques principales: el resultado global y el resultado repartible. La propuesta de modelo del resultado global es la siguiente:

**MODELO DE CUENTA DEL RESULTADO GLOBAL**

Variaciones negativas del neto patrimonial	Variaciones positivas del neto patrimonial
1. Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles... c) Otros gastos externos... 2. Variación de existencias de productos..... 3. Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares... b) Cargas sociales.... 4. Amortizaciones del ejercicio. a) Dotaciones a la amortización b) Subvenciones de capital traspasadas al ejercicio.... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico: a) de existencias... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 6. Otros gastos de explotación. a) Servicios exteriores... b) Tributos.... c) Otros gastos de gestión corriente.... d) Dotación al fondo de reversión.... 7. Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Otros ingresos de explotación.... a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b> 8. Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado... 9. Variación provisiones de inversiones financieras a corto plazo 10. Variación provisiones de diferencias negativas de cambio... a) Provisión de diferencias negativas b) Pérdidas por diferencias negativas de cambio 11. Pérdidas realizadas procedentes de instrumentos financieros	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b> 3. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 4. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 5. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras.... 6. Beneficios por diferencias positivas de cambio..... 7. Beneficios realizados instrumentos financieros
<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b> 12. Variación provisiones inm.inmat.,mat. y cartera de control.. 13. Pérdidas procedentes del inm.inmat.,mat.y cartera de control 14. Pérdidas por operaciones con acciones/obligac. propias.... 15. Gastos extraordinarios..... <b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b> 16. Impuesto sobre sociedades....	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b> 8. Beneficios enajenación inm.inmat.,mat.y cartera control 9. Beneficios por operaciones con acciones/obligac. Propias 10. Ingresos extraordinarios..... <b>III. RESULTA. EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b>
<i>*Partidas del ejercicio:</i> --- no realizadas: 17. Pérdidas potenciales en inversiones financieras a l/ plazo 18. Diferencias - de instrumentos financieros ---no devengadas: 19. Gastos intereses diferidos val. negociables generados en ej. 20. Gastos por intereses diferidos generados en el ejercicio 21. Gastos anticipados <i>*Partidas de otros ejercicios:</i> 22. Gastos y pérdidas de otros ejercicios 23. Efectos acumulados - de cambios en criterios contables	<i>*Partidas del ejercicio:</i> ---no realizadas: 13. Beneficios potenciales inversiones financieras a l/p 14. Diferencias potenciales + en moneda extranjera 15. Diferencias + de instrumentos financieros ---no devengadas: 16. Subvenciones de capital concedidas en el ejercicio 17. Ingresos por intereses diferidos obtenidos en el ejer. 18. Ingresos anticipados <i>* Partidas de otros ejercicios:</i> 19. Ingresos y beneficios de otros ejercicios 20. Efectos acumulados + cambios en criterios contables
<b>IV. TOTAL PARTIDAS - INTERMEDIAS</b> <b>BENEFICIO GLOBAL</b>	<b>IV. TOTAL PARTIDAS + INTERMEDIAS</b> <b>PÉRDIDA GLOBAL</b>

Como hemos expuesto en este modelo se mantiene la estructura básica del modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC español vigente en la actualidad, diferenciando el resultado de explotación, de los financieros y extraordinarios. Se han añadido algunas partidas que mejoran la calidad y el contenido de la información, se han eliminado otras que por afectar a otros ejercicios o ser cuentas compensadoras no consideramos oportuno reflejarlas como parte del resultado de un ejercicio diferente aún cuando se hayan conocido en éste. Y alguna que otra partida se ha modificado para atender a nuestro criterio básico de inclusión de partidas en la cuenta de pérdidas y ganancias siguiendo la tan repetida coherencia conceptual que inicialmente exponíamos como necesaria, sobre todo, para eliminar de la cuenta de pérdidas y ganancias la concepción de ser un simple “baile de números”.

Posteriormente, el resultado repartible del ejercicio junto con el saldo de las partidas intermedias de otros ejercicios se incluirán en la cuenta de resultado del ejercicio para incluirse en la memoria dentro de la propuesta de reparto de beneficios. El resto de las partidas intermedias (las no devengadas y las no realizadas) se recogerán en el patrimonio neto de la empresa dentro del balance bajo la rúbrica de “partidas del resultado global acumulado” y, de manera separada y desglosadas, se justificará su existencia. Posteriormente, cada ejercicio irán desapareciendo para formar parte del resultado repartible del ejercicio, una vez que se realicen o se devenguen.

Llegados a este punto debemos de articular en el balance una serie de epígrafes nuevos que agrupen el contenido de las partidas que cada ejercicio se acumulan dentro del resultado global de manera temporal para, una vez que se devenguen o se realicen, se incorporen al modelo de resultado repartible que hemos expuesto anteriormente. En primer lugar, y dado que nuestro modelo se justifica en la diferente utilidad informativa que tiene el resultado repartible y el resultado global se deberán especificar de manera independiente. Según el acuerdo de la JGA el primer tipo de resultado del ejercicio se repartirá entre autofinanciación y dividendos a los accionistas. El resultado global, por su parte, permanecerá en el balance de manera desagregada bajo la rúbrica de “resultado global acumulado” hasta que las partidas

intermedias que lo componen vayan ajustándose al resultado correspondiente según el momento en el que se produzca su devengo o realización. De este modo, se conseguirá conocer la cuantía de las subvenciones todavía no aplicadas al ejercicio porque no se ha cumplido su función financiera, la realización o no y en qué grado de las posibles alteraciones de los instrumentos financieros, ...

En general, son seis los grupos de apartados que deben referenciarse de manera independiente dentro del resultado global acumulado, bajo epígrafes del grupo 1 del PGC y son los siguientes:

- resultado potencial de las inversiones financieras a largo plazo
- diferencias potenciales en moneda extranjera
- resultado procedente de los instrumentos financieros
- subvenciones de capital concedidas
- resultados por intereses diferidos
- ajustes por periodificación

Todas estas partidas formarán parte del neto de la empresa, incluyéndose dentro de su patrimonio neto. Para realizar estas afirmaciones nos apoyamos en la Resolución de 20 de diciembre de 1996 del ICAC que aclara qué partidas deben incluirse dentro de los fondos propios y cuáles no, para calcular el patrimonio contable de la empresa a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil. Dentro de los fondos propios se consideran incluidos las subvenciones de capital y las diferencias potenciales positivas en moneda extranjera. Siguiendo esa adscripción conceptual hemos incluido otras partidas dentro del neto patrimonial que, desde nuestro punto de vista, adquieren mayor coherencia conceptual de este modo.

Empero surgen críticas en torno a la inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias expandida de partidas como las diferencias positivas en moneda extranjera o los resultados procedentes de los instrumentos financieros puesto que dependen más de alteraciones “caprichosas” del mercado de divisas o del mercado de derivados que en ninguna medida pueden ser controlados por la dirección de la empresa. Carecen de

valor predictivo, en principio. No obstante, consideramos que la empresa se encuentra inmersa en un entorno del que no puede desligarse y al igual que la producción se ve afectada por aspectos externos también incontrolables -como las modas- no se pueden esconder estas partidas pertenecientes al resultado global. No se pueden dejar de presentar en los estados financieros hechos económicos de la empresa por el simple hecho de no ser controlables por la administración de la entidad. Toda la generalidad de hechos económicos que afectan a la empresa deberían tener un reflejo en la contabilidad. Sin embargo, existen limitaciones como, por ejemplo, la dificultad de contabilizar el hecho de que el mejor empleado de una empresa deje su puesto (aunque con el paso del tiempo, por ejemplo, disminuyan las ventas). En este sentido, Pereira et al (1999, 151) señalan que *“estas limitaciones no significa que haya que rechazar la contabilidad como instrumento eficaz para el conocimiento de una empresa. Después de todo, la contabilidad proporciona un procedimiento para resumir una numerosa serie de acontecimientos complicados y heterogéneos en el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias (...)”*. Seguidamente añaden que *“esto es ya un notable éxito, aunque el resumen así conseguido no sea perfecto”*.

### **10.3.- COMPARACIÓN DEL NUEVO MODELO CON EL VIGENTE EN LA ACTUALIDAD. EJEMPLO**

El modelo propuesto se fundamenta en el existente en la actualidad en nuestro país. Sin “destruir” todo lo existente hemos intentado “adaptarlo” a las necesidades informativas actuales. Además, no se trata de un modelo cerrado porque puede ampliarse a cualquier tipo de partidas, siempre que vengan a añadir mayor contenido informativo a la cuenta de pérdidas y ganancias.

En el modelo propuesto hemos mantenido el sistema de partida doble existente. Consideramos necesario el mantenimiento de una homogeneidad en nuestros estados financieros, de ahí que hayamos utilizado la partida doble a pesar de relativizar y ampliar el principio de prudencia y permitir el principio del precio de mercado para determinados activos, como anteriormente hemos justificado. Por otra parte, además de mantener un criterio conceptual homogéneo para el tratamiento de todas las partidas, hemos añadido una serie de partidas que anteriormente no se incluían en nuestra cuenta de resultados tradicional. Se trata de las partidas intermedias que configuran el resultado global. Mediante un ejemplo, lo más completo posible, vamos a exponer sus principales ventajas e inconvenientes.

Uno de los inconvenientes de este modelo es intentar construirlo en función de la información existente en los informes anuales. Determinadas partidas que presentamos desagregadas o agregadas en nuestra propuesta no se encuentran recogidas en los modelos de resultados analizados. Salvando este handicap -que es importante porque, por ejemplo, no se recogen las diferencias positivas y negativas de los instrumentos financieros, siendo su contabilización uno de los motivos que alientan nuestro modelo- se expone un caso particular. Se trata del análisis de las cuentas de la empresa IBERDROLA, S.A. para los ejercicios 1996, 1997 y 1998.

CUENTAS IBERDROLA, S.A.							
DEBE	1998	1997	1996	HABER	1998	1997	1996
Aprovisionamientos	216653	325502	299314	Ventas netas	685322	797233	813573
Gasto personal	96692	96255	96633	Otros ingresos de explotación (*)	11556	10718	6535
Dotación amortización inmovilizado	95592	115660	114906				
Variación provisiones de tráfico	998	2202	1673				
Gastos capitalizados del inmovilizado (*)	9371	9264	10373				
Diferencias de fusión transferidas al ej.	-998	-43086	-55808	TOTAL HABER	696961	807951	820108
Periodificaciones real decreto 1538/87	0	46186	60694				
Otros gastos explotación	99340	85710	79521	Ingresos participación en capital	2007	9638	1520
TOTAL PARCIAL	517648	637693	607306	Ingresos de otros valores y créditos	260	468	764
Bº EXPLOTACIÓN	179313	170258	212802	Otros intereses e ingresos asimilados	3039	632	1146
Gastos financieros deudas emp grupo	4874	8749	9022				
Gastos financieros deudas emp asociadas	798	648	0	Diferencias positivas de cambio	2797	1355	2784
Gastos por otras deudas y asimilados	53976	55826	89691				
Otro gastos financieros	4462	6984	7577				
Gastos distribuir en varios ej. aplicado(*)	14	21	23340	TOTAL PARCIAL	8103	12093	6214
Gastos financieros capitalizados	1708	5008	5426	RDO. - FINANCIERO	58028	76924	145426
Diferencias negativas de cambio	299	11781	16584				
TOTAL PARCIAL	66131	89017	151640	Bº enajenación inm. no reintegrable	341	439	1508
RDO + FINANCIERO				Subvenciones capital aplicadas al ejerc	862	389	501
RDO. ORDINARIO	121285	93334	67376	Ingresos extraordinarios(*)	14572	3631	4185
Variación provisiones cartera control	1511	242	235				
Exceso provisiones R y G	83	0	0				
Pdas. procedentes inmovilizado	1994	1152	3021	TOTAL PARCIAL	15775	4459	6194
Gastos y pdas extraordinarias	5518	394	21841				
TOTAL PARCIAL	9106	1788	25097				
RDO.+ EXTRAORDINARIO	6669	2671		RDO. - EXTRAORDINARIO			18903
RDO ANTES DE IMPUESTOS	127954	96005	48473				
Impuesto sobre sociedades	44825	31390	35846				
<b>RESULTADO REPARTIBLE</b>	<b>83129</b>	<b>64615</b>	<b>12627</b>				

				Ganancias en inversiones financieras a l/p			
Pérdidas en inversiones financieras a l/p				Diferencias + productos financieros			
Diferencias - productos financieros				Subvenciones capital concedidas en ej.	240	5428	851
Gastos por intereses diferidos				Ingresos por intereses diferidos			
Ajustes por periodificación	680	723	837	Ajustes por periodificación	16379	43	-23
Gastos y pdas. de otros ejercicios	1375	471	1379	Ingresos y b° de otros ejercicios	316	402	508
Efectos acumulados - cambios contables	0	0	0	Efecto acumulado + cambios contables	0	0	0
SUBTOTAL	2055	1194	2216	SUBTOTAL	16935	5873	1336
RDO PARTIDAS INTERMEDIAS	14880	4679					880
<b>RESULTADO GLOBAL +</b>	<b>98009</b>	<b>69294</b>	<b>11747</b>	Variación Rdo. global /rdo. ejercicio	-6%	-26%	-87%
<b>RESULTADO + DEL EJ.</b>	<b>104339</b>	<b>93131</b>	<b>90034</b>	Variación Rdo repartible/rdo. ejercicio	-20%	-31%	-86%
				Variación Rdo global/rdo repartible	18%	7%	-7%



Otro inconveniente en la aplicación de nuestro modelo es que hay algunas partidas que no se encuentran claramente expuestas en las cuentas anuales de la empresa IBERDROLA, S.A. puesto que desconocemos, por ejemplo, la parte de ingresos y gastos que se originan en el ejercicio; en el balance solamente encontramos los saldos finales de cada ejercicio.

Como consecuencia de la aplicación de nuestra propuesta podemos analizar las diferencias entre el resultado del ejercicio expuesto en las cuentas anuales oficiales, y los saldos de los resultados repartibles y globales. En primer lugar, y como consecuencia del primer inconveniente anteriormente recogido, las partidas intermedias tienen un peso específico muy pequeño, lo que reduce representatividad al resultado global. Se podría pensar, en este caso, que se hace innecesario incorporar un nuevo modelo a la cuenta de resultados tradicional para recoger tan escasa diferencia. Sin embargo, justificamos esta insuficiencia por la falta de información derivada de los modelos tradicionales. Por ejemplo, las partidas procedentes de los instrumentos financieros no se recogen según los principios contables tradicionalmente aceptados en nuestro país. Será la aplicación menos restrictiva del principio de prudencia (criterio de realización más amplio) y la utilización discrecional del valor razonable o precio de mercado para los casos ya mencionados.

Debido a lo expuesto en el párrafo anterior las diferencias entre el resultado global y el repartible son escasamente reseñables si bien la comparación entre el resultado global y el repartible con el resultado neto del ejercicio recogido en las cuentas anuales de IBERDROLA S.A. sí es de destacar. Sin embargo, la diferencia más significativa se produce en el año 1996 cuando el resultado global en relación al resultado del ejercicio alcanza una variación negativa del 87 por ciento, cifra similar en relación al resultado repartible.

Como conclusión al modelo propuesto profundizaremos en la utilidad que los conceptos de resultado repartible y resultado global aportan a los usuarios de la información financiera, en general. En primer lugar, el resultado repartible es el fundamento de la fiscalidad de la empresa. Se trata de la base para calcular los

impuestos que la entidad tiene que satisfacer al gobierno. Es la cuantía generada en el ejercicio de que puede disponer la empresa. En segundo lugar, sirve de orientación para determinar la política de la empresa en relación a su autofinanciación o reparto de dividendos evitando el reparto de patrimonio empresarial y su posible descapitalización. Se consigue conocer también, en tercer lugar, la “potencialidad” o capacidad operativa de la empresa cuando, siguiendo a Pereira et al (1999, 41) “*se trata de medir (ajustando los fondos generados por las operaciones) un beneficio que responda a la definición de que ‘el beneficio es lo que uno se puede gastar (en reparto de dividendos, por ejemplo) sin empobrecerse’*”.

En cuanto a la utilidad del resultado global permite calcular, en primer lugar, las expectativas potenciales de la rentabilidad de la empresa en general. En función de los resultados globales generados por la empresa en el ejercicio se puede conocer su capacidad potencial futura, independientemente de que surjan alteraciones del mercado no controlables, como hemos justificado anteriormente. A la hora de calcular la rentabilidad sobre la inversión empresarial también nos sirve de fundamento el conocimiento del resultado global, pudiendo calcular tanto la tasa de retorno de los fondos de los accionistas y la del total del activo. Además, nos permite calcular el ratio bursátil de las ganancias o beneficio neto por acción que sirve para cuantificar la rentabilidad empresarial de cada parte alícuota del capital, además del ratio PER (cotización/beneficio por acción), acercándonos más a su concepción económica. Por otra parte, y ya que las partidas intermedias aún no están devengadas o realizadas sino que, en el caso de que se produzca su devengo o su realización, permite estimar los flujos de caja futuros de la empresa. En cuanto al ratio partidas intermedias/resultado global nos permite conocer la exposición al riesgo que tiene la empresa en función de sus divisas o cambios en el mercado. A mayor cuantía más exposición al riesgo tiene la empresa.

Con el paso del tiempo y una vez que se haya configurado y conceptualizado claramente el resultado global y las partidas intermedias podremos ampliar su utilidad. Se trata simplemente de una propuesta que adolece de ciertos “defectos técnicos” pero que, en un futuro no muy lejano, se verá perfeccionado.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

El **entorno** actual de las empresas alienta la exigencia de **cambios** en la presentación de la información financiera. Después de la caída de la bolsa americana en 1929 se tendió a restar importancia al balance para mejorar la cuenta de pérdidas y ganancias, ampliando su presentación en los estados financieros. Si existía alguna relación entre las cuentas anuales de las empresas y sus expectativas el saldo de la cuenta de resultados tenía que tener alguna justificación. Estudios posteriores demostraron una correlación entre los resultados pasados de las empresas y sus cotizaciones en los mercados financieros.

Sin embargo, en los años 70-80 se necesitaba otro cambio de orientación puesto que ya no existía una representación real del patrimonio. Los marcos conceptuales del FASB y del IASC defienden esta tendencia desde el enfoque de ingresos/gastos hacia el del balance mediante la definición de los elementos del resultados en función de las definiciones de activo y pasivo. En definitiva, la cuenta de resultados es una partida del balance pero con características propias porque proporciona información suficiente para conocer la marcha financiera de la empresa, explicando de manera dinámica la evolución de la empresa en el ejercicio. Ello le da a la cuenta de resultados según Pereira y otros (1999, 42) “*una personalidad contable propia*”.

La empresa es un ente dinámico que responde a las necesidades de la sociedad y, a su vez, obtiene un rendimiento. El entorno ha influenciado la actividad que desarrollan las empresas desde la antigüedad. Hoy en día el entorno de la empresa tiene como principal característica la rapidez con la que se suceden los cambios políticos, económicos, legales, tecnológicos, productivos, financieros, sociales... que afectan a toda unidad económica de producción sin excepciones.

*1ª ...CONCLUSIÓN: El sistema económico condiciona la evolución de la contabilidad como sistema de información ya que evoluciona al ritmo de las necesidades de sus usuarios. Hemos pasado de una información económico-financiera centrada en modelos tradicionales fiscalistas-patrimonialistas a un sistema contable regido por el PARADIGMA DE UTILIDAD. El desarrollo del sistema económico requiere unos estados financieros más avanzados orientados hacia el inversor, principal usuario de los datos contables en la actualidad porque es el principal financiador de las empresas.*

Además, el sistema económico actual se caracteriza por su gran dinamismo y globalidad. Ante esa globalización de la economía mundial se exigen objetivos globales tanto para las empresas como para los estados financieros. En la década de los noventa las necesidades informativas de una multitud de usuarios principales justifican la denominada **contabilidad global** (set global information), que plantea la necesidad de proporcionar una información coherente conceptualmente y útil, que justifique la representación real del contenido del balance y de la cuenta de resultados. Las tendencias parciales hacia el balance o hacia la cuenta de resultados no tiene justificación, principalmente debido a la mayor importancia de la armonización internacional.

El ámbito de las empresas se hace global y se necesita información global que no se encuentre mediatizada por legislaciones nacionales. De ahí que toda la contabilidad se encuentra en un proceso de mejora hacia esas orientaciones más generalistas y más completas que respondan a las necesidades informativas globales de los usuarios financieros externos.

Dentro del enfoque utilitarista de la contabilidad se concibe a ésta como un intermediario entre la empresa y los usuarios de la información, entre los que destacan los financiadores de la misma. Si las distancias entre la unidad de producción y su financiación son mayores y los cambios en el entorno son cada vez más rápidos, se necesita de cambiar la orientación de las bases contables tradicionales.

2ª... **CONCLUSIÓN:** *La contabilidad actual necesita de nuevos mecanismos para presentar la información económico-financiera de las empresas, para poder presentar la IMAGEN FIEL del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Se requiere de una REFORMULACIÓN de las bases contables tradicionales. De ahí la justificación de normas que modernizan los sistemas de presentación de la información contable.*

Por otra parte, el RESULTADO CONTABLE fue, es y será un indicador significativo de la marcha de cualquier negocio. A lo largo de la historia, la necesidad de su cálculo cada vez es más importante ya que de él dependen gran cantidad de decisiones no sólo para la dirección sino también para los acreedores, los trabajadores, analistas, inversores... Por ejemplo, en la actualidad, podrían ser a modo de ejemplo las siguientes:

**CUADRO 1**

INVERSORES	EMPLEADOS	ACREEDORES	DEUDORES	GOBIERNO	PÚBLICO EN GENERAL
-rentabilidades -riesgo inherente -vender, comprar o mantener sus participaciones -planificación de dividendos	-mantenimiento de sus puestos -aumentos de retribuciones -mantenimiento de jubilaciones o ayudas -seguridad psíquica/emocional del empleado -posibles inversiones -mejora condiciones laborales -implicaciones al concepto empresa, motivación	-si los préstamos serán devueltos -si se pagarán las deudas al vencimiento -continuidad en sus operaciones -seguridad en el funcionamiento de una empresa vinculada o dependiente	-continuidad de la empresa -fijación de políticas comerciales -planificación de estrategias -conocer si se mantendrán sus servicios	-conocer la distribución de los recursos -recaudación fiscal -fijar políticas fiscales -elaborar estadísticas -realización de obras sociales -posibilidades de inversión en el exterior, mejorando la balanza de pagos -realización de sus servicios u obras	-contribución al desarrollo nacional o local -empleo de población activa -prestaciones de servicios -decisiones de invertir o no en la empresa en cuestión -imagen/calidad -perspectivas de servicios sociales cubiertos -conocimiento de modelos empresariales

Fuente: elaboración propia.

Además, si el resultado contable está correlacionado con las cotizaciones de las empresas en los mercados financieros, la utilidad de éste sigue vigente. De hecho, cualquier actividad viene justificada por la consecución de unas metas, por la búsqueda de unos resultados... La actividad económica, en general, también aunque su importancia haya evolucionado en el tiempo.

3ª ...CONCLUSIÓN: El resultado contable sigue teniendo vigencia como elemento evaluador de cualquier empresa. Sin embargo, cada vez cede más relevancia a sus componentes y no al saldo final. No se trata de una cifra exacta y definitiva sino de un resumen del conjunto de entradas y salidas que vienen a reflejar la realidad dinámica de un negocio. La relatividad del resultado viene justificada por la consecución de una finalidad al realizar su análisis. No son tan importantes sus limitaciones como su utilidad.

A lo largo de la teoría contable hemos analizado la evolución del concepto contable de empresa –desde el enfoque propietario al enfoque de entidad–, que se encuentra condicionado por el desarrollo de los objetivos empresariales en cada momento de tiempo concreto. Entre todos ellos destaca el de la consecución de un beneficio o resultado positivo. Toda empresa necesita evaluar su gestión, de ahí que el cálculo del resultado sea necesario.

Sin embargo, la importancia de la determinación de beneficios ha variado en el tiempo. En el siguiente cuadro se justifica el desarrollo del mismo en función del entorno, de la entidad y del sistema contable:

CUADRO 2

ENTORNO	EMPRESA	CONTABILIDAD	RESULTADO
-Poca competencia -Estático -Gestión=propiedad	Conjunto de factores productivos temporales	Teneduría de libros. Importancia del balance.	Carece de importancia, el beneficio es total para el empresario-propietario.
-Amplitud del mercado -Más comercio, grandes "empresas" -Gestión≠propiedad	Nacimiento de la sociedad anónima como figura jurídica	Registro de datos, visión más amplia y genérica.	Se empiezan a desear conseguir beneficios para repartir a sus propietarios, que se diversifican más.
-Economía más global -Mercados de valores	Objetivo: producir más y más	Sistema de información útil para determinados usuarios.	Maximizar beneficios, lo que implica maximizar dividendos
-Entorno domina a la empresa -Cambios rápidos -Evolución de los sistemas de comunicación	Objetivos varios, entre ellos, responder a las necesidades de sus clientes, presentes y futuros.	Papel social de la contabilidad, útil a la sociedad en la prestación de servicios de todo tipo.	Cifra ajustable intentado equilibrar todos los intereses: dirección, trabajadores, analistas, inversores...

Fuente: Elaboración propia.

*4ª... CONCLUSIÓN: Sin embargo, y a pesar de su importancia, no existe ninguna definición genérica y ampliamente aceptada del resultado contable a lo largo de la teoría contable. Ha evolucionado desde el cálculo del resultado de explotación al cálculo del resultado todo-incluido en función de las necesidades de sus usuarios. Hoy en día se promueve un paso más en esta evolución hacia el cálculo del resultado global, totalmente patrimonialista.*

La importancia del resultado contable viene, como ya hemos señalado, condicionada por su utilidad. Y en función de ésta destaca más que su saldo sus componentes. La cuenta de pérdidas y ganancias se configura como un elemento de gran importancia, como un “vehículo canalizador” de todos los hechos que dinámicamente afectan a la empresa a lo largo de un período de tiempo. De este modo se conocen las causas, orígenes, justificación... del beneficio o la pérdida del ejercicio.

A través del origen y evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias podemos conocer su grado de importancia en el tiempo y justificar sus modificaciones como consecuencia de cambios en el entorno económico de las empresas. Analizando la teoría contable clásica conocemos cómo en las primeras normas contables se exponían como preceptos las prácticas de la época para, posteriormente, pasar a ser normativas, hasta llegar a la actualidad. Desde una mera contabilización de las entradas y salidas de caja se pasó al cálculo del resultado como diferencia de ingresos y gastos. En la actualidad la conceptualización del resultado se acerca a una visión patrimonialista del mismo. Se intenta que los principios y normas contables no alteren el resultado, para de este modo ser más comparable.

En España hasta este siglo no se requirió un formato específico de cuenta de resultados, aunque sí del balance. Tampoco era obligatorio presentar este documento en los informes financieros de las empresas puesto que los principales usuarios de la información financiera no lo requerían.



*5ª... CONCLUSIÓN: No es tan importante el saldo de la cuenta de resultados como la configuración de sus partidas. De ahí que sea más válido el estudio de la evolución y desarrollo de la cuenta de pérdidas y ganancias, como instrumento transmisor del resultado contable, como elemento obligatorio de los estados financieros de las empresas.*

Los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias también han variado su conceptualización a lo largo de la historia. Actualmente, los conceptos de ingresos y gastos, están más cercanos a hechos patrimoniales a incluir dentro del beneficio o pérdida del ejercicio.

Sin embargo, hay algunas partidas del resultado que actualmente no se recogen como ingresos y gastos tradicionales como, por ejemplo, las diferencias positivas de cambio, las pérdidas o ganancias en instrumentos financieros... Son hechos que afectan al patrimonio de la empresa pero que no se recogen dentro del concepto de rentabilidad total del ejercicio. Esta situación también existió anteriormente cuando determinadas normativas no recogían las partidas extraordinarias como elementos de la cuenta de resultados.

*6ª... CONCLUSIÓN: La evolución de los conceptos de ingresos y gastos van ampliando el contenido de la renta empresarial. Desde enfoques de caja a principios de siglo actualmente priman los ingresos y gastos como variaciones patrimoniales. El concepto de renta se globaliza.*

Sin embargo, la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias en los estados financieros de las empresas no es única. Existen diferentes formas de presentación justificadas por las dos corrientes o tendencias contables existentes en la actualidad: los países del área anglosajón y los del área continental. En los países del área continental (Francia, Alemania, España...) la cuenta de resultados se presenta mediante unos formatos específicos (estipulados por el Estado), lo que configura la importancia de la cuenta de pérdidas y ganancias frente al balance. Primeramente se

configuran los ingresos y los gastos y todo lo que no es ni ingreso ni gasto pasa al balance.

En los países anglosajones (Inglaterra, Estados Unidos, Holanda...) la presentación de la cuenta de resultados se regula mediante el establecimiento de unos requerimientos mínimos, dejando el formato a elección de las empresas. Será el mercado el que valore una mayor y mejor presentación de la información. Se pondera el balance frente a la cuenta de resultados.

En la actualidad, y debido a las presiones de las grandes empresas multinacionales, se ha llegado a la conclusión de que sí es necesaria la armonización contable internacional. El problema es conjugar ambas posturas.

Por otro lado, el desarrollo de los mercados financieros a nivel global promueve la inversión empresarial de multitud de inversores, que carecen de una vinculación directa y real con la empresa. La máxima del sistema económico capitalista se hace realidad en esas inversiones y el objetivo principal es la consecución de rentabilidades, independientemente de la configuración real de la empresa. Esta separación entre la realidad empresarial y sus propietarios potencia que en la situación actual de la economía y de las empresas se justifique la necesidad de que los estados financieros sean cada vez más fieles a la realidad empresarial.

*7ª... CONCLUSIÓN: La armonización contable internacional y la globalización de los mercados propicia la necesidad de nuevos modelos de presentación del resultado contable. A nivel mundial, los principales usuarios de la información financiera son los inversores, que requieren una visión global del beneficio empresarial de corte patrimonial.*

La globalización también ha puesto en evidencia la existencia de problemas a la hora de la comparabilidad de los resultados de empresas que compiten en los mismos mercados. Por ejemplo, la empresa alemana Daimler Benz obtuvo en 1993 unos beneficios según la normativa de su país de 614 millones de marcos mientras que

según los PCGA en USA obtuvo una pérdida de 1.839 millones de marcos alemanes. La empresa noruega Norsk Hydro consiguió en 1992 un resultado positivo de 167 millones de coronas noruegas según las normas contables y legales de su país de origen mientras que siguiendo las normas americanas su beneficio fue de 1.763 millones de coronas, más de diez veces el beneficio en Noruega.

Un inversor americano, a simple vista, (hay que tener en cuenta muchas otras variables) tendrá menos propensión a invertir en la empresa alemana que en la noruega. Este tipo de confusiones crea inconsistencias que se acrecientan en el caso europeo con la entrada del Euro. Se va a adoptar una unidad de cuenta común pero, sin embargo, subsisten diferencias entre los criterios contables aplicados a los estados financieros de las empresas europeas. La cotización de grandes empresas europeas en los mercados de valores norteamericanos ha puesto de relieve la necesidad de un lenguaje contable común aceptado a nivel internacional, que permita la necesaria comparabilidad de la información financiera.

*8ª... CONCLUSIÓN: La globalización de la economía requiere de un lenguaje contable común que ayude a la adopción de decisiones coherentes a nivel mundial. Las normas contables nacionales impiden la comparabilidad de los resultados contables.*

Además, se están produciendo nuevos hechos económicos que los modelos tradicionales de la contabilidad no recogen. Ante la existencia de mercados globales los riesgos empresariales se acrecientan. De ahí que a mediados de los años setenta (a raíz de la crisis de 1973) se crearan los denominados “nuevos instrumentos financieros”, dentro del complejo campo que ha venido a nombrarse como “ingeniería financiera”. Su desarrollo fue creciendo hasta generalizarse en nuestros días. Laínez Gadea (1998, 48) nos subraya su importancia señalando que “en 1993 una de cada veinte grandes empresas en Estados Unidos negociaba con instrumentos financieros”. Y aunque su importancia es relativa según las empresas, en 1993 la multinacional Intel obtuvo el 15 por ciento de su beneficio especulando sobre tipos de interés e instrumentos financieros. Pero también Procter & Glamble en 1994 perdió 157

millones de dólares (unos 23.500 millones de pesetas) por actuaciones con instrumentos financieros.

Dada la importancia de los instrumentos financieros y los derivados en el mercado, los usuarios de la información financiera requieren de mecanismos contables para reflejar su efecto en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero los fundamentos contables tradicionales no sirven; el criterio del coste de adquisición no es válido. El criterio de reconocimiento no es necesario ante la liquidez de los mercados de financieros.

*9ª.. CONCLUSIÓN: Además de los intentos de armonización contable es destacable el importante papel "revolucionario" de los instrumentos financieros sobre las bases de la contabilidad tradicional. Han puesto en evidencia las incongruencias e inconsistencias de ciertos criterios contables tradicionales, como son el de prudencia y el criterio de valoración al coste de adquisición.*

Los criterios contables tradicionales se enfocan hacia el reconocimiento de los hechos propios del ciclo productivo (dinero-mercaderías-dinero) de la empresa. La empresa tenía como fuente de generación de beneficios la realización de su ciclo de producción específico mediante la *utilización* de sus recursos disponibles. Sin embargo, en la actualidad también se pueden obtener mediante la *posesión* de ciertos recursos, en este caso particular, financieros. Al ampliarse el origen de la obtención de los beneficios empresariales se deben ampliar los fundamentos contables básicos. Para presentar estos hechos en los estados financieros los principios contables tradicionales son insuficientes.

Puesto que se hace necesaria una nueva orientación de los fundamentos de la contabilidad, el contenido informativo del resultado necesita readaptarse a las necesidades y cambios de los usuarios de la información financiera, como ha venido sucediendo a lo largo de la historia. Los principios contables sobre los que se asienta la formulación actual de la cuenta de pérdidas y ganancias se cuestionan.

10ª... **CONCLUSIÓN:** *En la actualidad, la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional es válida pero insuficiente para reflejar la imagen fiel de los resultados de las empresas en un entorno cada vez más dinámico y globalizado. Se justifica la existencia de nuevas tendencias de presentación del resultado contable, con el desarrollo de nuevos modelos complementarios a los tradicionales.*

Tanto la globalización como la existencia de nuevos hechos contables propician un cambio en la orientación de la contabilidad tradicional. Se requiere una información contable comparable y que además represente la verdadera imagen fiel de su situación financiera, económica y de los resultados.

El fin último de toda empresa es la generación de beneficios -sin eliminar su orientación de social de servicio, aumento de la calidad de vida, propuesta de nuevas mejoras...- de ahí que tenga un gran peso la correcta presentación del resultado del ejercicio. A lo largo de la historia se cumple la siguiente afirmación: *“a distintos propósitos, distintos conceptos de resultado contable”*. Es decir, que en función de la existencia de una u otra orientación de la información, según las necesidades de sus usuarios, concepto de beneficio o pérdida contable se debe modificar.

Los cambios se iniciaron en Inglaterra en 1992 con la aprobación del FRS 3 *“Reporting Financial Performance”*, que conllevaba la introducción del SORG o STRGL (Statement of Total Recognised Gains and Losses), un elemento más de los estados financieros. Se trató de evitar la subjetividad al decidir qué partidas se incluían y cuáles no dentro del resultado neto para calcular el PER. El SORG tiene el mismo nivel que el balance o la cuenta de resultados tradicional y agrupa aquellas partidas que suponiendo variaciones de neto ajenas a las de sus propietarios no se incluían en la cuenta de resultados tradicional.

El FRSB de Nueva Zelanda adoptó el FRS 3 dos años después mediante la norma FRS-2 *“Presentation of Financial Reports”*, que introducía un nuevo estado de rentabilidad denominado *“estado de movimientos en el neto”* (statement of movements in equity, SME). Este nuevo modelo viene a complementar la tradicional cuenta de

pérdidas y ganancias pero mediante la consideración de un estado de cambios en el neto, un elemento distinto al SORG, que incluye todas las variaciones de neto en sentido patrimonial, sin excepciones.

El IASC también intentó mejorar la presentación del resultado contable mediante la NIC 1' revisada "*Presentación de los estados financieros*" en 1997, siguiendo la tendencia del FRSB, mediante un "*estado de cambios en el neto*" (ECN), muy similar al SME. La justificación de la NIC 1' tiene su origen en la inconsistencia de ciertas normas internacionales que permitían que determinadas ganancias o pérdidas se llevaran directamente a reservas. Con el ECN se pretende reflejar el incremento o decremento sufrido por los activos netos de la empresa en el ejercicio.

El FASB se sumó a esta corriente también en 1997 mediante la aprobación del SFAS 130 "*Reporting Comprehensive Income*" creando un nuevo concepto de cuenta de resultados, bien ampliando la cuenta de resultados (cuenta de resultados expandida) o mediante la cuenta del resultado global (comprehensive income account), como complementaria a la tradicional. El concepto de resultado global ya estaba conceptualizado en 1989 por el SFASC 6. De este modo, se intenta poner fin a la práctica de llevar determinadas partidas del resultado global directamente al patrimonio neto del balance cuando, en realidad, forman parte de la rentabilidad de la empresa. Cada vez eran más cuantiosas las partidas que suponiendo cambios en el neto patrimonial se incluían directamente en reservas sin pasar por la cuenta de resultados, lo que dificultaba el análisis de la rentabilidad de los negocios. Además, si a ello le añadimos el deseo del FASB de lograr la contabilización de ciertas diferencias positivas y/o negativas procedente de los instrumentos financieros<sup>1</sup> en un estado de rentabilidad, evitando la volatilidad que su inclusión provocaría en la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado del resultado global encuentra su justificación.

---

11ª.. *CONCLUSIÓN: Todas las normas sobre nuevas formas de presentación del resultado contable en los estados financieros tienen en común que el concepto de resultado incluye toda la rentabilidad empresarial del ejercicio, ampliándolo. La cuenta de pérdidas y ganancias debe agrupar todas las variaciones netas producidas en el patrimonio durante el ejercicio exceptuando las de sus propietarios. Además, no “destruyen” los modelos tradicionales sino que los complementan.*

En ninguna de las normas recientemente emitidas se propone un cambio sustancial en relación con las prácticas existentes en la actualidad. Simplemente se trata de una reorganización de información a un bajo coste de implementación. En principio podría pensarse que se trata de un cambio de lugar de ciertas partidas sin más. Pero tiene muchas implicaciones ya que, a diferencia de otras normas, se trata de pronunciamientos que en su mayoría han tenido un origen ajeno a los organismos emisores de normas. Ello elimina la posible crítica al carácter teórico de la norma. Tanto los analistas/inversores en Inglaterra como los usuarios de la información financiera en Estados Unidos han sido los que han requerido a sus organismos emisores de normas la elaboración de esas reformas. De ahí, la importancia de una aparente reordenación sin más de la información.

Además, a diferencia de otras normas, se trata de pronunciamientos que van más allá de una simple presentación de datos puesto que afectan al fondo de los modelos contables, a sus marcos conceptuales, a las definiciones que constituyen el fundamento básico de los elementos que configuran la contabilidad como sistema útil de información. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, son muchos los interrogantes que estas normas provocan. Debido al profundo cambio que suscitan se requiere de estudios posteriores que desarrollen y concreten las pautas iniciadas con estas normativas.

Sin embargo, no se han puesto de acuerdo a la hora de presentar esas modificaciones de la cuenta de resultados ya que requieren distintos estados para

---

<sup>1</sup>Recordemos que el borrador del FASB sobre instrumentos financieros se aprobó el mismo día que el borrador sobre la presentación del estado del resultado global, y que fue la norma que más rápidamente

complementar la cuenta de pérdidas y ganancias, además de plantear diferentes situaciones para semejantes partidas a incluir en la renta empresarial. La forma de cómo distinguir las partidas recogidas en la cuenta de pérdidas y ganancias de aquellas presentadas fuera y la manera de cómo reciclar partidas recogidas fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias inicialmente pero que más tarde sí se incluyen son también dos diferencias significativas entre los modelos propuestos.

La principal diferencia de forma consiste en la existencia de tres modos de presentación de la rentabilidad en los estados financieros, fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, que son:

**CUADRO 3**

<b>ENFOQUES</b>	<b>NORMAS CONTABLES</b>
<i>Estado de cambios en el neto</i>	FRS-2 (SME), SFAS 130 (SCI), NIC 1 rev. (ECN)
<i>Segundo estado de resultados</i>	FRS 3 (STRGL), SFAS 130 (SCI), NIC 1 (STRGL)
<i>Cuenta de P y G expandida</i>	FAS 130 (SCI)

Fuente: elaboración propia.

El estudio especial número cuatro titulado “*Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions*” del G 4+1. y publicado en 1998, plantea nuevos interrogantes, una vez analizadas todas estas nuevas normas. Se llega a la conclusión de que el modelo más perfeccionado en la práctica era el propuesto por el borrador del SFAS 130, mediante la cuenta de pérdidas y ganancias expandida y el cálculo del PER global. Finalmente no se aprobó. El modelo americano se trata de una mezcla entre las normas del ASB (esto es, que el estado del ‘comprehensive income’= STRGL en el FRS 3) y las normas del FRSB (es decir, que el estado del ‘comprehensive income’= SME en el FRS-2 de Nueva Zelanda). En cambio, lo novedoso es que el SFAS 130 también permite presentar el resultado global como una expansión de la cuenta de pérdidas y ganancias más que en un estado separado o nuevo. Se trata de aprovechar los elementos de los estados financieros tradicionales “mejorándolos, no destruyéndolos”, siguiendo la máxima que justifica todo el estudio del informe Jenkins sobre mejora de la información presentada por las empresas para la toma de decisiones.

se ha aprobado en toda la historia de las SFAS americanas.



*12ª...CONCLUSIÓN: Todas las partidas que afecten a la rentabilidad de la empresa, que suponga variación neta del patrimonio empresarial, deben pasar inevitablemente por la cuenta de pérdidas y ganancias. En caso contrario, ésta disminuiría su utilidad además de dificultar a los usuarios de esta información de una cifra global de rentabilidad, necesaria para la adopción de decisiones.*

Empero, se tratan de intentos anglosajones que no han visto su reflejo en el área continental de la contabilidad. Estas divergencias cada vez tienen menos sentido cuando el entorno se va haciendo cada vez más global, los gustos de los consumidores más semejantes, las necesidades similares... como está sucediendo en Europa. Muchas empresas negocian en los mercados nacionales europeos con los mismos productos. Desde nuestro punto de vista consideramos que una reformulación de la cuenta de resultados es necesaria porque, además de reducir al máximo su “manipulación”, se necesita incluir los efectos sobre la rentabilidad empresarial de partidas como las generadas por los instrumentos financieros, uno de los artífices de esta “revolución contable” para algunos autores, como Laínez Gadea o Cea García.

*13ª... CONCLUSIÓN: La concepción de la contabilidad como sistema de información se altera como consecuencia de la globalización de los mercados. De ahí que se justifique una modificación del concepto del resultado del ejercicio. Se desvía la preocupación inicial de la doctrina desde la búsqueda del resultado real/resultado relativo hacia su presentación en las cuentas anuales como resultado global/resultado repartible.*

El modelo genérico sobre el que se asienta nuestro modelo particular para nuestro país se basa en un concepto amplio de resultado, que se constituye mediante la agregación de una serie de partidas al resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional;

Ingresos  
 - Gastos  
 =Resultado contable tradicional  
 ± ajustes patrimoniales o de neto  
 = RESULTADO GLOBAL  
 ± ajustes líquidos o de caja  
 =RESULTADO REPARTIBLE

No obstante, para desarrollar nuestra propuesta requerimos de un modelo particular de referencia, como es el caso del PGCE. Dentro de cada ámbito encontramos un enfoque diferente del elemento evaluador de la eficiencia empresarial. De ahí que tengamos que diferenciar entre el resultado fiscal, el resultado mercantil y el resultado contable, teniendo éste cada vez más independencia con relación a los otros dos restantes. En nuestro país las normas fiscales fueron las que iniciaron el proceso de planificación contable, de ahí que el resultado se calculara con fines fiscalizadores para la Hacienda Pública. Debido a la adaptación de nuestra normativa contable a la legislación comunitaria, este enfoque cada vez tiene más independencia. Pero puesto que los acreedores son los principales usuarios de la información financiera de nuestras empresas el resultado mercantil o repartible es el principal objetivo del cálculo del beneficio actualmente. Sin embargo esta corriente se está invirtiendo a favor del cálculo de un beneficio para informar de un resultado cada vez más económico, debido al desarrollo de los mercados de valores y a la importancia, cada vez mayor de los inversores como financiadores del proceso productivo y principales usuarios de la información económica del resultado.

En nuestro país, para adecuarnos a estas tendencias, se debe distanciar el reconocimiento de una partida de su realización, con un principio de prudencia menos conservador y evitando en todo caso la creación de reservas ocultas. En ocasiones también es posible y útil la aplicación del valor de mercado, como se propone para reconocer en las cuentas anuales los instrumentos financieros<sup>2</sup>. No se trata de una mera traslación de la normativa anglosajona a la continental sino de adecuarse a unas tendencias contables globales, en función de las exigencias de la globalidad de la economía actual.

---

<sup>2</sup>Su importancia contable se debe a que han puesto en evidencia las incongruencias e inconsistencias de ciertos criterios contables tradicionales, como son el de prudencia y el criterio de valoración al coste de adquisición. Antes la empresa obtenía su beneficio mediante la realización de su ciclo productivo, utilizando sus recursos disponibles. En la actualidad también se pueden obtener mediante la posesión de ciertos recursos financieros. Al ampliarse este campo de generación de resultados debe ampliarse necesariamente los fundamentos contables básicos.

14ª... *CONCLUSIÓN: El resultado fiscal y mercantil están dejando paso al cálculo de un beneficio que refleje mejor la realidad económica de la empresa. En nuestro país, el resultado contable debe primar sobre el fiscal y el mercantil y evolucionar hasta el cálculo del resultado global, sin olvidar el resultado repartible, siguiendo las nuevas tendencias de presentación del resultado a nivel internacional.*

Una vez analizado el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias español se llega a la conclusión de que el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias actual coincide con el saldo del beneficio repartible si éste es positivo, sin poner en duda la continuidad de la empresa. Se analizan también las partidas del debe y el haber y se concluye que algunas no son conceptualmente variaciones de neto propiamente dichas y otras partidas que sí lo son no se incluyen. De ahí que se realice una nueva formulación de la cuenta de pérdidas y ganancias para nuestro país, siguiendo la máxima establecida de coherencia conceptual.

15ª... *CONCLUSIÓN: Proponemos un modelo que mezcle la finalidad de la cuenta de pérdidas y ganancias como expresión tanto de la generación de riqueza como de la posibilidad de reparto del beneficio. De este modo, estaremos respondiendo a las necesidades de información tanto de los inversores como de los acreedores, respectivamente.*

En este sentido, el IASC (1997, 144) señala que la información del resultado contable en la actualidad tiene dos propósitos informativos principales:

A) usos valor información/decisiones de los inversores: cuyo propósito es calcular la habilidad de la empresa para generar caja y asimilables y la oportunidad y certeza de su generación; en relación con el mantenimiento de ganancias para mejorar su inversión. Su configuración sería en nuestra propuesta el **resultado global**.

B) usos contractuales contabilidad/propiedad: con la finalidad de calcular la efectividad de la rentabilidad para la dirección; esto es, un beneficio suficiente para repartir dividendos sin descapitalizar la empresa. Se trata de calcular el **resultado repartible** en nuestra propuesta.

En resumen las principales características que delimitan las diferencias entre nuestro modelo y las prácticas contables en el tiempo son las siguientes:

CUADRO 4

	Usuarios/ financiadores	Principal objetivo	Concepto beneficio	principios fundamentales	tipo de cálculo del resultado
CONTABILIDAD TRAICIONAL	acreedores	Continuidad empresarial	flujos	coste histórico, empresa en funcionamiento y prudencia, sobre todo	resultado repartible
CONTABILIDAD ACTUAL	inversores	Conseguir el máximo rendimiento, a toda costa	más patrimo- nialista	valor actual, correlación de ingresos y gastos y devengo	resultado globalizador
PROPUESTA PERSONAL	todos los usuarios	Mostrar la riqueza generada en el ejercicio	Patrimonial	Valor actual (en determinados casos, fiables) y correlación	resultado global

Fuente: elaboración propia.

De ahí que para adecuarnos a estas tendencias propongamos una ampliación del criterio de realización y la posible utilización del valor razonable; si bien Marín y Bernabé (1998, 219) destacan “*la necesidad de precaución en el uso de la información a precios de mercado y un gradual acercamiento a su implantación*”. En esta línea hemos encuadrado nuestras propuestas.

Centrándonos en el modelo propuesto, obviamente, el resultado global es más amplio que el resultado repartible, puesto que viene a incluir todas las variaciones netas del patrimonio empresarial producidas en el ejercicio exceptuando la de sus propietarios. Esto es:

$$\begin{aligned}
 & \text{Patrimonio inicial} \\
 & \pm \text{resultado global} \\
 & \pm \text{transacciones de propietarios} \\
 & = \text{Patrimonio final}
 \end{aligned}$$

Y, a su vez, el resultado global se subdivide como sigue:

$$\text{Resultado global} = \text{resultado repartible} \pm \text{partidas intermedias}$$

La principal diferenciación entre el resultado global y el resultado repartible son las partidas intermedias. Si éstas no existen toda variación neta del patrimonio exceptuando las de sus propietarios coincidirá con la cuantía generada en el ejercicio que puede repartirse. Las partidas intermedias pueden ser de tres tipos, según que incumplan alguno de los tres principios fundamentales para que una partida de ingreso/ganancia y gasto/pérdida pueda ser repartible; esto es, que esté devengada, correlacionada o realizada, teniendo en cuenta la única excepción de ciertas provisiones de gastos que vienen a asegurar el capital de la empresa.

*16ª... CONCLUSIÓN: Una realidad empresarial global requiere de un enfoque global para representarla contablemente. De ahí surge el concepto de resultado global que hemos definido como la riqueza total generada por la empresa en un ejercicio económico agrupando el esfuerzo que durante ese período ha realizado la empresa en funcionamiento. Y representa la potencialidad futura de la empresa.*

La principal cuestión que delimita la separación entre uno y otro resultado es la distinción entre el reconocimiento y la realización de partidas. En muchos países estos dos criterios se encuentran íntimamente ligados (como en el caso de nuestro país), mientras que en otros existen una gran separación (como es el caso de los países del área anglosajona). Nuestra propuesta tiende a globalizar estas dos tendencias, presentando las partidas en los estados financieros cuando se produzcan, con independencia de su grado de realización. Además, permite constituirse en un buen mecanismo para reconocer la contabilización de los instrumentos financieros al valor de mercado.

Los principales fundamentos sobre los que asienta nuestro modelo podrían ser los siguientes:

a) Se trata de evitar la existencia de volatilidad en los resultados de las empresas, mediante la inclusión de partidas que no pueden repartirse dentro del resultado. Hay autores que creen que es positivo incluirlas en el resultado contable del ejercicio separadamente del resto de los márgenes actuales: explotación, financiero,

extraordinario y de productos financieros. Sin embargo, se seguirían manteniendo ciertas inconsistencias contables como la inclusión de ciertas partidas que producen variaciones de neto dentro del balance.

b) Nuestra propuesta es viable conceptualmente ya que permite reconocer en el balance solamente los bienes, derechos y obligaciones de la empresa, y en el resultado repartible aquella parte de beneficio o pérdida generada en el ejercicio que evitaría la descapitalización si se repartiese o que aún falta para que la empresa mantenga, al menos, su capacidad operativa mínima. Además, se evita la volatilidad del resultado al no incluir en él directamente partidas aún no devengadas o aún no realizadas. Se separa, además, la posible mezcla de resultados por criterios valorativos diferentes (contabilidad tradicional/precio adquisición y contabilidad moderna/valor de mercado) que se produciría en el caso anterior.

c) La alteración de los principios de prudencia y del precio de adquisición plantean dudas sobre su posible aplicabilidad práctica aunque la aplicación del principio de imagen fiel lo permite en nuestro país. Sin embargo, consideramos que nuevos hechos económicos provocan nuevos planteamientos contables. No se pueden mantener inalterables puesto que la contabilidad refleja una realidad empresarial cada vez más dinámica y cambiante. Los cambios, además, se suceden de una manera vertiginosa.

*17ª... CONCLUSIÓN: En nuestro país se plantea el siguiente cambio:*

*\* Contabilidad tradicional: la cuenta de pérdidas y ganancias se configura como sigue: ingresos - gastos = resultado del ejercicio (más cercano al resultado repartible).*

*\* Nueva propuesta: nueva cuenta de pérdidas y ganancias:  $\pm$  todas las variaciones de la riqueza en el ejercicio = beneficio global = resultado repartible  $\pm$  partidas intermedias*

La propuesta de modelo de cuenta de pérdidas y ganancias expandida para nuestro país, siguiendo el formato oficial del PGC, sería el siguiente:

**MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS****EXPANDIDA**

Variaciones negativas del neto patrimonial	Variaciones positivas del neto patrimonial
1. Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías.... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles.... c) Otros gastos externos... 2. Variación de existencias de productos..... 3. Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares.... b) Cargas sociales..... 4. Amortizaciones del ejercicio..... a) Dotaciones a la amortización..... b) Subvenciones de capital traspasadas al ejercicio.... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico: a) de existencias..... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 6. Otros gastos de explotación..... a) Servicios exteriores.... b) Tributos.... c) Otros gastos de gestión corriente.... d) Dotación al fondo de reversión..... 7. Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Otros ingresos de explotación.... a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones
<b>I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b> 8. Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado... 9. Variación de provisiones de inversiones financieras a corto plazo. 10. Variación por provisiones de diferencias negativas de cambio..... a) Provisión de diferencias negativas b) Pérdidas por diferencias negativas de cambio 11. Pérdidas realizadas procedentes de instrumentos financieros	<b>I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b> 3 Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 4. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 5. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras.... 6. Beneficios por diferencias positivas de cambio..... 7. Beneficio realizado procedente instrumentos financieros
<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS</b> 12. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 13. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 14. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 15. Gastos extraordinarios..... <b>III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS</b> 16. Impuesto sobre sociedades....	<b>II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b> 8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 10. Ingresos extraordinarios..... <b>III. RESULTADO EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS</b>

A) RESULTADO REPARTIBLE (BENEFICIO REPARTIBLE)	B) RESULTADO REPARTIBLE (DEFECTO)
<p><i>*Partidas del ejercicio:</i>            ---- no realizadas:            17. Pérdidas potenciales en inversiones financieras a largo plazo            18. Diferencias - de instrumentos financieros            ----no devengadas:            19. Gastos por intereses diferidos de valores negociables generados en el ejercicio            20. Gastos por intereses diferidos generados en el ejercicio            21. Gastos anticipados  <i>*Partidas de otros ejercicios:</i>            22. Gastos y pérdidas de otros ejercicios            23. Efectos acumulados - de cambios en criterios contables</p>	<p><i>*Partidas del ejercicio:</i>            ----no realizadas:            13. Beneficios potenciales en inversiones financieras a largo plazo            14. Diferencias potenciales + en moneda extranjera            15. Diferencias + de instrumentos financieros            ----no devengadas:            16. Subvenciones de capital concedidas en el ejercicio            17. Ingresos por intereses diferidos obtenidos en el ejercicio            18. Ingresos anticipados  <i>* Partidas de otros ejercicios:</i>            19. Ingresos y beneficios de otros ejercicios            20. Efectos acumulados + de cambios en criterios contables</p>
C) SALDO TOTAL DE LAS PARTIDAS INTERMEDIAS	D) SALDO TOTAL DE LAS PARTIDAS INTERMEDIAS
<b>BENEFICIO GLOBAL DEL EJERCICIO (A+C)</b>	<b>PÉRDIDA GLOBAL DEL EJERCICIO (B+D)</b>

Analizando la **utilidad** que esta diferenciación puede tener:

1º. En primer lugar, en el modelo propuesto se consigue diferenciar entre las dos finalidades esenciales de la medida del resultado empresarial: qué cuantía puede repartirse y qué riqueza es generada por la empresa en el ejercicio. Se trata de compaginar ambos fines, que añadirán coherencia conceptual a las cuentas anuales y además permitirá poder contabilizar ciertas partidas que anteriormente no se incluían dentro del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias.

2º. Pero además de las ventajas de la operatoria contable, el resultado repartible permite reconocer aquella parte del resultado global que devengado/correlacionado/realizado puede repartirse a autofinanciación y/o dividendos sin que se produzca la descapitalización de la empresa.

3º. Por último, el resultado global tiene un cierto valor predictivo ya que “*es una anticipación para cambios futuros en el estado de resultados*”, siguiendo a Gabás Trigo (1991, 162). No es total puesto que va a depender de las cotizaciones de las inversiones financieras, de los tipos de cambio, ... pero sí que proporciona una idea aproximada del potencial futuro de la empresa. Si las actividades que se han generado en el ejercicio pero aún no se han devengado o no se han realizado se llevan a efecto tendrá más valor de predicción que en caso contrario. Pero, la incertidumbre es una característica propia del entorno en el que se desenvuelven las empresas y hay que tener en cuenta.



En resumen, todo lo expuesto se engloba dentro de las nuevas tendencias armonizadoras existentes a nivel global en relación a la contabilidad financiera. Todavía al cerrar este estudio quedan “muchos cabos sueltos” en relación a los nuevos instrumentos financieros, sobre todo, y desconocemos que pasará en un futuro. Muchas incertidumbres e interrogantes se plantean en torno al resultado contable y su presentación en los estados financieros externos, sin embargo, los intentos de cambio ya son, por sí mismos, destacables y objeto de estudios posteriores. Si este estudio ha servido para abrir nuevos interrogantes y campos de análisis nuevos se habrá cumplido el objetivo final de nuestra tesis: analizar el entorno de la empresa actual y plantear cuestiones sobre cómo conseguir reflejar la imagen fiel de esa realidad en la contabilidad.



## BIBLIOGRAFÍA

-A-

ACCOUNTANCY INTERNATIONAL (1992): "FRS 3 will be 'confusing'" en las news de "Accountancy International" December. Pág. 12.

ACCOUNTING STANDARD BOARD (1991): "The Structure of Financial Statements -Reporting of Financial Performance". Financial Reporting Exposure Draft No. 1 (FRED 1). En la revista "Accountancy". January. Págs. 86-97.

ASB (1992): "Reporting Financial Performance". Financial Reporting Standard No. 3 (FRS 3). De la revista "Accountancy". December. Págs. 135-147.

ASB (1995): "Presentation of Financial Information". Statement of Principles. Borrador del marco conceptual de UK. Tomado del libro recopilatorio "Accounting Standards 1995/1996", United Kingdom: ICAEW, Accountancy Books.

ASB (1996): "Accounting Standards 1995/1996", United Kingdom: ICAEW, Accountancy Books.

ASB (1998): "Derivatives and Other Financial Instruments: disclosures". Financial Reporting Standard No. 13 (FRS 13). Apud revista "Accountancy International". November. Págs.124-141.

ADRADOS SASTRE, C; CAMPO MORENO, P.; HERRADOR ALCAIDE, T.C. y SEGOVIA SAN JUAN, A.I.(1999): "Una propuesta para el reconocimiento contable de las diferencias de cambio en moneda extranjera en créditos y débitos". Tomado de la publicación de las ponencias y comunicaciones de la I Jornada de Contabilidad Financiera "Hacia una nueva normalización contable en España". UNED. Málaga: ASEPUC. Págs. 97-110.

ALBI IBAÑEZ, E. y GARCÍA ARIZNAVARRETA, J.L. (1994): "Sistema fiscal español", Edición 1994/1995. Barcelona: Ariel.

ALCARRIA JAIME, J. (1996): "Instrumentos derivados: un análisis de la información presentada por la empresa española". Apud revista "Partida Doble", n° 68. Junio. Págs. 5-13.

ALOI, F. (1979): "Contabilidad para la inflación". Barcelona: Editorial Alba.

ALONSO CARRILLO, I. (1996): "Tratamiento contable del impuesto sobre beneficios". Madrid: ICAC.

ALONSO CARRILLO, I. y NUÑEZ CHICHARRO, M y SANCHEZ ARAGUE, JA.(1997): "Propuesta de revisión de la cuenta de resultados para su presentación en el Registro Mercantil". Apud "Partida Doble" n° 83.

ALVAREZ LÓPEZ, J.Mª C.(1995): "La determinación del resultado en las empresas constructoras. El caso español" Tesis doctoral. Universidad de Jaén.

ALVAREZ LÓPEZ, J. M<sup>a</sup>.C. (1997): "Análisis sistemático de los principios contables más influyentes en la determinación de los resultados empresariales". Tomado de la revista "Técnica Contable" n° 577. Enero. Madrid. Pág. 1-24.

ÁLVAREZ MELCÓN, S. (1983): "El principio contable de la imagen fiel. Una introducción", en el libro-homenaje a Carlos Cubillo Valverde Fiscalidad y Contabilidad Empresarial. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

AMAT SALAS, O. y BLAKE, J.D. (1995): "La contabilidad creativa: naturaleza y motivaciones". Tomado de la revista "Técnica Contable" n° 562. Octubre. Pág 653-660.

AMAT, O. y BLAKE, J. (1996): "Contabilidad creativa". Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.

AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS (1931) "Accounting Terminology".Special Bulletins

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1936): "A Tentative Statement of Accounting Principles Affecting Corporate Reports". En "The Accounting Review" n° 11. Págs. 187-191.

AAA (1941): "Accounting Principles Underlying Corporate Financial Statements". En "The Accounting Review". N° 2. Págs. 133-139.

AAA (1948): "Accounting Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements". Revisión del AAA (1936). Sarasota: AAA

AAA (1957): "Accounting and reporting standards for Corporate Financial Statements". Sarasota: AAA.

AAA (1966): "A Statement of Basic Accounting Theory" (ASOBAT). EEUU: AAA.

AAA (1977): "Statement of Accounting Theory and Theory Acceptance" (SATTA) Florida: AAA

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA): ATB No. 1 "Revisions and Resums" en Grady (1997).

AICPA(1966): "Reporting the results of operations". Accounting Principles Board Opinion n° 9. N.Y.

AICPA (1973): "Reporting the results of operations". Accounting Principles Board Opinion n° 30, en "FASB: Original Pronouncements Accounting Standards, as of June 1, 1992" (Volume II).

AICPA (1973): “Objetives of Financial Statements”. Informe Trueblood. USA: AICPA.

AICPA (1974): “The Basic concepts and accounting principles underlying financial statements of business enterprises”. Accounting Principles Board (APB) Statement No. 4; tomado de “FASB: Original Pronouncements Accounting Standards, as of june 1, 1992” (Volume II). 1992-401 Merritt-7, P.O. Box 5116. Norwalk (Connecticut).

AMEZQUETA ZUNZARRREN, J.M. (1995): “La segmentación de la cuenta de pérdidas y ganancias”. Apud “Actualidad Financiera” 1995-1. Págs. 679-691.

AMONDORAIN, J; SAITUA, A. y ZUBIAURRE, M.A. (1999): “Reflexiones en torno al concepto de patrimonio contable” artículo extraído de la I Jornada de Contabilidad Financiera “Hacia una nueva normalización contable”. Ponencias y Comunicaciones. Vol. I. UNED. Enero. Málaga: ASEPUC.

ANGIL (1973): “El Plan General Contable Español”. Madrid: Angil.

ANTOLÍNEZ COLLET, S. (1983): “Medida y control de la rentabilidad interna”, 2ª edición. Madrid: IPC Ministerio de Economía y Hacienda.

ARCHER, S. (1997): “The ASB’ Exposure Draft Statement of Principles: A Comment” en “Accounting and Business Research”. Vol. 27, nº 3. Págs. 229-241.

ARIAS ALVAREZ, A.Mª. (1997): “Aplicación del valor de mercado frente al coste histórico en el reflejo contable de las inversiones financieras”. En el IX Congreso AECA: “La Unión Europea, un reto para las empresas y los profesionales españoles”. Salamanca 25, 26 y 27 de septiembre. Tomo I. Salamanca: AECA. Págs. 169-190.

ARTHUR ANDERSEN (1997): “GAAP Analysis 1997 Edition”. USA: Arthur Andersen.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1988): “El objetivo eficiencia en la empresa”. Documento nº 1 de Principios de Organización y Sistemas. Madrid: AECA.

\_\_\_\_\_  
AECA (1992a): “Criterios de medición de la rentabilidad, productividad y eficiencia de las entidades bancarias”, Documento nº 5 de Principios de Organización y Sistemas. Madrid: AECA.

\_\_\_\_\_  
AECA (1992b): “El marco de la contabilidad de gestión” Documento nº 1 de gestión. Madrid: AECA.

\_\_\_\_\_  
AECA (1995): “Principios contables para los ingresos” Documento nº 13. Madrid: AECA.

---

AECA (1996): "Principios contables para los gastos". Documento nº 17. Madrid: AECA.

---

AECA (1997a): "La contabilidad de gestión en las entidades públicas". Propuesta de Documento nº15 de Contabilidad de Gestión, Madrid: AECA

---

AECA (1997b): "Indicadores de gestión para las entidades públicas". Propuesta de Documento nº16 de Contabilidad de Gestión, Madrid: AECA

---

AECA (1997c): "Futuros y opciones sobre existencias". Documento sobre instrumentos financieros nº 19. Madrid: AECA.

ARIAS ALVAREZ, A. M<sup>a</sup>. (1997): "Aplicación del valor de mercado frente al coste histórico en el reflejo contable de las inversiones financieras". Apud IX Congreso AECA: "La Unión Europea, un reto para las empresas y los profesionales españoles". Tomo I. Salamanca: AECA. Págs. 169-190.

ARNETT, H.E. (1963): "Recognition as a function of measurement the realization concept". Tomado de "Accounting Review". October. 733-744.

- B -

BALBOA CHICA, P.M. (1996): "Análisis del resultado diferenciado en un modelo contable trialista". Tesis Doctoral.

BALL, R. y BROWN, P. (1968): "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers" en "Journal of Accountign Research". Autumn. Pag.s 159-178.

BARTH, M.E. y LANDSMAN, W.R. (1995): "Fundamental Issues Related to Using Fair Value Accounting for Financial Reporting". De la revista "Accounting Horizons". Vol. 9. N<sup>o</sup>4. December. Págs. 97-107.

---

BEALY, B. Y DAVEY, H. (1997): "Comprehensive Income" en "Chartered Accountants Journal". April. Págs. 31-33.

---

BELKAOUI, A.R. (1993): "Accounting Theory". Third Edition. Cambridge: Academic Press.

BERESFORD, D.R.; JOHNSON, L.T. y REITHER, C.L. (1996): "Is a Second Income Statement Needed?" de la revista "Journal of Accountancy". april. Pág. 69-73.

BERNABEU SANCHEZ, M.D. (1983): "Contabilidad de inflación. La información contable". Madrid: IPC, Ministerio de Economía y Hacienda.

BERNABEU SANCHEZ, M.D. y NORVERTO LABORDA, M.C. (1996): "Algunas consideraciones en torno al principio de entidad". Comunicación del "VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad". Barcelona, 5 a 8 de junio". Barcelona: ASEPUC.

BERNHEIM, Y. (1998): "Les mesures de la performance des entreprises". Extraído de "Revue Française de Comptabilité". n° 298. Págs. 67-72.

BERNSTEIN, L.A. (1970): "Reporting the Result of Operations. A reassessment of APB Opinion N° 9". Apud "The Journal of Accountancy". July. Págs.57-61.

BLANCO IBARRA, F. (1990): "Contabilidad de costes para la toma de decisiones en el marco de la contabilidad ...". Madrid: AECA.

BORRÁS PAMIES, F. (1992): "Nuevos instrumentos financieros: su reflejo en las cuentas anuales". Tesis doctoral. Universidad de Barcelona.

BRACKNEY, K.S. (1997): "SFAS 130: Flexibility in Reporting Comprehensive Income" en la revista "Corporate Controller". Noviembre/diciembre. Págs. 17-24.

BRAUCHLE, G.J. y REITHER, C.L. (1997): "Reporting comprehensive income", tomado de la revista "The CPA Journal", october. Pág 42-46.

BROTO RUBIO, J. y CÓNDOR LÓPEZ, V. (1989): "El principio de prudencia versus principio de correlación de ingresos y gastos". Tomado de Cea García, J.L. (coord.): "Lecturas sobre principios contables". Recopilación de trabajos de varios autores. Monografía 13. Madrid: AECA.

BROTO RUBIO, J. (1992): "La actualización de balances, garantía contable para el mantenimiento del capital". De la revista "Técnica Contable" n° 518 Febrero. Págs.73-82.

BUCKLEY, J.W.; BUCKLEY, M.H. y PLANK, T.M. (1980): "SEC Accounting". USA: John Wiley & Sons, Inc.

BUENO CAMPOS, E. (1983): "Medida de la eficiencia de la empresa según la contabilidad analítica" tomado del libro Fiscalidad y Contabilidad Empresarial Homenaje a Carlos Cubillo Valverde. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. Págs. 115-125.

BUENO CAMPOS, E.; LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. y PIZARRO MONTERO, T. (1975): "Normativa legal de la contabilidad en España". Madrid: Temis.

- C -

CALLAO, S. y LAÍNEZ GADEA, J.A. (1997): "Impacto de la diversidad contable en el análisis económico y financiero de la empresa". X Congreso AECA. Salamanca.



CALLAO GASTON, S.; GASCA GALÁN, M. y JARNE JARNE, J.I. (1997): “Dilemas en la armonización contable internacional: nivel de éxito conseguido”. En “Actualidad Financiera”. Marzo. Págs. 17-31.

CAMACHO MIÑANO, J.M<sup>a</sup>.M y OREJANA ARRIBAS, A.I. (1995): “La contabilidad como sistema de información: el depósito de cuentas. Estudio sobre la publicidad efectiva del Registro Mercantil en el marco de la adaptación de la legislación española a las Directivas Comunitarias”. Trabajo de investigación financiado por el Colegio Universitario de Segovia y Caja de Segovia.

CAÑIBANO CALVO, L. (1990): “Análisis contable de la circulación económica”. Madrid: Pirámide.

CAÑIBANO CALVO, L.; TÚA PEREDA, J. Y LÓPEZ COMBARROS, J.L.(1985): "Naturaleza y filosofía de los principios contables". Ponencia de AECA en el VII Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas, celebrado en Vigo (marzo de 1985). Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 47. Mayo agosto. Págs. 55-127.

CARBAJO VASCO, D. (1995): “Algunas reflexiones sobre la incidencia de la inflación en el resultado contable y en el impuesto sobre sociedades”. Tomado de la revista Partida Doble nº 56. Mayo. Madrid. Págs. 74-79.

CARMONA MORENO, S. (1983): “Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos”. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.

CARENYS FUSTER, J. y VALLS ROIG, A. (1996): “Caso Banesto: algunas reflexiones”. Artículo perteneciente al Dossier: Todo sobre la contabilidad creativa de la revista “Harvard-Deusto. Finanzas & Contabilidad”. Nº 10. Págs. 33-37.

CARMONA, S. y CARRASCO, F. (1994): “Estados contables”. Madrid: McGrawHill.

CARRASCO DIAZ, D. (1984): “El resultado de la empresa: justificación económica e interpretación contable”. Artículo de la Revista Técnica Contable. Año XXXVI. nº 424. Abril. Madrid. Págs. 133-156.

CARSBERG, J. (1998): Prólogo del Secretario General del IASC en Epstein y Mirza (1998).

CASANOVAS PARELLA, I.(1976): “Representación contable de flujos económicos y financieros”. Barcelona: Hispano Europea.

CEA GARCÍA, J.L. (1986a): “Revisión crítica de las principales propuestas normativas de ajuste de las cifras contables nominalistas en ambiente inflacionista” artículo tomado del libro “II Congreso de AECA. Ponencias y comunicaciones. Tenerife”. Madrid. Instituto de Planificación Contable.

CEA GARCÍA, J.L. (1986b): “Las cuentas anuales en la Comunidad Económica Europea”. Monografía 1. Madrid: AECA.

CEA GARCÍA, J.L. (1989)(Coordinador): “Lecturas sobre principios contables”. Monografía 13. Madrid: AECA.

CEA GARCÍA, J.L. (1990a): “Las cuentas anuales y la imagen fiel”. Tomado de la revista Partida Doble n.º 4. Madrid. Págs. 24-31.

CEA GARCÍA, J.L. (1990b): “Revisión panorámica de las cuentas anuales en el Plan General Contable Español de 1990”. Tomado de la “Revista Española de Financiación y Contabilidad” n.º 63. Págs. 401-423.

CEA GARCÍA, J.L. (1992): “Las cuentas de resultados: entre las arrugas de la crisis y la cosmética contable”. Revista Economistas. Memoria año 1992 Un Balance. Madrid. Págs. 450-456.

CEA GARCÍA, J.L. (1993): “El principio de devengo en el Plan General de Contabilidad de 1990. Una lectura progresista en favor de la imagen fiel”. Madrid: ICAC.

CEA GARCÍA, J.L. (1994): “El resultado contable periódico: análisis crítico de la medición el excedente económico empresarial”. Monografía n.º 22. Madrid: AECA.

CEA GARCÍA, J.L. (1996): “Contabilidad de los nuevos instrumentos financieros y reformulación de los criterios contables clásicos de los instrumentos financieros tradicionales”. En el libro de varios autores “Contabilidad Financiera. Homenaje al profesor Saez Torrecilla”. Tomo 1. Madrid: ICAC. Págs. 159-180.

CHAMBERS, R.J. (1973): “Accounting Principles or Accounting Policies” en “The Journal of Accountancy”. May. Págs. 48-53.

CHENG, C.S.A; CHEUNG, K. Y GOPALAKRISNAN, V. (1993): “On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns” de la publicación “Accounting and Business Research”. Vol 23. N.º 91. Págs. 195-203.

CIBERT, A. (1986): “Cómo interpretar los resultados contables”. Traducido de la obra “Les résultats comptables( comment les calculer? comment les interpréter?) Bilbao: Deusto.

CODIGO DE COMERCIO (1885)

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (1998): “Informe de mercado de la Bolsa de Madrid”. CNMV: Madrid.

COMITÉ DE CONTACTO SOBRE DIRECTIVAS DE CUENTAS (1996): “Análisis de la conformidad entre Normas Internacionales de Contabilidad y las Directivas Comunitarias sobre cuentas”. Documento XV/7003/96rev.2.Del. en “BOICAC” n° 33. Págs. 144-157.

COMITÉ DE CONTACTO SOBRE DIRECTIVAS DE CUENTAS (1997): “Comunicación interpretativa sobre determinados artículos de la cuarta y la séptima Directivas del Consejo relativas a las cuentas”. Documento XV/7009/97ESDel. en el “BOICAC” n° 33. Págs. 162-171.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. CUARTA DIRECTIVA RELATIVA LAS CUENTAS ANUALES. 25 de julio de 1978.

CÓNDOR LÓPEZ, V. (1990): “Los criterios de reconocimiento y presentación de ingresos en el nuevo plan general de contabilidad”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XIX, n° 64. Julio-septiembre. Madrid. Pág. 687-715

COPE, A.T.; JOHNSON, L.T. y REITHER, C.L. (1996): “The Call for Reporting Comprehensive Income” tomado de la revista “Financial Analysts Journal” vol 52 may/april. Pág. 7-12.

CORBIN, D.A. (1962): “The Revolution in Accounting”, de la revista “The Accounting Review” octubre Pag. 626-635.

CORONA ROMERO, E. Y URÍAS VALIENTE, J.(1999): “1ª Ponencia: Notas sobre una posible revisión del Plan General de Contabilidad” en I Jornada de Contabilidad Financiera “Hacia una nueva normalización contable en España”. UNED. Málaga: ASEPUC. Págs. 11-96.

CORTÈS FLEIXAS, J.L. (1999): “Contabilidad de opciones y futuros: criterios existentes y problemas que plantean”. Apud “Partida Doble”, n° 99. Abril. Págs. 34-55.

COSTA TODA, A. (1994): “La regulación contable de los nuevos instrumentos financieros en el panorama internacional. La situación actual”. Apud en la “Revista Española de Financiación y Contabilidad”. N° 80. Págs. 733-759.

CPA JOURNAL (1997): “FASB holds on Proposals for Derivate Accounting And Comprehensive Income”. “CPA Journal”. January. Págs. 12.

CREED, D. (1999): “Reporting financial instruments -a middle way?. There is a way to account for all financial instruments that won't alienate anyone” en la revista “Accountancy International” January. Pág. 74

CUADRADO EBRERO, A. y VALMAYOR, M.L. (1998): “Metodología de la investigación contable”. Madrid: McGrawHill.

CUBILLO RODRÍGUEZ, CARLOS y CUBILLO RODRÍGUEZ, CARMEN (1997): “Contabilidad, humanismo y civilización en la obra de Carlos Cubillo Valverde”, tomado de la obra “Estudios de contabilidad y auditoría. En homenaje a Don Carlos Cubillo Valverde”, Madrid: ICAC.

CUBILLO VALVERDE, C. (1990): “Plan General de Contabilidad”. Madrid: ICAC.

- D -

DALMAHOY, M. (1996): “Putting a value on people”. Tomado de la revista “Management Accounting”. *February*. Págs.

DAMANT, D. (1995): “IASs and the capital markets” en la revista “Accountancy”. *May*. Págs. 80.

DE JORGE ASENSI, R. (1986): “Ajustes de los estados contables según índices específicos de precios: normativa anglosajona”. Ponencias y comunicaciones del II Congreso de AECA. Madrid: Instituto de Planificación Contable.

DEALY, N. (1998): “A glow in the dark?. The UK’s FRS 13 should shed light on the murky world of derivatives and hedging” en la revista “Accountancy International” *November*. Pág. 80.

DEPARTAMENTO DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS (1993): “Economía de la empresa (dirección y planificación)”. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Madrid: Universidad Complutense.

DOPUCH, N. y SUNDER, S. (1980): “FASB’s Statement on Objectives and Elements of Financial Accounting: A Review” de la revista “The Accounting Review” *vol LV No.1, January*. Pág. 1-21.

DURÁN HERRERA, J.J.; SALAS FUMAS, V. y SANTILLANA DEL BARRIO, I. (1986): “El beneficio económico y rentabilidad financiera con inflación. Aplicación a la empresa española”. Ponencias y comunicaciones del II Congreso de AECA. Madrid: Instituto de Planificación Contable.

- E -

EATON, T.V. y ROTH, H.P. (1998): “Disclosing Managerial Information: The Jenkins Committee Recommendations” recogido de la revista “Journal of Cost Management”. *Enero/Febrero*. Vol 12. Págs. 37-42.

EBLING, P. (1999): “A matter of Principles”. De la revista “Accountancy” *April*. Pág. 84.

ELECHIGUERRA, C. (1994): “Información contable e inflación” Biblioteca Harvard de gestión empresarial. Barcelona: Editorial Planeta D’Agostini.

EPSTEIN, B. J. y MIRZA, A.A. (1998): “IAS 98. Interpretation and Application of International Accounting Standards 1998”. EEUU: Wiley.

EPSTEIN, M. J. y YOUNG, S.D. (1999): “‘Greening’ with EVA” en “Management Accounting”. January. Págs. 45-49.

ESCOBAR PÉREZ, B. y LUCUIX GARCÍA, I. (1997): “ Análisis comparativo de las últimas propuestas sobre la elaboración de un marco conceptual para la contabilidad financiera: ASB y OEFC”. Tomado del IX Congreso AECA: “La Unión Europea, un reto para las empresas y los profesionales españoles”. Tomo I. Salamanca: AECA. Págs. 419-439.

ESTEO SANCHEZ, F. (1999): “30 propuestas para mejorar la información contable española”. Tomado de la ponencias y comunicaciones de la I Jornada de Contabilidad Financiera “Hacia una nueva normalización contable en España”. UNED. Málaga: ASEPUC. Págs. 183-190.

- F -

FERNÁNDEZ DA SILVA, M<sup>a</sup>. DEL C. (1993): “Algunas consideraciones sobre ética y contabilidad. ¿Una relación necesaria?”. Tomado del disquete Sevilla-2 del Encuentro de Profesores Españoles de Contabilidad celebrado en Sevilla. Pág.2-15.

FERNÁNDEZ DEL POZO, E. (1990): “Estudio sobre la reforma de la legislación de sociedades mercantiles”. Tomo I. Madrid: Colegio de Registradores, de la propiedad y mercantiles de España. Centro de Estudios Registrales.

FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, C.(1997): “Algunos aspectos contables del resultado contable” artículo extraído de la obra “Estudios de contabilidad y auditoría en homenaje a Carlos Cubillo Valverde”, Madrid: ICAC.

FERNÁNDEZ PEÑA, E. (1973): “Examen de los estados de información económica y financiera del Plan General de Contabilidad en España”, artículo extraído de la “Revista Española de Financiación y Contabilidad” nº 4. Número monográfico sobre el PGC para la empresa española. Enero-abril. Págs. 296-325.

FERNÁNDEZ PIRLA, J. M<sup>a</sup>. (1974): “Teoría económica de la contabilidad”. 8ª edición. Biblioteca de ciencias Empresariales. Madrid: Ediciones ICE.

FERNANDEZ PIRLA, J.M. (1983): “Teoría económica de la contabilidad”.13ª edición. Biblioteca de Ciencias Empresariales. Madrid: ediciones ICE.

FERNANDEZ PIRLA, J.M. (1990): Prólogo a la obra “Normas internacionales de contabilidad del IASC”. 3ª edición actualizada. Madrid: ICJCE

FEY, G. (1997): “Upon request: filling in the GA(A)Ps” en la revista “Accountancy”.*International Edition. December.* Págs. 62-63.

FIDALGO CERVIÑO, E y PRADO MARTÍN, A. (1995) “Reflexiones sobre la representatividad de los estados contables: imagen fiel y principio de precio de adquisición”. Rev. Actualidad Financiera nº 23/5, de 11 de junio. Madrid.

FIKKERS, R. (1998): “Moving the Problem. How are standard-setters approaching the complex issues surrounding financial instruments?” apud “Accountancy International” April. Págs. 67-68.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1995): “Original pronouncements 1995/1996 Edition. Accounting Standards as of June 1, 1995”. Volume I. Connecticut (Estados Unidos): Edit. John Wile & Sons, INC..

FASB (1978): FASB Concepts No.1 “Objetives of Financial Reporting by Business Enterprises”, en “FASB: Original Pronouncements Accounting Standards” (Volume II). Op.cit.

FASB (1980): FASB Concepts No. 2 “Qualitative Characteristics of Accounting Information”, en “FASB: Original Pronouncements Accounting Standards” (Volume II). Op.cit.

FASB (1980): Statement of Financial Accounting Concepts No. 3: Elements of Financial Statements of Business Enterprises, en “FASB: Original Pronouncements Accounting Standards” (Volume II). Op.cit.

FASB (1984): Statement of Financial Accounting Concepts No. 5: Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises, en “FASB: Original Pronouncements Accounting Standards” (Volume II). Op.cit.

FASB (1985) : Statement of Financial Accounting Concepts No. 6: Elements of Financial Statements, en “FASB:Original Pronouncements Accounting Standards” (Volume II). Op.cit.

FASB (1997): “Statement of Financial Accounting Standard No. 130: Reporting comprehensive income” parcialmente incluido en la sección “Official Releases” de la revista “Journal of Accountancy”, december. Pág 101-104.

FASB (1998): “Statement of Financial Accounting Standard No. 133: “Accounting for derivates Instruments and for hedging”. Journal of Accountancy, december.

\_\_\_\_ FASB (1995-97): “Status Report” Artículos Varios de la Financial Accounting Series. Banco de España.

FINANCIAL ANALYST JOURNAL (1992): “Financial Reporting in the 1990’s and Beyond: An Executive Summary”. Apud “Financial Analyst Journal” Nov.-dec. Págs. 21-23.

FINANCIAL REPORTING STANDAR BOARD (1994a): “New Zealand Accounting Standards”. January. New Zealand: New Zealand Society of Accountants.

FINANCIAL REPORTING STANDAR BOARD OF NEW ZEALAND (1994b): “New Zealand Society of Accountants - Interpretation of FRS 2: Presentation of Financial Reports”. Tomado de la revista “Chartered Accountants Journal of New Zealand (ANZ)” Vol 73. November. Págs. 91-92.

FINCH, C. (1998): “Reporting Financial Performance” en la revista “Accounting International”. September. Págs. 75-76.

FISHER, S.; DORNBUSCH, R. y SCHMALENSEE, R. (1990): “Economía”, 2ª edición, Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España.

FITZSIMONS, A.P. y THOMPSON, J.W. (1996): “Accounting. Reporting Comprehensive Income” extraído de la revista “Commercial Lending Review” vol 11 Fall. Pág 95-103.

FLORES CABALLERO, M. y FLORES JIMENO, Mª.R. (1999): “Las Cuentas anuales y la distribución del beneficio”. Apud en la revista “Partida Doble” n° 99, Abril. Págs. 4-15.

FOSTER, N. y HALL, N.L. (1996): “Reporting comprehensive income”, de la revista “The CPA Journal”, october. Pág. 16- 19.

FRANZ, D.R.; CRAWFORD, D. Y DE LA ROSA, D. (1998): “Comprehensive Income: Gauging a company’s exposure to risk” en “Jorunal of Lending &Credit Risk Management”. Vol 81. N° 3, Noviembre. Págs. 52-60.

- G -

GABAS TRIGO, F. (1991): “El marco conceptual de la contabilidad financiera”. Madrid: AECA.

GABÁS TRIGO, F. (1996): “La utilidad de la información sobre flujos de tesorería”. Apud en la revista “Partida Doble” n° 68. Junio. Págs. 50-54.

GABÁS TRIGO, F. y APELLÁNIZ GÓMEZ, P. (1992): “Capacidad predictiva de los componentes del beneficio: flujos de tesorería y ajustes corto-largo plazo”, de la “Revista Española de Financiación y Contabilidad” n° 78. Págs. 107-142.

GABÁS TRIGO, F. y CÓNDOR LÓPEZ, V. (1991): “Los gastos e ingresos en el nuevo plan general de contabilidad”. Apud “Cuadernos Aragoneses de Economía”. II Epoca. vol. 1. n° 2. Págs. 257-286.

GALLEGO DÍEZ, E.(1984): “Problemática económico-contable de la determinación periódica de los resultados de la empresa” Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

GALLENO ORTIZ, M.L. (1992) "El alisamiento del beneficio. Marco teórico y modelos empleados en la contrastación empírica". Documento de trabajo nº 231: Facultad de CC. EC. y EMP. Universidad de Valencia.

GALLIZO LARRÁN, J.L. (1991): "Análisis de los resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias analítica". Apud IV Encuentro ASEPUC. Málaga: ASEPUC.

GALLIZO LARRÁN, J.L. (1993): "Distribución de beneficios y compensación de pérdidas". Madrid: ICAC.

GAY SALUDAS, J.Mª. (1996): "Reflexiones en torno a la relatividad del resultado contable". VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Barcelona, 5 a 8 de junio. Págs. 630-653. También en "Partida Doble" nº 79. Junio 1997. Págs. 33-42.

GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (1980): "Ilusión monetaria y beneficios ficticios" tomado del libro "Estudio monográfico de contabilidad y de economía de la empresa". En Homenaje a J.M. Fernández Pirla. Madrid: ICE Ediciones.

GINER INCHAUSTI, B. (1992): "La contabilidad creativa". Artículo tomado de la revista "Partida Doble" nº 21. Marzo. Págs. 4-12.

GINER INCHAUSTI, B. (1998a): "Los nuevos retos de la armonización contable en Europa". Apud "Partida Doble" nº 86. Febrero. Págs. 66-67.

GINER INCHAUSTI, B. (1998b): "Antecedentes y evolución de la regulación contable en España" tomado del libro recopilatorio de varios autores: "La contabilidad en el siglo XXI". Volumen extraordinario editado al cumplirse el L aniversario de la revista Técnica Contable. Madrid: Técnica Contable.

GODWIN, J.H.; GOLDBERG, S.R. y DOUTHETT, E.B. (1998): "Relevance of Su-GAAP for Japanese Companies" en "International Journal of Accounting" vol 33. Nº5. págs. 589-604.

GONZALO ANGULO, J.A.(1993): "El principio del precio de adquisición en el Plan General de Contabilidad", artículo en el libro "Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad". Madrid: ICAC.

GONZALO ANGULO, J. A.; CASTRO NAVARRA, E. y GABÁS TRIGO, F. (19985); "Los principios contables fundamentales en la actualidad" del VII Congreso ICJCE. Vigo: ICJCE.

GONZALO ANGULO, J. A. y GABÁS TRIGO, F. (1989): "El principio de gestión continuada". Tomado del libro "Lecturas sobre principios contables". Varios autores. AECA. Madrid.



GONZALO FERRANDO, J.M<sup>a</sup>. (1994): “La partida doble de Castilla en el siglo XVI” extraído del libro recopilatorio sobre el Quinto Centenario de la Obra de Luca Pacioli “De las cuentas y las escrituras 1494-1994”. Comisión de Estudios de Historia de la Contabilidad de AECA. Madrid: AECA

GOODHEAD, C. (1995): “Disclosure of exceptional and extraordinary items under FRS 3” tomado del libro Tonkin, D.J. y Skerratt, L.C.L. (editores): “Financial Reporting 1994-95. A Survey of UK Reporting Practice”, UK: ICAEW, Accountancy Books. The Institute’s Publisher.

GOTA LOSADA, J.A. (1997): Introducción de la nueva ley del Impuesto sobre beneficios. De la serie de libros de “Comentarios sobre el nuevo impuesto de sociedades”. Diario Expansión. Madrid: Recoletos, S.A.

GOXENS DUCH, A. (1965): “Teoría y técnica de la contabilidad general”. Barcelona: Editora Latina.

GOXENS DUCH, A. (1997): “Principios de la actividad económico-industrial que no deben olvidarse”, Revista Técnica Contable, n<sup>o</sup> 584-585, agosto-septiembre, año XLIX, págs. 621-622 y 640.

GRADY, P. (1971) “Inventario de los principios de contabilidad generalmente aceptados”. Estudio de investigación contable (ARS) No. 7. AICPA. México: Edición Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Usando indistintamente la versión americana de 1965.

GRAJAL MARTÍN, P. y GUTIERREZ GARCÍA, C. (1996): “La información financiera y los artificios contables”. Tomado del libro “Ensayos sobre contabilidad y economía. En homenaje al profesor A. Saez Torrecilla”. Tomo I. Contabilidad financiera. Madrid. ICAC. Pág 485- 499.

GÜNTER, A. (1995): “Understanding FRS 3” en “Accountancy”. *October*. Págs. 88-90.

GUSTAFSON, G.A. (1970): “Status of Accounting Research Study Nos. 1 and 3” tomado de “The Journal of Accountancy” *march*. Pág 56-60.

GYNTER, R.S. (1970): “Capital maintenance, Price Changes and Profit Determination” en “The Accounting Review”. *vol XLV. n<sup>o</sup> 4*. Págs. 712-730.

- H -

HAGE, I. (1998): “Towards a Global Standard. National and international standard-setters are combining resources to develop a truly international accounting standard. What are their plans?”. Apud “Accountancy International” *april*. Págs. 65.

HANSEN, P. (1962): “The Accounting Concept of Profit: An Analysis and Evaluation in the light of the Economic Theory of Income and Capital”: Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

HARDING, T. (1997): "Setting a New Standard for the Presentation of Financial Statements under International Accounting Standards" en la revista "IASC Insight". June. Pág. 17.

HEILMAN, E.A. (1929): "Realized Income". Apud "The Accounting Review". n° 4. Págs. 81-87.

HENDRIKSEN, E.S. (1974): "Teoría de la contabilidad". México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.

HENDRIKSEN, E.S. y VAN BREDA, M. (1992): "Accounting Theory". Fifth edition. Boston (USA): Irwin.

HERRERO MARTÍN, M. (1997): "Incidencia de la diversidad contable europea en la información requerida por los principales usuarios". Tomado del IX Congreso AECA: "La Unión Europea, un reto para las empresas y los profesionales españoles". Tomo I. Salamanca: AECA. Págs. 563-586.

HICKS, J.R. (1946): "Value and capital: an inquire...". México: FCE.

HICKS, J.R.(1968): "Valor y capital". México: Fondo de Cultura Económica.

HOLGATE, P. Y HOPGSON, E. (1996): "Revaluations: What kind of approach would appeal?" de la revista "Management Accounting" Enero. Págs. 28-29.

HOLGATE, P. y KIRBY, S. (1994): "FRS 3: The Story Continues" en la revista "Accountancy". December. Págs 142-143.

HOLGATE, P. y ROBERTS, H. (1993): "FRS 3: The Results so far" tomado de la publicación "Accountancy". December. Págs. 91-92.

HORNGREN, C.T.and SUNDEM, G.L. (1988): "Introduction to financial accounting". Nueva Jersey: Prentice-Hall.

- I -

IBERDROLA (1996): "IBERDROLA en 1996". Informe anual. Bilbao: IBERDROLA.

IBERDROLA (1997): "Informe anual 1997". Bilbao: IBERDROLA.

IBERDROLA (1998): "Informe anual 1998". Bilbao: IBERDROLA.

IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. (1985): "Criterios para la consideración de una empresa en marcha". 11ª mesa redonda del VII Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas de España, incluida dentro del libro "Auditoría y principios de contabilidad". Madrid: ICJCE. Págs. 133-225.

IGLESIAS SÁNCHEZ, (1991): “Insuficiencia de las cuentas anuales para reflejar la realidad económica” en “Técnica Contable”, P.I.

IJIRI, Y. (1971): “Critique of the APB fundamentals Statements” en “Journal of Accountancy”, November, Págs. 43-50.

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS (1962): “Plan General Contable para la empresa española”, ICJCE: Madrid.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (1995): “Borrador provisional sobre el tratamiento contable de las operaciones de futuros”. BOICAC nº 21. Abril. Págs. 19-33.

ICAC (1996): Resolución de 20 de diciembre de 1996, por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil (BOE de 4 de marzo de 1997).

INSTITUTO DE PLANIFICACIÓN CONTABLE (1986): “Terminología de los planes contables: español-francés”, Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1993): “Normas internacionales de Contabilidad del IASC”, 3ª edición, Madrid: IACJCE.

IASC (1995): NIC 32 “Financial Instruments: Disclosure and Presentation”.

IASC (1997a): “Normas internacionales de Contabilidad del IASC” 4ª edición, Madrid: IACJCE.

IASC (1997b): “Accounting for Financial Assets and Financial Liabilities. A Discussion Paper issued for comment by the Steering Committee on Financial Instruments”, Discussion Paper, March. London: IASC.

IASC (1998): “Normas internacionales de Contabilidad del IASC. Separata: NIC 1, 14 y 17 (revisadas)”, Madrid: IACJCE.

IASC (1999): NIC 39 “Financial Instruments: Recognition and Measurement”. Recogido en “Accountancy International”, April, Págs.100-119.

IRURETAGOYENA, T. (1994): “Contabilidad de Costes”. Barcelona: Planeta D’Agostini.

- J -

JENKINS, E.L. (1994a): “An Information Highway in Need of Capital Improvements”, de la revista “Journal of Accountancy” may, Págs. 77-82

JENKINS, E.L. (1994b): "Letter from the Chairman of the American Institute of CPAs Special Committee on Financial Reporting" tomado de la revista "Journal of Accountancy" october. Págs. 39-40.

JENKINS, E.L. (1997): "Testimony of Edmund L. Jenkins Chairman. Financial Accounting Standard Board before the Subcommittee on Securities". En <http://www.fasb.org>.

JENKINS, E.L. (1998): "The FASB appoint Task Force to Aid with Implementation Issues on Derivates". Conferencia en Norwalk, 5 de febrero. En <http://www.fasb.org>.

JENKINS, E.L. (1999): "Global Financial Reporting and the Global Financial Markets" Conferencia en el Financial Executive Summit, Vancouver. 28 mayo. Tomado de <http://www.ias.org.uk>

JIMENEZ MONTAÑES, M.A. (1996): "La calidad en la empresa como instrumento de eficiencia para la dirección" en revista "Técnica Contable". n° 567. Marzo. Págs. 203-214.

JOHNSON, L.T.(1998): "The way forward for performance reporting" en la revista "Accountancy International". Febrero. Pág 71.

JOHNSON, L.T. y LENNARD, A. (1998): "Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions". Special Release No. 4. IASC: G4+1.

JOHNSON, L.T.; REITHER, C.L. y SWIERINGA, R.J. (1995): "Toward reporting comprehensive income". Apud "Accounting Horizons". Vol. 9. N° 4. December. Págs. 128-137.

JOUANIQUE, P. (1994): "El proceso de cierre de cuentas en la Summa de Arithmética". Lección inaugural de la jornada sobre el Quinto Centenario de la Obra de Luca Pacioli "De las cuentas y las escrituras 1494-1994". Comisión de Estudios de Historia de la Contabilidad de AECA. Madrid: AECA

JOURNAL OF ACCOUNTANCY (1962): "What are 'eanings'?". Apud "Journal of Accountancy". October. Págs. 33-34.

- K -

KLEEKÄMPER, H. (1997): "Brindging the Gap. Reh revised IAS 1, Presentation of Financial Statements", en la revista "IASC Insight". October. Págs. 16-17.

KNORR, L. (1997): "IASC Board Adopts New Project" en la revista "IASC Insight". June. Pág. 16.

KOHLER, E.L. (1981): "Amendment of Regulation S-X" tomado de PREVITS, G.J.(1981): "The development of SEC accounting" USA: Addison-Wesley Publisin Company.

- L -

LARRIBA DIAZ ZORITA, A. (1998): "Los nuevos instrumentos financieros y el análisis contable". en "Partida Doble", n° 92, Págs. 48-67.

LAÍNEZ GADEA, J.A. (1993): "Comparabilidad internacional de la información financiera. Análisis y posición de la normativa española". Madrid: ICAC.

LAÍNEZ GADEA, J.A. (1996): "La utilidad de la información sobre flujos de tesorería", artículo de la revista "Partida Doble" n°68. Junio, Págs. 50-54.

LAINAZ GADEA, J.A. (1998): "Los nuevos instrumentos financieros y el análisis contable" en "Partida Doble" n° 92. Septiembre. Págs. 48-67.

LAÍNEZ GADEA, J.A. y CALLAO GASTÓN, S. (1998): "Análisis internacional de la información contable". Madrid: Pirámide.

LAINAZ GADEA, J.A. y GIMENO ZUERA, J. (1990) "Efectos del nuevo plan en el cálculo y presentación del resultado empresarial". En "Revista Española de Contabilidad y Financiación". n° 65. Vol XIX. Págs. 865-924.

LAZZATI, S. (1986): "Contabilidad e inflación". Buenos Aires: Ediciones Macchi.

LEY 19/1989, de 25 de julio, de Reforma Parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil a las Directivas de la CEE en materia de sociedades.

LINSMEIER, T.J., BOATSMAN, J.R., JENNINS, R.G. ET ALL (1998a): "Response to a Discussion Paper Issued by the IASC/CICA Steering Committee on Financial Instruments, "Accounting fo Financial Assets and Financial Liabilities" en "Accounting Horizons" March. Págs. 94-96.

LITTLETON, A.C. (1928): "What is profit?" Apud. en "Accounting Review" n° 1. Págs. 278-288.

LITTLETON, A.C. (1936): "Contrasting Theories of Profit" en "Accounting Review". Págs. 10-15.

LITTLETON, A.C. (1937): "Concepts of Income Underlying Accounting" en "Accounting Review" n°1. Págs. 13-22.

LIZCANO ALVAREZ, J. (1991) "La cuenta de pérdidas y ganancias". Manual Cómo aplicar el plan contable. Tomo I. Expansión. Madrid: Area Editorial.

LIZCANO ALVAREZ, J. (1993): "La valoración de ventas e ingresos", tomado de "Comentarios sobre el nuevo plan general de contabilidad", Madrid: ICAC.

LÓPEZ DÍAZ, A.(1988): "Principios y normas de contabilidad en España". en I Congreso AECA. Ponencias y comunicaciones. Madrid: IPC.

LÓPEZ COMBARROS, J.L. (1997): "Necesidad de la implantación generalizada de las normas internacionales de contabilidad" IX Congreso AECA. Salamanca. Págs. 609-629.

LUECKE, R.W. y MEETING, D.T. (1998): "How Companies Report Income", de la revista "Journal of Accountancy" mayo. Pág. 45-52.

LUENGO MULET, P. (1975): "Estudio analítico del PGCE bajo los supuestos de la dinámica económica". Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

LLUP CAPDEVILA, P. (1965): "La evolución de la teoría del rédito de empresa. La revelación del resultado económico y del beneficio planificado en la contabilidad de la empresa". Tesis doctoral. Universidad de Barcelona.

LUPER ORAL, L. and ROSENFELD, P. (1971): "The APB Statement on Basic Concepts and Principles". Apud "The Journal of Accountancy". January. Págs. 46-51.

- M -

MACHADO CABEZAS, A. (1996). "El principio de prudencia como distorsionador del resultado contable". Rev. Técnica Contable diciembre 1996. Madrid.

MALLADO RODRÍGUEZ, J.A. (1994): "La aportación de los costes estándares a la evaluación gerencial", Revista Actualidad Financiera nº 27, 4-10 de julio. Madrid. Pags. 533-557.

MALLO RODRÍGUEZ, C. (1982): "Contabilidad analítica: costes, rendimientos, precios y resultados". Madrid: IPC.

MANUEL LARRÁN, J. (1997): "Un análisis crítico de la literatura empírica relativa a la contribución de la tesorería generada por las operaciones a la evolución de la calidad del resultado". En "Revista Española de Contabilidad y Financiación". nº 91. Abril-Junio Págs. 387-425.

MARÍN HERNANDEZ, S. y BERNABEU PÉREZ, M.(1998): "Contabilidad a valor de mercado: especial referencia a los valores de renta fija en las entidades de crédito" en "Revista de Estudios Financieros" nº 189. Págs. 211-240.

MARR, R. Y GARCÍA ECHEVARRÍA, S.(1984): "Política de personal en la empresa. (Economía de los recursos humanos)". Madrid: Ediciones ESIC.

MARTÍNEZ ARIAS, A. (1988): "Análisis económico-contable de la gestión empresarial". Madrid: ICAC.

MARTÍNEZ CONESA, I (1996): "Marco conceptual de la contabilidad financiera en España: comparabilidad internacional" Madrid: ICAC.

MARTÍNEZ CONESA, I. (1997): "Los ingresos a distribuir en varios ejercicios". Madrid: AECA.

MARTINEZ CHURRIQUE, M. (1988): "Los requisitos de la información contable: la propuesta del FASB" artículo perteneciente a "XXV años de Contabilidad Universitaria en España". Madrid: ICAC. Págs. 593-609.

MARTÍNEZ GUILLÉN, J. (1994): "La actualización de balances y el principio de prudencia" en "Técnica Contable" n° 542.

MARTÍNEZ GUILLÉN, J. (1996): "Contabilidad comparada en la Unión Europea". Madrid: ICAC.

MATO LEAL, G. y SALAS FUMAS, V. (Directores) (1992): "Valoración económica del beneficio y del capital". FEDEA. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.

MATTESSICH, R. (1977): "Accounting and analytical methods". Texas (USA): Scholars Book Co.

MATTESSICH, R. (1995): "Critique of accounting. Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline". Westport (United States of America): Quorum Books.

MAZARRACÍN BORREGUERO, R. (1992): "La información contable y los recursos humanos". Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

MENDOSA, R. (1996): "Formación, ¿ofrece resultados tangibles?" Revista "Temas y casos para aprender (15). Recursos humanos: motivación, comunicación, formación y creatividad". Madrid: Expasión y Harvard Deusto.

MENENDEZ MENENDEZ, M. (1991): "Contenido y presentación del resultado empresarial". Tomado de la revista "Técnica Contable" n° 514. Octubre. Págs. 583-596.

MILLS, R.; ROWBOTHAN, S. Y ROBERTSON, J. (1998): "In assessing business performance". De la revista "Management Accounting" November. Págs. 34-37.

MONTANER SALAS, M.P. (1993): "Variaciones en el marco conceptual del resultado empresarial en el nuevo plan contable español". Revista "Actualidad financiera" n° 2. Págs.1-18.

MONTESINOS JULVE, V.; GARCIA BENAOU, M.A. y VELA BARGUES, J.M. (1989): "El principio del Devengo: Algunas reflexiones en torno a su concepto y aplicación en Contabilidad". en Cea García, J.L. (1989): "Lecturas sobre principios contables". Monografía 13. Pág. 209-232.

MONTERREY MAYORAL, J. y PINEDA GONZÁLEZ, C. (1996): "Resultados contables y precios bursátiles en España". VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Barcelona, 5 a 8 de junio. Págs. 277-296.

MOONITZ, M. (1961): "The Basic Postulates of Accounting". ARS No. 1 EEUU: AICPA

MOONITZ, M. (1970): "Three Contributions to the Development of Accounting Principles Prior to 1930" tomado de "Journal of Accounting Research" vol. 8 n° 1 Spring. Pág 145-155.

MOONITZ, M. y SPROUSE, (1962): "A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises". ARS No. 3. EEUU: AICPA.

MORA ENGUIDANOS, A. (1995): "El contenido informativo de los datos contables para las decisiones de inversión". Madrid: ICAC.

MORRISSEY, L.E. (1977): "Teoría contable de la información financiera". México: Ediciones Trillas.

MOST, K.S. y WINTERS, A.L. (1977): "Focus on Standard Setting: from Trueblood to the FASB" tomado de "The Journal of Accountancy", febrero 1977. Pág. 65-75.

MUÑOZ COLOMINA, C.I. (1984): "Aportaciones contables a los nuevos objetivos y enfoques socioeconómicos de la empresa". Madrid: Instituto de Planificación Contable.

MUÑOZ COLOMINA, C.I. (1992): "El análisis de los costes y resultados funcionales", Revista Actualidad Financiera, n° 16. 26 de abril. Madrid. Págs 217-233.

MUÑOZ COLOMINA, C.I. (1993): "Aplicación práctica sobre la valoración del beneficio económico repartible", en "Actualidad Financiera". Tomo 1. C-4.

- N -

NARVAEZ LICERAS, A. (1993): "Inflación y estados financieros: el caso de empresas de América Latina". Madrid: ICAC.

NASER, K.H.M. (1993): "Creative financial Accounting: its nature and use". London: Prentice Hall International.



NIÑO AMO, M. (1992) "El principio de prudencia y la imagen fiel: un breve comentario". Rev. Técnica Contable n° 526. Madrid.

NOBES, C. (1992): "International Classification of Financial Reporting" 2ª edition. UK: Routledge.

NOLL, D.J. y WEYGANDT, J.J. (1997) "Business Reporting: What Comes Next?", tomado de la revista "Journal of Accountancy", february. Págs. 59-62.

NORVERTO LABORDA, Mª del C. (1991): "El principio de empresa en funcionamiento y las cuentas anuales" IV Encuentros ASEPUC. Málaga: ASEPUC. Págs. 830-853.

NORVERTO LABORDA, Mª del C. (1993): "La problemática del cálculo y de la distribución del resultado en las normas contables" en la revista "Técnica Económica" n° 143. Junio. Págs. 5-9.

NORVERTO LABORDA, Mª del C. (1994) "El tratamiento del gasto como activo y el principio de prudencia". Revista Actualidad Financiera. n° 41/7-13 de noviembre. Madrid. Pág.789-798.

NORVERTO LABORDA, M.C. (1996) "Los principios contables en el Plan General de Contabilidad". Revista "Actualidad Financiera". Monográfico de contabilidad. Mayo. Madrid. Págs. 87- 103.

- O -

OMEÑACA GARCÍA, J. (1994): "Contabilidad general". Biblioteca Harvard de gestión empresarial. Barcelona: Planeta de Agostini.

ORDEN MINISTERIAL DE 23 DE JULIO 1995 SOBRE ADAPTACIÓN DEL PGC PARA LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS.

ORTEGA CRISTÓBAL, P. (1997): "El marco de la información contable externa para la toma de decisiones". Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

ORTIGUEIRA BOUNZADA (1980): "Contabilidad de Recursos Humanos", Tomado de la tesis de Mazarracín Borreguero (1992).

- P -

PACTER, P. (1999): "Finally! An IASC Standard on Financial Instruments". Apud "Accountancy International" February. Págs. 76-77.

PARKER, C. (1998): " Rules, Standards and Views 1997/98 in review" en "Australian CPA". July. Págs. 32-34.

PATON, W.A. (1965): “Accounting Theory. With Special Reference to the Corporate Enterprise”. 2ª edición de su obra de 1922. NY: Accounting Studies Press, Ltd.

PATON, W.A. Y LITTLETON, A.C.(1940): “An introduction to corporate accounting standards”. Sarasota (EEUU): American Accounting Association (A.A.A.).

PENMAN, S.H. (como autor principal del estudio del comité de contabilidad financiera de la AAA) (1997): “An Issues Paper on Comprehensive Income”, de la revista “Accounting Horizons” Vol 11 No. 2. June. Pág 120-126.

PEREDA SIGÜENZA, J.M. (1991): “Manual de auditoría y cuentas anuales”. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

PEREIRA, F.; VÁZQUEZ-DODERO, J.C.; BALLARÍN, E. y ROSANAS, J.Mª. (1999): “Contabilidad para Dirección”. Manuales IESA. 10 tomos. Barcelona: La Gaceta de los Negocios y EUNSA.

PIERCE-BROWN, R. (1999): “How relevant is the ASB” de la revista “Accountancy International”. May. Pág. 81.

PIJPER, T. (1993): “Creative Accounting. The effectiveness of financial reporting in the UK”. England: MacMillan Publishers Ltd.

PINA MARTÍNEZ, V. (1988): “Efectos económicos de las normas contables”. Madrid: AECA.

PIQUE BATTLE, R. (1983): “Realidad y función de los resultados empresariales” en “X aniversario del PGC”. Madrid: IPC.

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD 1973. DECRETO 530/1973 DEL MINISTERIO DE HACIENDA. (1980). Barcelona: Banca Más Sardá. Servicio de Estudios.

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD (1990) R.D. 1643/199, DE 20 DE DICIEMBRE.

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD PÚBLICA (1994).

PLAZA CERDAÑA, J.M. (1994): “Las cuentas anuales en Alemania: principales normas sobre sus esquemas, contenido y valoración”. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

PREVITS, G.L (1981): “The Development of SEC Accounting”. USA: Addison-weley Publishing Company.

PULIDO ALVAREZ, A. (1996): “La armonización contable en Europa: ¿estamos en el buen camino?”. Apud “Partida Doble” Págs. 40-46.

- Q -

QUESADA SANCHEZ, F.J.; BLANCO GÓMEZ, A. y GONZÁLEZ GIMÉNEZ, R. (1991): “Normativa contable internacional”. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales.

QUESADA SÁNCHEZ, F.J.(1993b) “Análisis del patrimonio de la empresa”. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid.

QUESADA SANCHEZ, F.J.; JIMENEZ MONTAÑES, M<sup>a</sup>. A. y SANTOS PEÑALVER, J. F.(1994): “La contabilidad de las empresas constructoras”. Madrid: ICAC

- R -

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. (1988): “El resultado externo de la empresa” Tomado del libro “XXV aniversario de la contabilidad universitaria en España. Homenaje a Mario Pifarré”. Madrid: IPC: Págs. 745-772.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. (1990): “El resultado de la empresa”. Barcelona: Ariel Economía.

RIVERO ROMERO, J. (1980) “En torno al beneficio”. Tomado de “Estudios monográficos de contabilidad y de economía de la empresa (en homenaje al profesor-doctor J.M<sup>a</sup>. Fdez. Pirla)”. Madrid: Biblioteca de Estudios Empresariales. ICE ediciones.

RIVERO ROMERO, J. (1995): “Contabilidad financiera”. Madrid: Editorial Trivium.

RIVERO TORRE, P. (1995): “Análisis de balances y estados complementarios”. Madrid: Editorial Pirámide.

ROBINSON, L.E. (1991): “The Time Has Come to Report Comprehensive Income”. Apud “Accounting Horizons”. Vol.5. N<sup>o</sup> 2. Págs. 107-112.

RODRIGUEZ ARIZA, L. y ALVAREZ LÓPEZ, J. M<sup>a</sup>. C. (1996): “Consideraciones sobre el concepto de ingreso”. Tomado del libro “VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Barcelona, 5 a 8 de junio de 1996”. Barcelona: ASEPUC. Pág. 70-82.

RODRIGUEZ FIGUEROA, W.; GIBAJA NUÑEZ, J. y YEBRA CEMBORAIN, R.O.(1986) “Propuesta de una normativa contable española actual sobre la inflación”. Ponencia y comunicaciones del II Congreso de AECA en Tenerife. Madrid: Instituto de Planificación Contable.

RODRIGUEZ LAGO, J. (1991): “Los sistemas contables y su influencia en la normalización internacional”. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

RODRÍGUEZ MOLINUEVO, J.M. (1996): “Una aproximación crítica a la contabilidad creativa”. Artículo tomado del libro “Ensayos sobre contabilidad y economía. En homenaje al profesor A. Saez Torrecilla”. Tomo I. Contabilidad financiera. Madrid: ICAC. Pág 772- 784.

RODRÍGUEZ ROBLES, A. (1974): “Problemas actuales que plantea la determinación del beneficio empresarial en el derecho español”. Artículo tomado de la Revista Derecho Financiero y de Hacienda Pública. Vol. XXIV nº 112. Julio-Agosto. Editorial de Derecho Financiero: Madrid.

RODRÍGUEZ SASTRE, A.(1953): Prólogo a la obra de Schmalenbach (1919): “El balance dinámico”. Traducción de la décimoprimer edición alemana. ICJCE: Madrid.

ROMAN MARTÍNEZ, I. y DE LA TORRE MARTÍNEZ, J.Mª (1994): “Posibilidad de un planteamiento consensuado del concepto, medida y utilidad de la productividad”. Revista Actualidad Financiera nº 42, 14-20 noviembre, Madrid. Pág. 830-845.

- S -

SACHS, J. (1997): “El elixir del crecimiento”. Apud del periódico “El País”, viernes, 14 de noviembre. Sección economía. Pág. 64.

SAEZ TORRECILLA, A. y OTROS (1993): “Contabilidad financiera y de costes”, Madrid: McGrawHills.

SALAS FUMAS, V. (1991): “Sobre la relación entre beneficio contable y económico” en “Revista Española de Economía”, vol 8 nº 1.

SALFI, P. (1998): “How not to account for derivatives. FASB’s flawed framework for financial instruments is leading the IASC astray”, tomado de la revista “Accountancy International” September. Pág. 71.

SALMONSON, R.F. (1969): “Basic Financial Accounting Theory”, California: Wadsworth Publishing Company, Inc. (Existe traducción al castellano de 1971 por México: Herrero Hnos. (Usada indistintamente)

SAN FRUTOS VELASCO, A.L. y SOSA ALVAREZ, F.J. (1999): “Una nota en defensa del principio de correlación de ingresos y gastos”. Tomado de Varios Autores: “Hacia una nueva normalización contable en España”. I Jornada de Contabilidad Financiera. Ponencias y Comunicaciones. Vol. I. UNED. Málaga: ASEPUC. Págs. 399-414.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L: (1991) (Editor): “Introducción a los conceptos de contabilidad superior”. Madrid: Editorial Ariel Economía.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ VALDERRAMA, J.L. Y OTROS (1993): “Problemática contable de los nuevos instrumentos financieros”. Madrid: ICAC.

SANDERDS, T.H.; HATFIELD, H.R. y MOORE, U. (1938) “A Statement of Accounting Principles”. Nueva York: AAA.

SANGIUOLO, R. y WILKINS, R.C. (1998): “Derivates and hedging in the US: time to move on”. Apud “Accountancy international”. *November*. Pág. 79.

SANZ GADEA, E. (1998): “El resultado contable en el marco del derecho contable” en la revista “Estudios Financieros” n°189. Diciembre. Págs. 137-210.

SCHATTKER, R.W. (1972): “An Analysis of Accounting Principles Board Statement No. 4”. Apud “The Accounting Review”. April. Págs. 233 y ss.

SCHMALENBACH, E. (1953): “Balance dinámico”. Traducción de la décimoprimera edición alemana de 1919. Madrid: Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España.

SCHNEIDER, E. (1968): “Contabilidad Industrial. Fundamentos y principales problemas”. Cuarta edición. Madrid: Editorial Aguilar.

SCHREIBER, E. (1998): “Reporting Comprehensive Income”. Apud de la revista “The Secured Lender”. *April-May*. Págs. 84-91.

SERRANO, F. (1995): “Comentarios a la adaptación del PGCE a las sociedades anónimas deportivas”. Revista “Partida Doble”. *n° 60. Octubre*. Madrid. Pág. 5-7.

SHWAYDER, K. (1967): “A Critique of Economic Income as an Accounting Concepts” en “Abacus” n° 3. Págs. 23-35.

SIERRA, G.J.; MORENO, J. y RODRÍGUEZ, P. (1993): “Cuentas anuales. Casos prácticos y fundamentos teóricos”. Barcelona: Ariel Economía.

SMITH, P.A. y REITHER, C.L. (1996): “Comprehensive Income and the Effect of Reporting it”, de la revista “Financial Analysts Journal” *vol. 52 nov/dec*. Pág 14-19.

SOSA ALVAREZ, F.J. (1998): “Aspectos actuales de la regulación contable a nivel internacional”. Tomado de las VII Jornadas de Contabilidad e Auditoria, “Século XXI: Os novos contextos da globalização”. *Actas del Congreso. Tomo II*. Lisboa: ISCA. Págs. 785-809.

SOTO SERRANO, M. (1972): “Los sistemas y principios uniformes de contabilidad en EEUU” en la revista “Estudios Financieros” n° 3. Págs. 275-293.

STEVENS, M.G. (1997): "The new prominence of comprehensive income". De la revista "Practical Accountant". Vol 30. No.9. Septiembre. Págs. 59-62.

STOCKWELL, H.G. (1957): "Interpretación y estudio crítico de los estados de pérdidas y ganancias". Barcelona: Editorial Labor.

STRICKLAND, S.G. y CARTER, C.P. (1997): "Reporting comprehensive income: Statement of Financial Accounting Standards No. 130". Tomado de la revista "National Public Accountant", november. Págs. 20- 23.

SUAREZ SUAREZ, A. (1991): "Curso de introducción a la economía de la empresa". Madrid: Editorial Pirámide.

SWEENEY, T. (1998): "The Inexorable Drive Towards Fair Value" en "Accountancy International". November. Pág. 81.

SWIERINGA, R.J. (1997): "Should Accounting Be 'Green and Smooth and Inviting?'. Apud "The Journal of Financial Statement Analysis". Winter. Págs.75-87

- T -

TAMAMES, R. (1992): "Diccionario de Economía". Madrid: Alianza Editorial, edición especial Cinco Días.

TELEFÓNICA DE ESPAÑA,S.A. (1994): "Informe anual". Grupo Telefónica. Madrid.

TELEFÓNICA DE ESPAÑA,S.A. (1996): "Informe anual". Grupo Telefónica. Madrid.

#### TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS

TILLY, V.S. (1948): "The Income Statement and its Significance in Financial Reporting" en la revista "The Accounting Review" n° 3 july. Págs. 296-304.

TONKIN, D.J. y SKERRATT, L.C.L. (Editors)(1995): "Financial Reporting 1994/95. A Survey of UK Reporting Practice". UK: ICAEW, Accountancy Books.

TRUEBLOOD (1973). Véase AICPA (1973).

TUA PEREDA, J. (1982): "El principio de imagen fiel: Aspectos jurídicos y contables". en la "Revista Técnica del ICJCE" n° 5. Págs. 15-29.

TUA PEREDA, J. (1983): "Principios y normas de contabilidad". Madrid: Instituto de Planificación contable.

TUA PEREDA, J. (1984): "Significado y funcionamiento conceptual de los principios contables" en "Revista Técnica del ICJCE" n° 9. Págs. 4-16.

TUA PEREDA, J. (1991): "El concepto del resultado contable en el plan" Tomado del Manual "Comentarios sobre el nuevo plan general de contabilidad". Tomo I. Expansión, Madrid: Area Editorial.

TULLY, S. (1998): "America's Greatest Wealth Creator\$". De la revista "Fortune". November, 9. Págs. 93-96.

- U -

UNIÓN EUROPEA (1978): "Cuarta Directiva". D 78/660/CEE. Regulación de las cuentas anuales.

URÍA VALIENTE, V. (1996): "Algunas consideraciones a la normativa contable". Encuentros ASEPUC. Diciembre. Congreso de Barcelona. Págs. 909-940.

UROZ FELICES, F.J. y QUER PERAMIQUEL, A.(1996): "Determinación contable de resultados". Madrid: Editorial Pirámide.

- V -

VALMAYOR, M.L. (1990): "Un intento de construir el proyecto del marco conceptual en los Estados Unidos". Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

VAN HULLE, K. (1997): "La armonización contable europea. Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional". Artículo extraído de la obra "Estudios de contabilidad y auditoría. En Homenaje a D. Carlos Cubillo Valverde". Madrid: ICAC. Págs. 87-106.

VARIOS AUTORES (1994): "Plan General de Contabilidad y Cuentas Anuales". Tomo I. Manual 28 "Cuentas anuales. Definición y contenido". Madrid: Diario de Economía Cinco Días.

VELA BARGUES, (1996): "Algunas reflexiones en torno al marco conceptual de la contabilidad financiera". Tomado de Autores varios Encuentros ASEPUC. Diciembre. Barcelona. Págs. 917-940.

VELA PASTOR, M.; MONTESINO JULVE, V. y SERRA SALVADOR, V. (1992): "Efectos de la inflación sobre la información contable: examen de propuestas normativas" en el libro II Congreso de AECA. Ponencias y Comunicaciones. Tenerife. Madrid: ICAC.

VEUTHEY MARTÍNEZ, E.(1992): "El coste y su determinación contable". Documento de trabajo por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la U.C.M. Madrid.

VILLANUEVA GARCÍA, E. (1997): "Tratamiento contable de las operaciones de futuros según el borrador del ICAC". Artículo extraído de "Ensayos de Contabilidad". Homenaje a los profesores Riesco, Martín y Yuste. Madrid: ICAC. Págs. 863-890.

- W -

WALMAN, R. (1996): "What's next for the business reporting model" en "Journal of Accountancy". December. Págs. 14-15.

WANDEN-BERGHE, J.L. -Coordinador- (1994): "Manual de contabilidad general". Madrid: Editorial Pirámide.

WARFIELD, T.D. ( como autor principal del estudio del comité sobre normas financieras de la AAA) (1997): "Response to FASB Exposure Draft, "Proposed Statement of Financial Accounting Standards-Reporting Comprehensive income", de la revista "Accounting Horizons" Vol 11 No. 2. June. Pág 117-119.

WATERS, G.L. y WILSON, A.C. (1998): "Impact of Accounting for Derivates on Other Comprehensive Income". Apud "National Public Accountant". Págs. 20-23.

WILD, K. y GOODHEAD, C. (1993a): "Between the lines of FRS 3" en la revista "Accountancy". July. Págs. 92-94.

WILD, K. y GOODHEAD, C. (1993b): "The Spirit of a Standard" en la revista "Accountancy". August. Págs. 68-69.

WILSON, A.C., WATERS, G.(1998): "Reporting Comprehensive Income" en la revista "National Public Accountant". vol.43. March. Págs. 43-46.

WILSON, A.C., WATERS, G. y BRYAN, B.J. (1998): "The Decision on Derivatives. FASB Statement no. 133 establishes comprehensive accounting requirements". Apud "Journal of Accountancy" November. Págs. 24-29.

- X,Y,Z -

ZAPPA, G.(1950): "Il réddito di empresa". Milán: Giuffré.

ZEFF, S.A. (1999): "Normas internacionales de contabilidad. Confrontación futura". En la revista "Accountability" Año 2. N° 4. Enero-Febero. Págs. 5-18.