Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Administración de Empresas
Área de Economía Financiera y Contabilidad

TESIS DOCTORAL

El resultado global en el ámbito de la información financiera internacional: marco conceptual, análisis comparado de normas y un estudio empírico para grupos europeos cotizados en NYSE y NASDAQ

PROF. D. FRANCISCO SOUSA FERNÁNDEZ

Director:

PROF. DR. D. FRANCISCO JAVIER MARTÍNEZ GARCÍA

Santander, mayo de 2007

A Míguel

A mis padres y hermanos

A mis amigos y a Uco

Agradecimientos

En primer lugar, quiero expresar mi agradecimiento al Prof. Dr. D. Francisco Javier Martínez García, director de esta Tesis Doctoral, por su constante apoyo y dedicación, así como por sus orientaciones y sugerencias, sin las cuales no hubiera sido posible la realización de este trabajo de investigación.

Igualmente quiero agradecer al Prof. Dr. D. Francisco Manuel Somohano Rodríguez y al Prof. Dr. D. José Manuel Fernández Polanco de la Universidad de Cantabria, así como al Prof. Dr. D. José Joaquín García Clavel de la Universidad de Murcia, por sus orientaciones, sugerencias e interés, que han contribuido también a la elaboración de esta Tesis Doctoral.

Del mismo modo, hago extensivos mis agradecimientos al resto de los compañeros del Departamento de Administración de Empresas y de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Cantabria, por haber representado un importante estímulo en la realización de esta investigación.

Por otra parte, quiero también agradecer a las personas que trabajan en el Servicio de Acceso al Documento de la Universidad de Cantabria, por su eficacia en la gestión de la documentación solicitada en el desarrollo de este trabajo de investigación.

Asimismo, deseo expresar mi agradecimiento a los grupos empresariales del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ, por su colaboración en el envío por correo electrónico o convencional de los 20-F solicitados cuando no estaban disponibles en sus correspondientes páginas web o en formato electrónico en la SEC, lo que permitió configurar definitivamente la Base de Datos para desarrollar la investigación empírica.

Por último, me gustaría resaltar mi agradecimiento a Míguel, a mis padres y hermanos, a mis amigos, y a Uco, por haber representado su comprensión y cariño un gran estímulo para la realización de esta Tesis Doctoral.

ÍNDICE GENERAL

Páginas

ÍNDICE DE CUADROS…… XIII

ÍNDICE DE GRÁFICOS…….…….. XVI

ÍNDICE DE TABLAS……. XVII

SIGLAS UTILIZADAS……..…. XXII

PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1. INTRODUCCIÓN…… 3

2. OBJETIVOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN…..……. 9

3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN…….. 11

CAPÍTULO I

EL RESULTADO GLOBAL EN LA LITERATURA Y REGULACIÓN CONTABLES

1. INTRODUCCIÓN..... 19

2. LA RELEVANCIA DEL RESULTADO CONTABLE…..... 19

3. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LA LITERATURA Y REGULACIÓN CONTABLES..... 22

4. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LOS PARADIGMAS CLÁSICOS Y DE UTILIDAD: EL CONCEPTO ECONÓMICO DE RENTA ORIENTADO A LA UTILIDAD DEL USUARIO..... 26

4.1 Las escuelas clásicas..... 27

4.1.1 La escuela normativo deductiva o del "beneficio verdadero" -*true income*- 27

Páginas

4.1.2 La escuela inductiva……. 32

4.2 Las escuelas enmarcadas dentro del paradigma de utilidad..... 33

4.2.1 El enfoque de la utilidad en la decisión -*decision-usefulness*-…..……..…… 35

4.2.1.1 Modelos centrados en la decisión -*decision models*-……..…..… 35

4.2.1.2 Modelos centrados en los que toman las decisiones -*decision makers*-……..……..…. 36

4.2.2 El enfoque de la economía de la información……..…….…… 36

4.3 Recapitulación…….…….…..... 37

5. EL RESULTADO GLOBAL EN EL CONTEXTO DE LAS TEORÍAS PARA LA VALORACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE: EL DEBATE COSTE HISTÓRICO *VERSUS* VALORES CORRIENTES….…….……..……...… 38

5.1 La escuela clásica: el concepto tradicional de resultado contable…..……..…. 39

5.2 La escuela neoclásica: el resultado contable tradicional ajustado por la inflación……..…….……..…. 43

5.3 La escuela radical: valores corrientes /valores corrientes ajustados por la inflación…….…… 44

5.4 El modelo híbrido de valoración en la actualidad: valor razonable/ coste histórico…….…..….. 48

5.4.1 El modelo de valoración en las NIIF del IASB……..……..……. 49

5.4.2 Las reservas tácitas en el modelo híbrido de valoración de las NIIF del IASB…….....……...… 51

5.4.3 Inconsistencias entre el Marco Conceptual del IASB y las NIIF, y entre las propias NIIF, derivadas de su modelo híbrido alternativo de valoración…….…….…… 54

5.4.4 ¿El camino hacia la comparabilidad de la información financiera?..... 59

5.5 Recapitulación……..……..…. 62

6. RESULTADO GLOBAL Y CRISIS DE LOS CRITERIOS DE MANTENIMIENTO DEL CAPITAL FINANCIERO Y FÍSICO…….…….……. 63

7. ENFOQUE *CLEAN SURPLUS* O DEL EXCEDENTE LIMPIO *VERSUS* ENFOQUE *DIRTY SURPLUS* O DEL EXCEDENTE SUCIO EN LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE ……..…… 66

Páginas

8. ENFOQUE "ACTIVOS-PASIVOS" *VERSUS* ENFOQUE "INGRESOS-GASTOS" EN LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE…… 77

8.1 La determinación del resultado desde la óptica "ingresos-gastos"…… 78

8.2 La determinación del resultado contable desde la óptica "activos-pasivos" del Marco Conceptual…… 81

9. LAS TEORÍAS DEL SUJETO CONTABLE: EL RESULTADO CONTABLE, ¿PARA QUIÉN?..... 89

9.1 Teorías basadas en los propietarios……..... 90

9.2 Teorías centradas en la entidad…… 92

9.3 Encuadre del resultado global dentro de las distintas concepciones del resultado contable en función de sus destinatarios…….. 94

9.4 Resultado global y Responsabilidad Social Corporativa (RSC): entre el conflicto y la complementariedad…… 98

10. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LA RELEVANCIA Y FIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA…… 100

11. RECAPITULACIÓN…….. 105

CAPÍTULO II

EL RESULTADO GLOBAL EN LAS NORMAS DE LOS ORGANISMOS EMISORES MÁS REPRESENTATIVOS: UN ESTUDIO COMPARADO A NIVEL INTERNACIONAL

1. INTRODUCCIÓN…… 111

2. EL DOCUMENTO DEL *INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN SCOTLAND* (ICAS): *MAKING CORPORATE REPORTS VALUABLE*…….. 112

3. EL DOCUMENTO DEL *INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES* (ICAEW): *GUIDELINES FOR FINANCIAL REPORTING STANDARDS*…… 116

4. EL FRS 3 DEL *ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (ASB)…….. 119

5. EL FRS-2 DEL *INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF NEW ZEALAND* (ICANZ)…… 120

Páginas

6. EL SFAS 130 DEL *FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (FASB)..... 122

6.1 Formatos alternativos para la presentación del resultado global……..…… 123

6.2 La postura de la AIMR y de la AAA con respecto a la adopción del SFAS 130…. 128

7. LA NIC 1 DEL *INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (IASB).. 136

7.1 Formatos alternativos para la presentación del resultado y, en particular, del global…….….. 139

7.2 Enfoque *clean surplus* en las NIIF……..…..…... 145

8. LA NIC 1 ADOPTADA POR LA UNIÓN EUROPEA…..…… 156

8.1 El examen de conformidad entre la NIC 1 y las Directivas Europeas de de Contabilidad……..…… 157

8.2 La reforma de las Directivas Europeas de Contabilidad y la plataforma de NIIF homologadas por la Unión Europea……..…….……. 158

9. EL AC 101 DEL *SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS* (SAICA)……..……..…….. 162

10. EL AASB 1018 DEL *AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (AASB)……. 162

11. LA *SECTION 1530* DEL CICA HANDBOOK DEL *CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS* (CICA)..... 165

12. LA CIRCULAR 4 /2004 DEL BANCO DE ESPAÑA..... 166

13. LOS DOCUMENTOS SOBRE PRINCIPIOS CONTABLES DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA)…….…….. 172

14. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN ESPAÑA *VERSUS* ESTADOS DESTINADOS A REVELAR EL RESULTADO GLOBAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL……..…….…. 173

15. ESTUDIO COMPARADO DE LAS NORMAS QUE REGULAN EL RESULTADO GLOBAL EN EL PANORAMA INTERNACIONAL……..... 175

15.1 Objetivo……..... 175

15.2 Metodología…… 177

15.3 Resultados de la investigación…….. 180

15.3.1 Denominaciones adoptadas en el ámbito internacional para significar la renta global de la empresa……..……..…… 182

Páginas

15.3.2 Incorporación del *comprehensive income* a los estados financieros……. 183

15.3.3 Ámbito de aplicación de las normas que regulan el *comprehensive income*…….……..…… 184

15.3.4 Tipos de estados contables destinados a revelar el *comprehensive income*…….……..…… 185

15.3.5 Elementos a incorporar expresamente en el estado contable destinado a revelar el *comprehensive income*…..…….……..…… 188

16. RECAPITULACIÓN……..……...…… 189

CAPÍTULO III

COMPREHENSIVE INCOME VERSUS NET INCOME: UN ESTUDIO EMPÍRICO PARA GRUPOS EUROPEOS COTIZADOS EN NYSE Y NASDAQ

1. INTRODUCCIÓN……..……..……..…… 193

2. EL *COMPREHENSIVE INCOME* EN LA LITERATURA CONTABLE EMPÍRICA……..…. 193

2.1 Estudios de contenido descriptivo divulgativo…… 194

2.2 Trabajos tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios……..…….. 203

2.3 Investigaciones orientadas al mercado de capitales…… 208

3. OBJETIVO DE NUESTRO ESTUDIO EMPÍRICO……. 215

4. MUESTRA DE EMPRESAS Y CRITERIOS DE AGRUPACIÓN POR TAMAÑO Y SECTOR……..…… 216

4.1 Universo…….. 216

4.2 Población…….…… 217

4.3 Muestra: diversidad contable internacional…….…….. 219

4.4 Criterios de determinación del tamaño de los grupos…..…..…. 220

4.5 Criterios de agrupación por sectores…….…... 221

Páginas

5. ESTRUCTURA DE LOS DATOS, ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS Y ANÁLISIS DE LOS VALORES EXTREMOS Y ATÍPICOS (*OUTLIERS*)..... 223

6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS Y METODOLOGÍAS DE CONTRASTE…… 232

7. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS..... 240

7.1 Años del período 1999-2004……..……..……... 240

7.2 Tamaño e interrelación año/tamaño…….…….…….…… 249

7.3 Sector e interrelación año/sector……...…... 261

7.4 Análisis comparado de los años del período 1999-2004, el tamaño y el sector…… 275

8. RECAPITULACIÓN…….…….. 277

CONCLUSIONES…… 283

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS……. 305

BIBLIOGRAFÍA……...…… 311

ANEXO I…….. 335

ÍNDICE DE CUADROS

Páginas

Cuadro 1 **Configuración del resultado global**…… 8

Cuadro 2 **El resultado empresarial en el marco de los paradigmas presentes en la literatura contable**…… 34

Cuadro 3 **Ventajas e inconvenientes de los criterios de valoración fundamentados en valores corrientes**…… 45

Cuadro 4 **El resultado contable desde la óptica "ingresos-gastos"**…… 79

Cuadro 5 **Itinerario lógico-deductivo a seguir para la definición y el establecimiento de los criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros en el Marco Conceptual**…… 82

Cuadro 6 **El resultado contable desde la óptica "activos-pasivos" del Marco Conceptual**…… 84

Cuadro 7 **El resultado global en el marco de las distintas concepciones del resultado contable en función de sus destinatarios**…… 95

Cuadro 8 **Acotación del resultado global en el marco del análisis de los cambios en el valor de activos y pasivos que afectan a neto**…… 96

Cuadro 9 **El resultado global en el marco de la clasificación jurídica de los hechos contables**…… 97

Cuadro 10 **Encuadre conceptual del resultado global en la literatura y regulación contables**…… 106

Cuadro 11 **Aditividad y realidad en los criterios de valoración en los estados financieros**…… 113

Cuadro 12 **Estado de las Operaciones,** ***Operations Statement, Making Corporate Reports Valuable*****, del ICAS**…… 115

Cuadro 13 **Estado de Cambios en la Riqueza Financiera,** ***Statement of Changes in Financial Wealth, Making Corporate Reports Valuable,*** **del ICAS**…… 116

Cuadro 14 **Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Comprensiva del resultado global** ***-real income-*****),** ***Guidelines for Financial Reporting Standards*****, del ICAEW**…… 118

Páginas

Cuadro 15 **Estado de Pérdidas y Ganancias Totales -*Statement of Total Recognised Gains and Losses*-, FRS 3 *Reporting Financial Performance,* del ASB**….. 120

Cuadro 16 **Estado de Movimientos de Neto (Comprensivo del resultado global), *Statement of Movements in Equity,* FRS-2 *Presentation of Financial Statements*, del ICANZ**…… 122

Cuadro 17 **Estado de Resultados Globales, *Statement of Comprehensive Income,* SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income,* del FASB**……..... 123

Cuadro 18 **Estado de Cambios de Neto (Comprensivo del resultado global), *Statement of Changes in Equity* (Alternativa 1), SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income,* del FASB** 124

Cuadro 19 **Estado de Variaciones de Neto (Comprensivo del resultado global), *Statement of Changes in Equity* (Alternativa 2), SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income*, del FASB**……..... 125

Cuadro 20 **Estado de Resultados, *Income Statement*, -Clasificación de los gastos por su naturaleza- , NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB** ……..… 140

Cuadro 21 **Estado de Resultados, *Income Statement*, -Clasificación de los gastos por funciones-, NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB**... 141

Cuadro 22 **Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, *Statement of Recognised Income and Expense*, (Estado de Resultados Globales), NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB**…….. 142

Cuadro 23 **Estado de Cambios en Neto (Comprensivo del resultado global), *Statement of Changes in Equity*, NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB**……. 143

Cuadro 24 **Estado Consolidado de Resultados, *Statement of Financial Performance,* AASB 1018 *Statement of Financial Performance*, del AASB**…….. 163

Cuadro 25 **Estado de Cambios en Neto, *Statement of Changes in Equity,* AASB 101 *Presentation of Financial Statements*, del AASB**…….. 164

Cuadro 26 **Estado de Resultados Globales, *Statement of Comprehensive Income,* Section 1500 *Comprehensive Income,* del CICA Handbook**…….. 166

Cuadro 27 **Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado, Circular 4/2004 del Banco de España, (*Revelación del Resultado Global o Total)*..** 169

Páginas

Cuadro 28 **Pronunciamientos de los organismos emisores más representativos que regulan el *comprehensive income*** 177

Cuadro 29 **Análisis comparado a nivel internacional de los pronunciamientos que regulan el *comprehensive income*** 181

Cuadro 30 **Denominaciones del resultado global adoptadas en el ámbito internacional** 182

Cuadro 31 **Marco para el análisis de los efectos que provocan en las valoraciones de los inversores no profesionales los distintos formatos alternativos para la presentación del *comprehensive income*** 206

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Páginas

Gráfico 1 **Las estimaciones del precio de las acciones por los analistas financieros en el contexto de los formatos para la presentación del *comprehensive income* y las prácticas de *earnings management*** 204

Gráfico 2 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor año** 243

Gráfico 3 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor tamaño** 250

Gráfico 4 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores año/tamaño en el período 1999-2004** 257

Gráfico 5 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores tamaño/año en el período 1999-2004** 257

Gráfico 6 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor sector** 262

Gráfico 7 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores año/sector en el período 1999-2004** 270

Gráfico 8 **Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores sector/año en el período 1999-2004** 270

ÍNDICE DE TABLAS

Páginas

Tabla 1 **Tamaño de los grupos atendiendo al número de empleados**…….….. 221

Tabla 2 **Integración de grupos empresariales en sectores de acuerdo con la *Industry Classification Benchmark* (ICB) *-Dow Jones Indexes y FTSE-***….. 222

Tabla 3 **Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable *net income* (NI)**… 224

Tabla 4 **Estadísticos descriptivos relacionados con la variable *comprehensive income (*CI)**……. 225

Tabla 5 **Estadísticos descriptivos asociados a la variable CINI**…….…… 225

Tabla 6 **Estadísticos descriptivos de la variable moneda extranjera (ME)**……..... 225

Tabla 7 **Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable MENI**……..…. 226

Tabla 8 **Estadísticos descriptivos relacionados con la variable inversiones financieras (IF)**…….…... 226

Tabla 9 **Estadísticos descriptivos de la variable IFNI**…… 226

Tabla 10 **Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable derivados y cobertura (DE)**…….…... 227

Tabla 11 **Estadísticos descriptivos relacionados con la variable DENI**……..…… 227

Tabla 12 **Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable fondo de pensiones (FOPE)**…… 227

Tabla 13 **Estadísticos descriptivos de la variable FPNI**…….…….. 228

Tabla 14 **Grupos de la muestra del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ con valores extremos (*) y atípicos o *outliers* (o) con respecto a cada año y nivel por tamaño en el que quedan integrados**……. 229

Tabla 15 **Grupos de la muestra del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ con valores extremos (*) y atípicos o *outliers* (o) con respecto a cada año y sector en el que quedan integrados**……..… 230

Tabla 16 **Evolución de la tasa porcentual de variación del PIB en el período 1999-2004**……..…….. 241

Páginas

Tabla 17 **Evolución de los principales índices bursátiles en el período 1999-2004**..... 241

Tabla 18 **Medias del factor año sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI**.... 242

Tabla 19 **Rangos promedio de la Prueba de Friedman**..... 243

Tabla 20 **Estadístico de contraste de Friedman**..... 243

Tabla 21 **Asociación de *comprehensive income* y *net income* con índices bursátiles**..... 244

Tabla 22 **Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon para el factor intra-sujetos año**..... 245

Tabla 23 **Estadísticos de contraste de la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon para el factor intra-sujetos año**..... 246

Tabla 24 **Impacto por años de las medias para el período 1999-2004 de cada uno de los elementos que incorpora el *comprehensive income* frente al *net income***..... 247

Tabla 25 **Medias del factor tamaño en el período 1999-2004 sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI**..... 249

Tabla 26 **Rangos promedio de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor tamaño**. 250

Tabla 27 **Estadísticos de contraste de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor tamaño**..... 250

Tabla 28 **Frecuencias de la Prueba de la Mediana para el factor tamaño**..... 251

Tabla 29 **Estadísticos de contraste de la Prueba de la Mediana para el factor tamaño**..... 252

Tabla 30 **Rangos de la Prueba U de M-ann-Whitney (Comparación por tamaño pequeño/mediano)**..... 253

Tabla 31 **Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney (Comparación por tamaño pequeño/mediano)**..... 253

Páginas

Tabla 32 **Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney (Comparación por tamaño pequeño/grande)**…… 253

Tabla 33 **Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney (Comparación por tamaño pequeño/grande)**…… 254

Tabla 34 **Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney (Comparación por tamaño mediano/grande)**…… 254

Tabla 35 **Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney (Comparación por tamaño mediano/grande)**…… 254

Tabla 36 **Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras (Comparación por tamaño pequeño/mediano)**…… 255

Tabla 37 **Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras (Comparación por tamaño pequeño/grande)**…… 255

Tabla 38 **Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras (Comparación por tamaño mediano/grande)**…… 255

Tabla 39 **Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida moneda extranjera frente al *net income***…… 259

Tabla 40 **Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida inversiones financieras frente al *net income***…… 259

Tabla 41 **Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida derivados y operaciones de cobertura frente al *net income***…… 259

Tabla 42 **Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida fondo de pensiones frente al *net income***…… 259

Tabla 43 **Medias del factor sector en el período 1999-2004 sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI**..... 261

Tabla 44 **Rangos promedio de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor sector**… 263

Páginas

Tabla 45 **Estadísticos de contraste de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor sector**..... 263

Tabla 46 **Prueba de la Mediana para el factor sector**..... 264

Tabla 47 **Estadísticos de contraste de la Prueba de la Mediana para el factor sector**. 264

Tabla 48 **Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores (Comparaciones para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)**..... 265

Tabla 49 **Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores (Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)**..... 266

Tabla 50 **Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores (Comparaciones para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente al resto de sectores, excepto medicina y salud y servicios al consumidor)**..... 266

Tabla 51 **Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores (Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente al resto de sectores, excepto el de medicina y salud y servicios al consumidor)**..... 267

Tabla 52 **Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras (Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)**..... 268

Tabla 53 **Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras (Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente a otros sectores)**..... 268

Tabla 54 **Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida moneda extranjera frente al *net income* en el período 1999-2004**.. 271

Tabla 55 **Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida inversiones financieras frente al *net income* en el período 1999-2004**..... 272

Tabla 56 **Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida derivados y operaciones de cobertura frente al *net income* en el período 1999-2004**..... 272

Páginas

Tabla 57 **Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida fondo de pensiones frente al *net income* en el período 1999-2004**.. 272

Tabla 58 **Impacto del *comprehensive income* frente al *net income* con respecto al factor intra-sujetos año y a los factores inter-sujetos tamaño y sector**... 275

SIGLAS UTILIZADAS

AAA	***American Accounting Association***
AARF	***Australian Accounting Research Foundation***
AASB	***Australian Accounting Standards Board***
ABA	***American Bankers Association***
AECA	**Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas**
AIA	***American Institute of Accountants***
AICPA	***American Institute of Certified Public Accountants***
AIMR	***Association for Investment Management and Research***
ANOVA	***Analysis of Variance***
APB	***Accounting Principles Board***
ASAC	***Accounting Standards Authority of Canada***
ASB	***Accounting Standards Board***
ASC	***Accounting Standards Committee***
ASEPUC	**Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad**
ASOBAT	***A Statement of Basic Accounting Theory***
ASSC	***Accounting Standards Steering Committee***
BAR	***Behavioral Accounting Research***
BCO	**Bienes de Consumo**
BDE	**Banco de España**
CAPM/HEM	***Capital Asset Pricing Model / Efficient Market Hypothesis***
CEF	**Centro de Estudios Financieros**
CI	***Comprehensive Income***
CICA	***Canadian Institute of Chartered Accountants***
CINI	**Discrepancia en términos relativos del *Comprehensive Income* (CI) frente al *Net Income* (NI)**

CPDC	***Comité Permanent de la Doctrine Comptable***
DE	**Derivados y Operaciones de Cobertura**
DENI	**Discrepancia relativa del *ítem* Derivados y Operaciones de Cobertura (DE) frente al *Net Income* (NI)**
EAG	**Electricidad, Agua y Gas**
EDGAR	***the Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system***
FASB	***Financial Accounting Standards Board***
FASC	***Financial Accounting Standards Committee***
FFV	***Full-Fair-Value Income***
FIAMM	**Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario**
FIN	**Financiero**
FP	**Fondo de Pensiones**
FPNI	**Discrepancia relativa del *ítem* Fondo de Pensiones (FP) frente al *Net Income* (NI)**
FRS	***Financial Reporting Standard***
GAAP	***Generally Accepted Accounting Principles***
GRI	***Global Reporting Initiative***
IAS	***International Accounting Standard***
IASB	***International Accounting Standards Board***
IASB GAAP	***International Accounting Standards Board, Generally Accepted Accounting Principles***
IASC	***International Accounting Standards Committee***
ICAC	**Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas**
ICAEW	***Institute of Chartered Accountants in England and Wales***
ICAI	***Institute of Chartered Accountants in Ireland***
ICANZ	***Institute of Chartered Accountants of New Zealand***
ICAS	***Institute of Chartered Accountants of Scotland***

ICB *Industry Classification Benchmark*

IF **Inversiones Financieras**

IFNI **Discrepancia en términos relativos del *ítem* Inversiones Financieras (IF) frente al *Net Income* (NI)**

IFRIC *International Financial Interpretations Committee*

IFRS *International Financial Reporting Standard*

IND **Industrial**

IOSCO *International Organization of Securities Commissions*

MCRV *Making Corporate Reports Valuable*

ME **Moneda Extranjera**

MENI **Discrepancia en términos relativos del *ítem* Moneda Extranjera (ME) frente al *Net Income* (NI)**

MSA **Medicina y Salud**

NASDAQ *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*

NI *Net Income*

NIC **Norma Internacional de Contabilidad**

NIIF **Normas Internacionales de Información Financiera**

NYSE *New York Stock Exchange*

NZ IAS *New Zealand International Accounting Standard*

OCI *Other Comprehensive Items*

PEG **Petróleo y Gas**

PER *Price/Earning Ratio*

PGC **Plan General de Contabilidad**

PIB **Producto Interior Bruto**

RBS **Recursos Básicos**

RMA *Robert Morris Associates*

ROI	***Return on Investment***
RSC	**Responsabilidad Social Corporativa**
S & P	***Standards & Poor's***
SAC	***Statement of Accounting Concepts***
SAICA	***South African Institute of Chartered Accountants***
SCO	**Servicios al Consumidor**
SEC	***Securities and Exchange Commission***
SFAC	***Statement of Financial Accounting Concepts***
SFAS	***Statement of Financial Accounting Standard***
SIC	***Standing Interpretations Committee***
SOATATA	***Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance***
SPSS	***Statistical Package for the Social Sciences***
TEC	**Tecnológico**
TEL	**Telecomunicaciones**
TRRE	***Total Recognised Revenues and Expenses***
UE	**Unión Europea**
UIMP	**Universidad Internacional Menéndez Pelayo**
USA GAAP	***United States of America, Generally Accepted Accounting Principles***

PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1. INTRODUCCIÓN

Resulta conocido que desde la década de los noventa del siglo XX estamos asistiendo a cambios trascendentales en la economía mundial, caracterizados por un acusado proceso de internacionalización de la actividad económica.

En este nuevo escenario, las grandes corporaciones, conocidas como las *global players,* acceden a captar sus recursos financieros a los mercados de capitales internacionales, lo que conduce al necesario intercambio de información entre estas entidades de gran dimensión y los usuarios de la información financiera, que como resulta evidente, se encuentran en muchas ocasiones ubicados en países distintos, que cuentan con diferentes principios y normas de Contabilidad.

Esta diversidad contable internacional entorpece el proceso de comunicación entre los emisores y los receptores de los estados financieros, lo que nos aleja del fin último de la Contabilidad, que de acuerdo con el paradigma predominante en esta ciencia a partir de la década de los sesenta del siglo XX,[1] no es otro que el de suministrar información útil a los usuarios para fundamentar adecuadamente la toma de decisiones económicas.

Teniendo en cuenta estas dificultades en los modelos de información financiera, en el Consejo Europeo de Lisboa [2] se acordó que para impulsar la realización de un mercado único de valores, se requiere una urgente actuación en el ámbito de la información financiera, que aumente la comparabilidad real de los estados contables, de cara a beneficiar tanto a las propias entidades económicas como a los inversores. [3]

---

[1] La ***American Accounting Association*** **(AAA)** publica en 1966 la monografía pionera *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT), representando esta uno de los hitos más destacados asociados a la irrupción y posterior evolución del paradigma de utilidad. Prueba de ello es la definición de Contabilidad contenida en la misma: "Proceso de identificar, medir y comunicar información económica que permita juicios y decisiones informadas a los usuarios", (**AAA, 1966, p. 1**).

[2] **Unión Europea (2000)**: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo [COM (2000), 359 final]: *La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir.*

[3] Destacamos que la **Unión Europea** inició esta nueva estrategia de armonización contable a nivel internacional en 1995 [Comunicación de la Comisión: COM 95 (508) ES], al reconocer que la Cuarta y Séptima Directivas de derecho de sociedades han dado sus frutos al aumentar las posibilidades de comparación de cuentas, pero las mismas no cumplen con las normas más exigentes establecidas en otras partes del mundo, en especial en **Estados Unidos**.

De ahí, que se haya hecho necesario un conjunto de normas aplicables a escala mundial que faciliten el acceso de las sociedades europeas a los mercados de capitales internacionales, para lo que la **Unión Europea** optó por el cuerpo normativo del **IASB** (entonces IASC), precisamente también cuando la **IOSCO** (*International Organization of Securities Commissions*) llegó a un acuerdo con este organismo para establecer un conjunto básico de normas internacionales que serán aplicadas por las empresas que estén interesadas en la cotización multinacional de sus valores.

Para conseguir este objetivo, los planteamientos de la Comisión se basan fundamentalmente en la elaboración de una información pertinente, oportuna, fiable y comparable sobre los resultados y la posición financiera de las unidades económicas, con la finalidad de proteger los intereses, no solo de los inversores, sino también de los acreedores y otros usuarios, para así garantizar la igualdad de condiciones entre los competidores; requiriéndose para ello unas normas comunes de información financiera en toda la **Unión Europea**, que sean transparentes, perfectamente comprendidas, correctamente auditadas y de efectivo cumplimiento.

Los anteriores planteamientos armonizadoras de las instituciones europeas ya se vieron concretados en normas, con la aprobación del Reglamento (CE) nº 1602/2002, en el que a partir del primero de enero de 2005 se estableció la obligatoriedad de formular los estados contables consolidados para las empresas que cotizan en las Bolsas de Valores conforme con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)[4] del ***International Accounting Standards Board*** (**IASB**).

Para lo cual, la Comisión Europea ha ido homologando las mismas conforme con el Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la Comisión, modificado por los reglamentos CE n^{os} 707/2004, 2086/2004, 2236/2004, 2237/2004, 2238/2004, 211/2005, 1073/2005, 1751/2005, 1864/2005, 1910/2005, 2106/2005, 108/2006 y 708/2006, de la Comisión, que integran en la actualidad la plataforma de normas aplicables desde la fecha señalada.[5]

Este conjunto de normas del **IASB,** al igual que ocurre con el de los organismos más representativos, se fundamenta en su Marco Conceptual,[6] en el que los objetivos de la

---

[4] En el párrafo 11 de la NIC 1 (revisada en 2003), se establece que "las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), son Normas e Interpretaciones adoptadas por *el International Accounting Standards Board* (**IASB**). Las mismas comprenden:

a. Normas Internacionales de Información Financiera;

b. Normas Internacionales de Contabilidad; e

c. Interpretaciones emanadas del *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC), o del antiguo *Standing Interpretations Committee* (SIC)".

[5] En fecha anterior a la aprobación de estos Reglamentos se modificaron las Directivas Europeas de Contabilidad 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE con la Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, para hacerlas compatibles con la aplicación del valor razonable contemplado en la NIC 39.

[6] Adoptamos a lo largo de nuestro trabajo la denominación genérica Marco Conceptual, para referirnos a los planteamientos seguidos inicialmente por el **FASB** (***Financial Accounting Standards Board***) en sus *Statements of Financial Accounting Concepts:* (SFAC 1, 1978); (SFAC 2, 1980); (SFAC 3, 1980, reemplazado por SFAC 6); (SFAC 4, 1980); (SFAC 5, 1984); (SFAC 6, 1985) y (SFAC 7, 2000), en la búsqueda de un soporte teórico para la regulación contable, y después secundados de forma muy similar por los organismos emisores de normas más representativos: la ***Accounting Standards Authority of Canada*** **(ASAC, 1987)**; el ***International Accounting Standards*** **Board (IASB, 1989)**; la ***Australian Accounting Research Foundation*** **(AARF)** en sus *Statements of Accounting Concepts:* (SAC 1, 1990), (SAC 2, 1990), (SAC 3, 1990) y (SAC 4, 1995), estos dos últimos sustituidos en Julio de 2004 con la emisión del *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* por el ***Australian Accounting***

información financiera y las necesidades de los usuarios representan el hilo conductor del itinerario lógico-deductivo a seguir, para así configurar un modelo contable netamente encuadrado dentro del paradigma de utilidad al que ya nos hemos referido.

Dentro del cuerpo normativo del **IASB**, destacamos que en el párrafo 8 de la NIC 1 se contempla que "un conjunto completo de estados financieros incluye los siguientes componentes:

a. balance;
b. cuenta de resultados;
c. un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre:
  i. todos los cambios en el patrimonio neto, o
  ii. los cambios en el patrimonio neto, no relacionados con las operaciones con los titulares de los fondos propios cuando éstos actúen en calidad de propietarios;
d. estado de flujos de tesorería, y
e. memoria, que incluya un sumario de las políticas contables significativas y demás notas explicativas ".

De este conjunto de estados financieros, una de las novedades más significativas con respecto a los vigentes en España, y con carácter general, en el resto de los países integrantes de la **Unión Europea**, es la indicada en el apartado c, donde se contempla y define el resultado global, conocido en terminología inglesa como ***comprehensive income***. [7]

El **FASB** fue el pionero en incorporar este concepto de renta global en la década de los ochenta del siglo XX, contemplándolo en el SFAC nº 3 (1980), reemplazado por el SFAC Nº 6 (1985), que en su párrafo 70 define el mismo como:

> "Los cambios en los fondos propios de una empresa de negocios durante un período, que tienen su origen en transacciones y otros sucesos y circunstancias no relacionados con operaciones con la propiedad. Incluye todos los cambios en el neto durante un período, excepto aquellos resultantes de las inversiones de los propietarios y de las distribuciones de fondos a los mismos".

Standards Board (**AASB**); el ***Institute of Chartered Accountants of New Zealand*** **(ICANZ, 1993)**; el ***Canadian Institute of Chartered Accountants*** **(CICA, 1996)** en su CICA Handbook, Section 1000; el ***Comité Permanent de la Doctrine Comptable - Ordre des Experts Comptables*** **(CPDC, 1996)**; el ***Accounting Standards Board*** **(ASB, 1999)**; y la **Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1999)**.

[7] Las distintas acepciones del término inglés ***comprehensive***: integral, total, completo, exhaustivo, de conjunto, absoluto; contempladas en el *Diccionario Oxford* (**Oxford University Press, 1994, p. 985**), nos aproximan a un concepto del excedente económico empresarial desde una óptica globalizadora.

Asimismo, en el párrafo 13 del SFAC 5 (1984), se contempla que "la cantidad y variedad de información que los informes financieros deben de suministrar sobre una entidad requiere varios estados financieros. Un conjunto completo de estados financieros debe de mostrar:

- La posición financiera al final del período.
- Resultado -*net income*- del período.
- Resultado global -*comprehensive income*- (el total de cambios en el neto no correspondientes a operaciones con los propietarios) del período.
- *Cash flows* del período.
- Inversiones de los propietarios así como distribuciones de fondos a los mismos durante el período".

En la década de los noventa del siglo XX se consolida este concepto al ser incorporado ya a las normas positivas, entre las que destacamos, el FRS 3: *Reporting Financial Performance* (**ASB, 1992**); el FRS-2: *Presentation of Financial Reports* **(ICANZ, 1994)**; el SFAS 130: *Reporting Comprehensive Income* (**FASB, 1997**) y la citada NIC 1 *Presentación de Estados Financieros* del **IASB** en 1997, adoptada por la **UE (2003)** con la aprobación de los Reglamentos (CE) nº 1602/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo y (CE) nº 1725/2003 de la Comisión, a los que nos acabamos de referir, a su vez revisada en el 2003, y homologada de nuevo por la **Unión Europea** en el 2004 conforme con el Reglamento (CE) nº 2238/2004 de la Comisión, ya citado.

Como se podrá comprobar, estamos próximos al concepto de renta del Premio Nobel británico **Hicks (1939, p. 172)**, cuando en su obra *Value and Capital* establece que el propósito del cálculo del beneficio es revelar cuánto puede consumir un individuo sin llegar a empobrecerse, para lo que formuló el siguiente concepto central de renta:

> "La renta de un hombre (sic) es el máximo valor que puede consumir éste (sic) durante una semana, y aún esperar estar igual de bien al final que al principio de la misma".

Lo que trasladado al ámbito contable, de acuerdo con **Alexander (1950, p. 15)**, podemos precisar el beneficio de la empresa de negocios como la cifra de dividendos que ésta puede repartir a sus propietarios sin menoscabar el capital invertido, esto es, manteniéndose en la misma situación de riqueza al final que al principio de un determinado ejercicio económico.

Esta conceptuación, evidentemente nos lleva a posicionarnos en la teoría del excedente limpio -*clean surplus*-, conforme a la cual el resultado contable se determina

comparando el valor en libros del neto patrimonial al final de un ejercicio económico con el registrado al inicio del mismo, una vez eliminadas las operaciones con los propietarios. Pero para que este cálculo del resultado sea consistente, como señala **Mattessich (2002, p. 50)**, no hemos de estar ante reclamaciones contingentes sobre los fondos propios de la compañía, tales como la existencia de obligaciones convertibles en acciones u opciones sobre acciones -*stock options*- de los ejecutivos.

Asimismo, este autor nos indica que "El estado de resultados 'completo' -*global según nuestra denominación*- o un enfoque equivalente que provee el 'excedente limpio', en la medida en que la suma total de las ganancias anuales, desde el inicio de una compañía (que se inicia con caja) hasta su finalización (terminando también con caja), es igual a, precisamente, la suma total de las ganancias anuales de toda la vida de la compañía".

Feltham y **Ohlson (1995, p. 694)**, formalizan el excedente limpio -*clean surplus relation*- a través de la expresión:

$$N_t = N_{t-1} + RG_t - d_t$$ [8]

En la que N_t representa el valor en libros del neto patrimonial -*book value*- al final del período t, N_{t-1} es el valor en libros del neto patrimonial al inicio del período t, RG_t constituye el resultado global del período t, y d_t [9] los dividendos repartidos en el citado período, netos del resto de operaciones con los propietarios.

De este modo, tal como señalan **García-Ayuso** y **Monterrey (1998, p. 755)**, "el mantenimiento en el futuro de la condición de excedente limpio asegura que todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor serán absorbidos por los resultados contables".

Con todo ello, suponiendo que no existen reclamos contingentes sobre neto, podemos deducir de la anterior relación de excedente limpio el resultado global:

$$RG_t = (N_t - N_{t-1}) + d_t$$

Tal como esquematizamos en el **Cuadro 1**, estamos ante un concepto de beneficio resultante de comparar dos situaciones netas consecutivas, que capta todos los cambios en el valor de los activos y pasivos que afectan a neto, no relacionados con la propiedad.

---

[8] Hemos adaptado un simbolismo más acorde con la terminología contable española.

[9] d_t = dividendos repartidos $_t$ + retiro de fondos propietarios $_t$ - aportación de fondos propietarios $_t$.

Cuadro 1
Configuración del resultado global

Valoración Autónoma de Activos/Pasivos que afecta al Neto	**Variaciones en la Valoración Autónoma de Activos/Pasivos**
Neto al inicio del período t (N_{t-1})	
+ Incremento en el valor de los Activos en el período $_t$ + Disminución en el valor de los Pasivos en el período $_t$	⇨ [Aumentos de Neto (**INGRESOS** *)]
- Disminución en el valor de los Activos en el período $_t$ - Incremento en el valor los Pasivos en el período $_t$	⇨ - [Disminuciones de Neto (**GASTOS** *)]
= **Neto al final del período t** (N_t)	d_t { + Dividendos repartidos en el período $_t$ + Retiro de fondos por los propietarios $_t$ - Aportación de fondos de los propietarios $_t$
	= **RESULTADO GLOBAL** [$RG_t = (N_t - N_{t-1}) + d_t$]

* Resulta obvio que los dividendos y los retiros de fondos por parte de los propietarios no representan gastos, ni tampoco ingresos las aportaciones de fondos de los mismos. Así, aparecen después ajustados para poder cumplir con la condición de excedente limpio planteada por **Feltham** y **Ohlson (1995, p. 694**), que acabamos de referir.

Fuente: elaboración propia.

En contraposición a estas concepciones, tenemos el resultado realizado tradicional (RT_t) o *net income*, también denominado excedente sucio -*dirty surplus*-, que podemos formalizar como:

$$RT_t = I_t - G_t$$

Donde I_t representa los ingresos realizados en el período t y G_t los gastos necesarios para la consecución de los ingresos en el citado período, que como resulta obvio no captura todos los cambios en el valor de activos y pasivos distintos de las operaciones con los propietarios que afectan al neto en un determinado ejercicio, dado que unos se imputan a resultados, mientras que otros se difieren sin previo reflejo en la cuenta de pérdidas y ganancias o se revelan solo en la memoria, quedando así confundido o disperso el resultado entre la cuenta de resultados, el diferimiento de partidas en el balance o el reflejo de notas explicativas en la memoria.

De ahí, su calificativo peyorativo en la literatura y regulación contables en el ámbito anglosajón, que evidentemente conducirá a que la suma de los resultados de cada ejercicio, desde que se inicia la vida de la empresa hasta su liquidación, no coincidirá con la cifra de resultados correspondientes a la vida total de la empresa.

En definitiva, nos encontramos ante dos concepciones enfrentadas con respecto a la determinación del resultado empresarial, una globalizadora, que incluye todos los cambios en el valor de activos y pasivos que afectan a neto (RG_t), la otra más restrictiva, que se

limita a captar los resultados realizados tradicionales (RT_t), relacionadas evidentemente a través de la siguiente expresión, en la que $\Delta\nabla\ N_t$ representa los cambios en los activos netos que afectan al resultado y no incluidos en el resultado realizado tradicional:

$$RG_t = RT_t + \Delta\nabla\ N_t$$

En la Introducción a la NIC 1 (revisada en 1997) del **IASB**, ya se justificaba la inclusión de la renta global dentro de los estados financieros para atender las necesidades de los usuarios desde una perspectiva integral; esto es, se consideran necesarias unas bases de medida más amplias que las contempladas para la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional, cuales son las de contemplar el reconocimiento en resultados de las diferencias en el valor de determinados activos y pasivos registradas en el período correspondiente, para así estar ante una configuración de la renta de las unidades económicas no basada fundamentalmente en las operaciones y excluyendo sucesos de carácter inusual o no recurrentes, como ha venido ocurriendo hasta fechas no muy lejanas.

2. OBJETIVOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Dentro de las anteriores corrientes internacionales de la información financiera y del actual estado de crisis en el que está inmersa **(Cañibano** y **Gonzalo, 2004)**,[10] caracterizado esencialmente por un alto grado de diversidad contable internacional, la debilidad del gobierno corporativo, la falta de transparencia empresarial y la existencia de prácticas de manipulación del resultado contable; a lo que podemos añadir los cambios trascendentales en los modelos de información financiera en su convergencia hacia el modelo **IASB**, destacando en particular la novedosa configuración del resultado contable basada en el *comprehensive income*, nuestro trabajo de investigación plantea como objetivo general verificar si éste presenta una mayor relevancia o calidad informativa con respecto a otras medidas más tradicionales de la renta empresarial, en particular el *net income*, entrando así en el debate del contenido informativo que pudiera presentar el *comprehensive income* frente al *net income*, dentro del contexto tan relevante como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

Para ello abordamos su estudio desde una triple dimensión: conceptual, normativa y empírica, lo que nos lleva a plantear los siguientes objetivos específicos, correspondientes respectivamente a cada una de dichas dimensiones:

[10] Puede consultarse al respecto la documentación del Curso Magistral "Aspectos teóricos de la crisis de la información contable: problemas y soluciones", impartido en la **UIMP** (Santander) del 9 al 13 de agosto de 2004.

- En primer lugar, en el contexto de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, pretendemos revisar y contextualizar los fundamentos teóricos sobre los que descansa el *comprehensive income*, muchas veces dispersos a lo largo de la literatura y regulación contables del siglo XX; lo que por una parte nos permitirá constatar desde una óptica teórica la mayor calidad informativa que pudiera presentar frente a otras medidas más tradicionales de la renta empresarial, en particular el *net income*, y de otra, dar soporte teórico a nuestras investigaciones posteriores.

- Una vez acotados los fundamentos teóricos sobre los que se sustenta la renta global de la empresa, revisaremos las normas positivas de los organismos emisores más representativos a escala mundial que regulan este tipo de resultado, lo que nos permitirá revelar su impacto o prominencia informativa frente a la medida más tradicional de la renta empresarial del *net income*, todo ello en el marco del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general en el ámbito de la Contabilidad Internacional.

  Después de revisadas las normas que regulan el *comprehensive income* en el ámbito internacional, queremos llevar a cabo su análisis comparado, con la finalidad de revelar la posible diversidad contable internacional al respecto, así como para detectar las soluciones armonizadoras que se estén gestando en el ámbito de la información financiera mundial.

- Por último, después de acotada la relevancia informativa que pudiera presentar el *comprehensive income* frente al *net income* desde una perspectiva conceptual y normativa de acuerdo con los objetivos anteriores, y previa revisión de los trabajos empíricos sobre el resultado global desarrollados en el ámbito internacional, pretendemos contrastar si el primero presenta una mayor relevancia o contenido informativo con respecto al segundo.

  Para ello, queremos introducirnos en una parcela aún no investigada, como es el probar empíricamente si existen diferencias significativas entre los años de un ciclo económico y bursátil, los distintos niveles por tamaño y sectores, junto con el correspondiente análisis de confrontación entre las mismas, así como su estudio en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia en términos relativos que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*.

De este modo, con las diferencias significativas que pudieran encontrarse, estaremos en condiciones de verificar si la renta global de la empresa presenta un impacto informativo relevante frente al *net income* con respecto a las variables e interrelaciones señaladas.

En definitiva, con el planteamiento de los anteriores objetivos, pretendemos verificar si el *comprehensive income* frente a la medida más tradicional de la renta empresarial del *net income*, presenta un mayor contenido o relevancia informativa desde una perspectiva conceptual, normativa y empírica, de especial interés para los usuarios de la información financiera, en particular, para los inversores, considerados en el Marco Conceptual como usuarios de referencia.

3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Acotado nuestro propósito, que completa trabajos anteriores **[Sousa (2001)**[11] y **Martínez** y **Sousa (2002)**,[12] **(2003a)**,[13] **(2003b**, **pp. 193-194 y 191-230)**,[14] **(2004)**,[15] **2005**,[16] **2006,**[17] y **2007**[18]**]**, estructuramos y desarrollamos la investigación en tres Capítulos.

En el **Capítulo I** abordamos el encuadre conceptual del resultado global dentro de la literatura y regulación contables a lo largo del siglo XX y a los inicios del siglo XXI, lo que nos lleva a revisar los distintos paradigmas, enfoques o teorías con incidencia en el resultado empresarial, abarcando de este modo las siguientes áreas de investigación teórico-descriptiva:

---

[11] Accésit del Premio **AECA** en la convocatoria 2001 para Artículos cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas por el trabajo: "El valor razonable y el coste histórico en el marco de la relevancia y fiabilidad de la información financiera", Revista de **AECA** nº 55, AECA, Madrid.

[12] Finalistas del Premio **AECA** en la convocatoria 2002 para Artículos cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas por el trabajo: "El Estado de Resultados Globales: hacia un mayor grado de relevancia de la información financiera", Revista de **AECA** nº 59, Madrid.

[13] Accésit del Premio Carlos Cubillo Valverde para trabajos cortos de Investigación en Contabilidad y Auditoria en la convocatoria 2002, convocado por **ASEPUC**, en colaboración con el **ICAC**, por el trabajo: "Los estados financieros bajo el enfoque activos-pasivos del Marco Conceptual del IASB", **Ministerio de Economía y Hacienda**, **ICAC**, Madrid.

[14] En la convocatoria 2002 del Premio del Centro de Estudios Financieros, Modalidad Contabilidad, resultó ganador del Primer Premio su trabajo "El resultado global y su incidencia sobre la relevancia y fiabilidad de la información financiera", Revista del Centro de Estudios Financieros núms. 245-246 y 248, **CEF**, Madrid.

[15] Ganadores del Premio **AECA** en la convocatoria 2004 para Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, por el trabajo: "La conceptuación del beneficio como exponente de la diversidad contable internacional", Revista de **AECA** nº 67, Madrid.

[16] "Las reservas tácitas en el modelo híbrido de valoración de las NIIF del **IASB**: ¿El camino hacia la comparabilidad", Comunicación presentada al XIII Congreso de **AECA**.

[17] "Las reservas tácitas del modelo de valoración de las NIIF: ¿El camino hacia la comparabilidad?", *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoria,* nº 25, Enero-Marzo 2006.

[18] "El valor actual neto como modalidad de *fair value*: hacia un mayor grado de relevancia de la información financiera", Partida Doble, nº 185.

- Paradigmas clásicos y paradigma de utilidad.
- Teorías de valoración.
- Criterios de mantenimiento del capital.
- Enfoque del "excedente sucio" *-dirty surplus- versus* enfoque del "excedente limpio" *-clean surplus-*.
- Enfoque "ingresos-gastos" *versus* enfoque "activos-pasivos".
- Teorías del sujeto contable: el resultado contable, ¿para quién?
- Características cualitativas básicas de la información financiera: relevancia y fiabilidad.

En el **Capítulo II** analizamos el resultado global y los elementos novedosos que incorpora, a reflejar en el Estado de Resultados Globales,[19] o alternativamente, según los casos, en el Estado de Cambios en Neto, en las normas del **ASB** (Gran Bretaña e Irlanda), del **ICANZ** (Nueva Zelanda), del **FASB** (Estados Unidos), del **IASB** (ámbito internacional), de la **Unión Europea**, del **SAICA** (Sudáfrica), de la **AASB** (Australia), del **CICA** (Canadá), del **Banco de España** y de **AECA**.

Además de revelar las particularidades y novedades que presentan estas normas, en especial para España y el resto de países de la Europa continental, como ya hemos señalado, realizamos un estudio comparado adoptando una metodología descriptiva, en línea con otras investigaciones relevantes en el ámbito español y a nivel internacional, al objeto de constatar las diferencias y similitudes que pudieran existir entre las mismas, así como las últimas tendencias normalizadoras al respecto, que apuntan hacia la tan pretendida armonización de la información financiera internacional.

En el **Capítulo III**, previa revisión de los trabajos empíricos sobre el resultado global desarrollados en el ámbito internacional, estudiamos empíricamente si existen diferencias significativas entre los años del período 1999-2004, los distintos niveles por tamaño y sectores, junto con el correspondiente análisis de confrontación entre las mismas, así como su estudio en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia en términos relativos que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*. Para ello utilizamos las pruebas no paramétricas (**Siegel** y **Castellan, 1988**, entre otros) adecuadas a cada hipótesis.

[19] En el ámbito internacional se le denomina *Statement of Comprensive Income* o *Statement of Total Recognised Gains and Losses*, entre otras posibles. Hemos adoptado la denominación de Estado de Resultados Globales, pero también podría traducirse como Estado de Resultados Totales, Cuenta de Pérdidas y Ganancias Totales, u otras similares.

Teniendo en cuenta que a todas las empresas que integran la muestra se les han tomado datos del *net income* y del *comprehensive income* junto con los nuevos elementos que incorpora este último en resultados para cada uno de los años del período 1999-2004, y considerando las hipótesis que queremos contrastar, podría resultar adecuado plantear un modelo ANOVA de medidas repetidas [**Lindman**, **1974**; **Hand** y **Taylor (1987)**; **Crowder** y **Hand (1990)**; **Girden (1992)** y **Ximénez** y **San Martín**, **2000**, entre otros].

Sin embargo, tal como analizaremos, más del sesenta y dos por ciento de las empresas que integran la muestra presentan valores extremos y/o atípicos (*outliers*) según los agrupamientos por tamaño y sector, de lo que se deriva evidentemente una distribución claramente muy alejada de la normalidad multivariada, por lo que las herramientas de contraste adecuadas y por las que hemos optado son las no paramétricas.

Para desarrollar nuestro estudio, una vez aplicados los correspondientes filtros o criterios de homogeneización de los datos, nos basamos en una muestra de 136 grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** o el **NASDAQ** a 31 de Diciembre de 2004 (**Anexo I**), para los ejercicios económicos del período 1999-2004, tomando como referencia la Base de Datos que hemos elaborado en formato Excel, esencialmente conforme al documento 20-F *Form* de la *U.S. Securities and Exchange Commission* (**SEC**), según Base de Datos EDGAR (*the Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system*), completada con los 20-F recibidos previa solicitud por correo electrónico o convencional a los grupos cuando la información en EDGAR (**SEC**) no estaba disponible en formato electrónico.

Sobre la anterior muestra, de acuerdo con los objetivos que hemos establecido, plantearemos las correspondientes hipótesis nulas y sus hipótesis alternativas, que serán objeto de contraste con las herramientas no paramétricas adecuadas a las mismas, con el programa SPSS v. 14.0.

De este modo, con la primera hipótesis queremos verificar si para los grupos empresariales europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** los ejercicios económicos del período 1999-2004 difieren entre sí con respecto al impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income*.

Para contrastar esta hipótesis, al estar ante el factor intra-sujetos año, en el sentido de que a todos los sujetos o grupos empresariales se le toman medidas de forma repetida de la referida discrepancia cada uno de los años de dicho período, la prueba *a priori* adecuada

es el test de Friedman, que es el equivalente en contrastes no paramétricos al ANOVA de medidas repetidas, y como prueba *post hoc* el test de los rangos con signo de Wilcoxon.

Con este contraste, al evaluar si existen diferencias de medias significativas entre cada par de años del período 1999-2004, máxime teniendo en cuenta los años de crisis económica y notables caídas de las bolsas a nivel internacional a principios de los dos mil, así como la apreciación del euro frente al dólar al final del referido período, pretendemos aportar evidencias empíricas en relación con la sensibilidad o el impacto que pudiera presentar el *comprehensive income* frente al *net income* con respecto a la conexión de ambos tipos de resultado con la realidad de los mercados.

Por otra parte, construiremos hipótesis para verificar si existen diferencias significativas entre los distintos niveles por tamaño de los grupos empresariales europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** con respecto a la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* frente al *net income*, en un primer momento sin tener en cuenta los diferentes años del período 1999-2004, para después incorporar el posible comportamiento de la variable dimensión empresarial a lo largo de los referidos años.

Para contrastar estas hipótesis, como estamos ante el factor inter-sujetos dimensión, dado que no todas las empresas pasan evidentemente por los distintos niveles por tamaño, resulta adecuado aplicar como pruebas *a priori* el test de Kruskal-Wallis, reforzado y complementado con la prueba alternativa de la mediana, y como test *post hoc* el de la U de Mann-Whitney, asimismo reforzado y complementado con la prueba alternativa de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, por las razones que se darán.

Con estos contrastes queremos revelar cómo impacta el *comprehensive income* frente al más tradicional *net income* en los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** o **NASDAQ** atendiendo a su dimensión y al efecto de la interrelación año/dimensión, lo que nos permitirá demostrar si estamos ante un fenómeno que afecta en líneas generales a todas las empresas del mismo modo, con independencia de su tamaño, o si por el contrario el comportamiento a lo largo de la serie 1999-2004 difiere significativamente entre empresas pequeñas, medianas o grandes; todo ello en un contexto de preocupación, en especial de las grandes corporaciones del sector financiero, reticentes a incorporar la renta global en sus estados contables por temor a que pudiera lastrar sus cuentas de resultados.

Del mismo modo, formularemos unas hipótesis para contrastar si estamos ante diferencias significativas entre los distintos sectores a los que quedan adscritos los grupos empresariales europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** con respecto a la discrepancia

relativa entre el *comprehensive income* frente al *net income*, en un primer momento con independencia de los diferentes años del período 1999-2004, para después incorporar el posible comportamiento de la variable sector a lo largo de los referidos años.

Para practicar los contrastes de estas hipótesis, al estar también ante un factor inter-sujetos como es el sector, en el sentido de que no todos los grupos empresariales como resulta obvio pasan por los distintos sectores, aplicaremos las mismas pruebas a *priori* y *post hoc* que para el factor inter-sujetos tamaño.

Estos contrastes nos permitirán evaluar si existen diferencias significativas entre los distintos sectores en relación con la referida discrepancia entre ambos tipos de resultado a lo largo de la serie 1999-2004, en principio prestando especial atención al sector financiero frente al resto, por las particularidades que presentan las empresas que quedan integradas en el mismo dada la naturaleza de las actividades que desarrollan, que suponen un importante peso de los elementos de los financieros con incidencia en el *comprehensive income*.

Finalmente formularemos una última hipótesis para verificar si la discrepancia en términos relativos entre el *comprehensive income* y el *net income* presenta el mismo poder de diferenciación o discriminación entre los años del período 1999-2004, los distintos niveles por tamaño y los diferentes sectores a lo largo de dichos años para los grupos empresariales europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**.

El contraste de esta hipótesis se realizará basándonos en las posibles diferencias significativas que hayamos encontrado en las comparaciones por pares de los contrastes de las anteriores hipótesis, relativizadas con respecto a todas las comparaciones por pares posibles en cada caso.

Con ello, pretendemos encontrar evidencias empíricas que nos permitan dilucidar si el referido impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* presenta un poder de discriminación diferente atendiendo a los factores año, tamaño o sector.

Finalizaremos el trabajo presentando las correspondientes **Conclusiones**, que con respecto a la revisión teórica podemos anticipar que con la adopción del *comprehensive income* estamos ante un acercamiento al concepto económico de renta propugnado por los autores de la escuela normativo deductiva, con apoyos en la Teoría Económica Neoclásica, pero no considerado como una magnitud "a priori", única e incontestable, sino con una marcada orientación al suministro de información relevante al usuario, en especial, al inversor.

La anterior aproximación conceptual, trasladada al ámbito contable en su sentido más genuino, supone la pérdida de hegemonía del coste histórico al haber irrumpido con fuerza el *fair value*, el posicionamiento a favor del enfoque *clean surplus,* con el consiguiente abandono del principio de realización, la consideración de la prudencia orientada a introducir un necesario grado de cautela que en ningún caso habrá de suponer la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos y la minusvaloración deliberada de activos e ingresos, y la determinación de un resultado claramente orientado a los propietarios, al determinarse el mismo por comparación de dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con los mismos.

Con respecto a la dimensión normativa de nuestra investigación hemos constatado un potente movimiento a nivel internacional que apuesta por la revelación de la renta global de la empresa en el cuerpo principal del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, en el que se aprecia una convergencia con el modelo **IASB**, pero quedan por salvar algunos obstáculos que en el momento presente aún dificultan la necesaria comparabilidad real de la información financiera en un área tan relevante como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

Por último, en relación con la investigación empírica, queremos anticipar que se rechazan todas las hipótesis nulas que planteamos, con lo que nos encontramos con diferencias de medias significativas entre los distintos niveles por tamaño, sectores y años del período 1999-2004, así como en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia relativa que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*; lo que señala claramente un mayor contenido informativo del primero frente al segundo, con el consiguiente impacto en la relevancia de la información financiera para los usuarios, en especial para los analistas e inversores.

CAPÍTULO I

EL RESULTADO GLOBAL
EN LA LITERATURA Y REGULACIÓN CONTABLES

1. INTRODUCCIÓN

Tal como señalábamos en la presentación, en este primer Capítulo de nuestro trabajo de investigación, no sin antes reflejar la relevancia del resultado contable para la toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, nos planteamos como objetivo esencial encuadrar y dar soporte teórico al *comprehensive income* dentro de la literatura y la regulación contables, lo que por una parte nos permitirá constatar desde una óptica conceptual la mayor calidad informativa que pudiera presentar frente a otras medidas más tradicionales de la renta empresarial, en particular el *net income*, y de otra, dar soporte teórico a nuestras investigaciones posteriores.

Para lo cual, consideramos necesario revisar los distintos enfoques, paradigmas o teorías en los que se ha basado tanto la doctrina como los organismos emisores de normas contables más representativos para la configuración del resultado empresarial a lo largo del siglo XX y ahora a los inicios del siglo XXI.

2. LA RELEVANCIA DEL RESULTADO CONTABLE

Desde una perspectiva histórica, la búsqueda del beneficio no ha sido siempre aceptada moralmente en el mundo Occidental, como lo prueba el hecho de que hasta la tardía Edad Media, la avaricia, una noción muy relacionada con ese logro del beneficio, se consideraba como uno de los pecados capitales más mortales.

Pero como nos indica **Lukka (1990, p. 247)**, con la influencia de Maquiavelo, la idea de las "pasiones salvajes" y los "intereses" se separan, de tal modo que el rol desempeñado por estos últimos contribuyó a moderar y reemplazar aquellas pasiones más salvajes para que el orden social pudiese ser protegido, con lo que la búsqueda del beneficio empezó a adquirir estatus de generalmente aceptado, y propició así de forma decisiva al desarrollo de la Revolución Industrial y del capitalismo en Occidente.

Gonzalo (1996, p. 572) pone de relieve que durante varios siglos, desde que tuvo lugar la generalización de la partida doble en el Alto Medievo, el objetivo de la información contable era informar sobre la situación financiera en un determinado momento de tiempo, y de la comparación de dos situaciones consecutivas el comerciante extraía sus propias conclusiones sobre la marcha de su negocio.

Sin embargo, según este autor, la Revolución Industrial y la aparición coetánea de la idea del resultado periódico y su cálculo, el desarrollo en los dos últimos siglos de la Contabilidad basada en el criterio del devengo -*accrual basis*-, opuesto al de caja -*cash*

basis-, así como la necesidad imperiosa de determinar el resultado periódico para poder distribuir dividendos, fueron factores decisivos que explicaron el papel preponderante tanto a nivel teórico como práctico de los estados de resultados.

Después de esta breve reseña histórica, aún teniendo en cuenta el carácter relativo que presenta la magnitud resultado contable por no poder determinarse sobre unas bases estrictamente objetivas o enmarcadas netamente dentro de la ontología realista, que analizaremos más adelante; resulta evidente que desde los primeros estadios de desarrollo del capitalismo en Occidente, se ha erigido como una de las variables fundamentales de la información financiera, en función de la cual, entre otras, los interesados en la marcha de la empresa, basan su toma de decisiones económicas en ese contexto de economía de mercado.

En este sentido, **Cea (1994, p. 7)** nos confirma que "la medición del resultado contable periódico de la empresa es, dentro de la valoración colectiva, por diversos motivos (retribución de los socios, evaluación de la eficacia, imagen en mercados financieros, etc.), la magnitud clave de la información contable".

Por otra parte, el Marco Conceptual señala como objetivos primordiales de los estados financieros, el suministro de información acerca de la situación económico-financiera de la empresa, sus flujos de fondos y resultado, tal como lo consideran el **IASB** y el **FASB**:

> "El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, actividad y flujos de fondos de una empresa. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas".
> **Marco Conceptual del IASB, párr. 12, en Túa (1996)**.

> "Los informes financieros deben de suministrar información sobre los recursos económicos de una empresa, los derechos sobre esos recursos (obligaciones de la empresa de transferir recursos a otras entidades y fondos propios), y los efectos de las transacciones, sucesos y circunstancias que modifican los recursos y los derechos sobre los mismos".
> **Marco Conceptual del FASB, SFAC 1 (1978, párr. 40).**

Pero aún teniendo en cuenta estas declaraciones que asignan un papel relevante tanto a la situación financiera como al resultado de la actividad empresarial y a sus flujos de caja, otras posturas se inclinan por atribuir un mayor contenido informativo a estos últimos sobre la renta generada por la empresa. Debate ya tradicional en la literatura contable, que lleva a **Moonitz (1962,** citado en **Sprouse, 1978, p. 65)** a titular un trabajo sobre este particular de forma muy gráfica: *Should we Discard the Income Concept?*, ¿Deberíamos descartar el concepto de resultado? Su respuesta fue negativa, añadiendo que deberíamos mejorarlo.

Años más tarde, **Sprouse (1978, p. 66)** considera que, aún reconociendo la importancia de las variables de carácter financiero, la magnitud resultado contable sigue dominando, en el sentido de que el interés que rodea al cálculo del mismo es claramente superior al manifestado para las variables de contenido financiero.

De hecho, el **FASB** en su **SFAC 1 (1978, párr. 43)** matiza que "el centro de atención primordial de los estados financieros es la información sobre los cambios en el *performance* de la empresa a través de las medidas de los beneficios y sus componentes".

Entendemos que las afirmaciones de este autor, así como las consideraciones al respecto del **FASB** tienen plena vigencia hoy, ya que aún reconociendo la relevancia de los flujos de caja; como acabamos de referir en **Cea (1994)**, es la magnitud clave de la información contable, que junto con otras, sirve a los usuarios para fundamentar sus decisiones sobre las entidades económicas: [20]

- Tomando como base el resultado después de impuestos y en función de la política de dividendos de la compañía, así como de las disponibilidades de tesorería y de las limitaciones legales, la empresa decidirá qué parte se destina a dividendos y qué otra pasa a integrar la autofinanciación de enriquecimiento bajo la forma de reservas. No obstante lo anterior, el reparto de dividendos en muchas empresas representa lo que podemos calificar como una compensación al accionista, sin guardar en muchas ocasiones una estrecha relación con el resultado contable obtenido.

- Es utilizado para evaluar la gestión llevada a cabo por los directivos, que se concreta en la eficiencia alcanzada por éstos en la administración de los recursos que se les han confiado.

- Constituye un referente para los administradores en su toma decisiones.

- Representa uno de los elementos esenciales que contribuyen a perfilar la imagen de la empresa en los mercados financieros.

- Es una herramienta para la predicción de resultados futuros.

- Representa una referencia básica tanto para los analistas como para los inversores de capital-propiedad y de capital-préstamo de cara a decidir sobre la conveniencia o no de invertir o desinvertir en la empresa objeto de análisis.

[20] Pueden consultarse, entre otros, **Hendriksen (1982, Capítulo 7**), **Devine (1985, p. 23)**, **Martínez Conesa (1996, pp. 421-424), Lee (1996, pp. 22** y **ss.)** y **Belkaoui (2004, pp. 478-480)**.

- En multitud de trabajos empíricos orientados al mercado de capitales ha sido empleado como variable explicativa del precio de los títulos.

- Se utiliza como medida de lo razonable de los precios fijados por la empresa en sus bienes o servicios.

- Teniendo en cuenta lo contemplado en las normas fiscales correspondientes, sirve como base para la tributación fiscal, y en consecuencia como elemento de redistribución de la renta entre los distintos agentes económicos.

- Se emplea como un indicador de la actividad económica, ya sea por sectores productivos o considerando la economía en su conjunto.

Después de estas consideraciones, como resulta obvio, queda patente la trascendencia del resultado contable, al representar éste un elemento esencial sobre el que pivotan un elevado número de decisiones económicas, pero su utilidad presenta limitaciones (**Martínez Conesa, 1996, p. 423**), tal como estudiaremos en los apartados siguientes al analizar las distintas escuelas, enfoques o paradigmas, que contemplan al beneficio desde ópticas y fundamentos teóricos, muchas veces enfrentados.

3. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LA LITERATURA Y REGULACIÓN CONTABLES

Como paso previo al estudio del resultado global en el marco de la literatura y la regulación contables, queremos poner de relieve las aportaciones de algunos autores relevantes en el pensamiento contable en el siglo XX, con especial referencia a la conceptuación del resultado empresarial, que nos permitirán sentar las bases para después encuadrar teóricamente al beneficio desde una óptica integral.

Chambers (1965, p. 33), revela que la historia del pensamiento contable no presenta una continuidad evolutiva, sino más bien una serie de episodios discontinuos, como lo corroboran la existencia de un elevado número de alternativas y reglas enfrentadas, toleradas tanto en la enseñanza como en la práctica.

Enfatiza el profesor australiano que si la evolución se hubiera llevado a cabo de forma ordenada, sistemática y disciplinada, ninguna nueva regla habría sido admitida a no ser que fuese más aceptable que otra ya existente para conseguir un determinado propósito, lo que llevaría aparejado la eliminación inmediata de la regla o reglas sustituidas.

Las razones de esta falta de continuidad en la evolución del pensamiento contable que estamos revelando, radican en buena parte en que los conceptos contables, o los fenómenos a los que van referidos los mismos, no pueden ser interpretados únicamente desde la estricta objetividad y de forma mecánica. En concreto, el resultado empresarial, aún representado éste una de las variables fundamentales de la información financiera, como ya se ha indicado, es una magnitud que ni es objetiva ni es observable por definición **(Gonzalo, 1996, p . 573)**.

De igual modo, **Montesinos (1978, p. 91)** indica que "la valoración es un tipo especial de medición, encaminada a expresar numéricamente la postura subjetiva de los individuos frente a determinados cursos de acción ", y "constituye, por lo tanto, un proceso altamente subjetivo, por medio del cual efectuamos una clasificación de los objetos o acontecimientos en función de la utilidad que puedan reportar para determinados individuos o grupos; ..." [21]

La carencia de una evolución continua en las teorías contables antes señalada, motivada en buena parte por esta subjetividad en las valoraciones, se va a poner de manifiesto de forma clara al realizar nuestra revisión de los planteamientos doctrinales con respecto al cálculo y presentación del resultado contable, dónde nos encontraremos con enfoques y reglas enfrentadas, representando en muchos casos una secuencia de trayectos interrumpidos, tal como hemos referido con anterioridad.

Puede servirnos como ilustrativo de ello el consabido y controvertido tema del coste histórico *versus* valores corrientes para la determinación del resultado empresarial, que ha estado presente en el debate contable a lo largo del siglo XX hasta nuestros días, y aún sin haber quedado resuelto.

Prueba de ello la tenemos en **Anderson (1976, p. 1)** donde refiere que "existen muchas teorías para la determinación del resultado contable", que considera competitivas más que complementarias. De este modo, y como más adelante tendremos la oportunidad de analizar en el marco de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, **Chambers (1966)** se decanta por reconocer los activos conforme a su valor neto de realización; el *A Statement of Basic Accounting Theory*, ASOBAT **(AAA, 1966)**, citado al inicio de nuestro trabajo, sugiere el coste de reposición, pero solo como información suplementaria al coste histórico; **Edwards** y **Bell (1961)** plantean que los valores de realización resultan

[21] El autor llega a estas conclusiones apoyándose en **Mattessich (1964, p. 144)**, que define la medición como "la asignación de numerales a los objetos o acontecimientos según ciertas reglas", y añade que en el caso de la valoración, tal asignación se efectúa "para expresar preferencias con respecto a acciones particulares".

adecuados para la toma de decisiones a corto plazo, y que la gestión continuada requiere costes de reposición actuales, mientras que **Paton y Littleton (1940)** y **Littleton (1953)**, entre otros, siguen la tradición del coste histórico.

Por su parte, **Larrán (2003, p. 33)**, al reflexionar sobre el carácter científico y el valor de la investigación empírica en Contabilidad, nos confirma que "... no existe aún una Teoría General Contable, existe un cúmulo de teorías y metodologías importadas de otras disciplinas, muchas veces contradictorias".

En línea con este escenario de planteamientos contrapuestos, **Gellein (1987, p. 59)** considera que "los observadores perspicaces del proceso de emisión de normas para los informes financieros están preocupados por la persistente confusión con respecto al significado y naturaleza de la renta de la empresa, así como por el papel que desempeñan los beneficios periódicos en la evaluación del *performance* de la empresa".

Asimismo, son especialmente reveladoras al respecto las siguientes palabras de **Sterling (1970, p. 252**), cuando apuesta por los valores presentes de mercado: "No hay un único método de valoración, incluso para un activo específico... En cambio, hay variedad de métodos de valoración en contabilidad, y una variedad de razones para estas diferencias. El método de valoración varía de activo a activo, de condición a condición, de criterio a criterio, de empresa a empresa, de profesional a profesional, de autor a autor, y en un calidoscopio de combinaciones entre estos factores. Es más, al revisar la literatura, nos hemos sentido golpeados por la carencia de un auténtico análisis teórico de valoración"; para lo que encuentra una explicación muy simple: "No existe una teoría de contabilidad adecuada y explícita. Las diferencias de valoración *per se*, corroboran esta tesis. ..."

En este contexto de la valoración contable, **Gonzalo (2000, p. 240-245)** nos indica que en la actualidad estamos ante un modelo híbrido en ciernes: coste histórico más valor razonable; el primero más adecuado para valorar activos relacionados con la explotación: Inmovilizado material e inmaterial, bienes de cambio circulantes…, mientras que el segundo más apropiado para valorar las partidas de índole financiera.

Fernández Pirla (1974, pp. 192-193) afirma que "la noción relativa del beneficio de la empresa está ya presente en casi todos los tratadistas que se han ocupado de estos estudios, ya procedentes del campo de la economía o del genuinamente contable". Asimismo, **Ijiri (1975, p. 34)** establece que "el resultado o el beneficio es un término muy ambiguo, tan ambiguo como la felicidad o la prosperidad", no obstante, como buen

inductivo, reconoce que una de las importantes contribuciones de la práctica contable radica en haber racionalizado y hecho operativa la valoración del resultado, por lo que considera que "el capitalismo sin la valoración del resultado sería tan inconcebible como unos Juegos Olímpicos sin competiciones deportivas".

En línea con lo que venimos argumentando, **Lukka (1990, p. 255)** llega a la conclusión de que el concepto de beneficio es básicamente contractual por naturaleza, dado que inevitablemente debe estar basado en alguna noción de valor, siendo este a su vez un concepto construido socialmente, lo que le lleva a argumentar que la conceptuación del resultado empresarial se encuentra más próxima a la ontología idealista que a la realista.[22] Con todo ello, el autor, significa que estamos ante un concepto creado por la conciencia humana y por acuerdos colectivos explícitos o implícitos en la sociedad, con lo que su objetividad parece ser, en buena parte, nada más que un mito.

Una prueba de este carácter contractual del resultado empresarial la tenemos en **Hendriksen (1982, p. 167)**, cuando afirma que "el concepto de beneficio más apropiado para informar de la naturaleza de las operaciones en una empresa de negocios, viene determinado en buena parte por los objetivos de los destinatarios interesados en los datos contables resumidos y en el contenido interpretativo de los importes sobre los que se informa". De esta forma nos indica que, un concepto de beneficio útil para un grupo de individuos, puede que no resulte ser la mejor elección para otro.

Las anteriores concepciones, en particular la del beneficio, no hacen sino confirmar a la Contabilidad como ciencia social positiva y normativa, [23] al quedar encuadrada esta dentro supuestos de la ontología realista, con la consiguiente orientación positivista

[22] El autor revisa los fundamentos esenciales de la ontología idealista: "*El mundo es básicamente espiritual, o al menos dependiente de la conciencia de individuos diferentes. Por lo tanto, este es esencialmente subjetivo por naturaleza, creado por la percepción y actuación de los individuos...*" y de la ontología realista: *"El mundo existe objetivamente con independencia de las percepciones individuales. La realidad y los entes en que consiste esta, pueden ser descubiertos pero no creados…"* **(Lukka, 1990, p. 242)**, como paso previo para proceder al análisis de los conceptos contables, en particular, el concepto de beneficio, dentro del marco de ambas concepciones filosóficas.

[23] En la obra de **Túa (1.983, pp. 339-400)** contamos con un análisis exhaustivo de la Contabilidad en el marco del normativismo y del positivismo, en donde se establece que la Contabilidad "no es normativa o positiva, sino normativa y positiva", p. 391, como podemos deducir de las siguientes afirmaciones:

"La construcción positivista (o descriptiva) de principios y estándares contables participa en buena medida de esta forma de actuar: *se observa la práctica, se generaliza más o menos de una manera formal y se enuncian las leyes universales* -o al menos generales- *de cómo se comporta la práctica*", p. 382.

"La elaboración normativa, por tanto, se caracteriza esencialmente por referirse a la acción a desarrollar para conseguir unos determinados resultados. El carácter teleológico que se desprende de esta circunstancia aboca los principios contables hacia el terreno de las hipótesis instrumentales: de esta manera *una declaración de principios, más que un mero listado de lo que los contables hacen, debe de ser un conjunto de reglas alternativas vinculadas a propósitos y objetivos concretos, de manera, que fijados estos, las normas a elegir vengan determinadas por inferencia teleológica* (para conseguir X debes de hacer A)", p. 387.

basada en hechos observados de la realidad, pero sin olvidar el carácter normativo de la misma, con el correspondiente encuadre dentro de la ontología idealista, como ha quedado analizado.

En definitiva, conforme con los anteriores planteamientos doctrinales, estamos en condiciones de afirmar que el concepto de resultado contable:

- tiene un carácter relativo,
- es de naturaleza contractual,
- incorpora elementos tanto de la ontología realista (de base positiva), como de la ontología idealista (de base normativa), y por todo ello,
- presenta una naturaleza multiparadigmática y su completa objetividad es sólo un mito.

Estas bases conceptuales, nos servirán de referencia para encuadrar el resultado global en el marco de la literatura y la regulación contables, que a su vez nos van a poner de manifiesto, una vez más, el desfase temporal entre doctrina y regulación contable, al verificarse que la idea de renta global de las entidades económicas ya estaba presente, implícita o explícitamente, en la literatura de hace varias décadas y se ha incorporado a las normas, como ya indicábamos antes, en la década de los noventa del pasado siglo.

En este sentido, compartimos las palabras de **Túa (2000, p. 192)**, cuando pone énfasis en que la regulación contable, al igual que ocurre con el derecho, del cual no dista mucho, es conservadora, mientras que las aportaciones académicas, englobadas bajo la denominación de doctrina o teoría, pueden ser finalmente aceptadas por la regulación contable, aunque ello ocurra, por lo general, tras un período de tiempo que a veces nos parece demasiado dilatado.

4. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LOS PARADIGMAS CLÁSICOS Y DE UTILIDAD: EL CONCEPTO ECONÓMICO DE RENTA ORIENTADO A LA UTILIDAD DEL USUARIO

En el anterior apartado nos hemos aproximado a una visión de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática. En lógica congruencia con esta óptica, procedemos a revisar los paradigmas [24] que han predominado a lo largo del siglo XX en la literatura contable, destacando la incidencia de los mismos sobre la configuración del resultado empresarial, y en particular en el resultado global.

[24] También conocidos en la literatura contable como enfoques, programas de investigación, escuelas de pensamiento o teorías, entre otras posibles denominaciones.

Para ello, tomaremos como referencia fundamentalmente la clásica diferenciación de las escuelas del pensamiento contable contenidas en el *Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance* **(SOATATA)** de la **American Accounting Association, (AAA, 1977)**, junto con las posteriores aportaciones al respecto, entre otros, de **Túa (1983** y **1991**), **Lukka (1990)**, **Belkaoui (1992** y **2004), Cañibano (1997)** y **Cañibano** y **Gonzalo (1997**).

Antes de adentrarnos en su estudio, queremos destacar que en el referido documento de la **AAA (1977, pp. 1** y **4)** se revelan diferencias observadas entre los distintos autores y variedad de análisis inducidos por las mismas, lo que nos lleva a anticipar las siguientes conclusiones, que pretendemos sirvan de orientación por el discurrir del pensamiento contable a lo largo del siglo XX, en especial, con respecto a la configuración del resultado contable:

- "Una sola teoría aplicable a la contabilidad financiera no es lo suficientemente rica como para poder englobar la variedad de especificaciones usuarios-entorno de modo efectivo; por lo tanto,

- Existe en la literatura de la contabilidad financiera, no una t*eoría* de contabilidad financiera, sino una *recopilación* de teorías, las cuales pueden ser seleccionadas en función de las diferencias de especificación usuarios-entorno".

4.1 Las escuelas clásicas

La escuelas clásicas normativo deductiva y positivo inductiva, empiezan a emerger a principios del siglo XX, período pionero en el desarrollo de las teorías contables, y conservan su preponderancia hasta la década de los sesenta del referido siglo.

La escuela inductiva tiene estrechos vínculos con la práctica contable, mientras que la normativo-deductiva se fundamenta en el "deber ser de la contabilidad", cuyos propósitos giran en torno a la búsqueda de una "verdad absoluta" en la medición del beneficio, en la creencia de la práctica totalidad de sus autores, que un único conjunto de principios y reglas contables sería capaz de atender adecuadamente las necesidades de todos los interesados en el funcionamiento de las entidades empresariales.

4.1.1 La escuela normativo deductiva o del "beneficio verdadero" *-true income-*

Los autores de esta escuela *-normative deductive school-* centran sus esfuerzos en la medición del "resultado verdadero" *-true profit-,* que de acuerdo con **Lukka (1990, p. 250)**, viene determinado por la diferencia del valor económico de la empresa entre dos

momentos de tiempo consecutivos, corregido por las aportaciones o retiradas de fondos por parte de los propietarios, lo que evidentemente entronca con el concepto de resultado global.

Cañibano y **Gonzalo (1997)** se refieren a este cálculo del beneficio que naturalmente se pretendía fuese verdadero, "entendiendo esta verdad por su congruencia con la realidad económica circundante" (p. 275), como a la búsqueda de "una magnitud contable válida para cualquier usuario de tipo general" (p. 277).

Prueba de esta búsqueda de una verdad económica en la determinación del resultado contable la tenemos en la obra de **MacNeal (1939, p. 295,** citado en **SOATATA**, **AAA, 1977, p. 27**), que representa el arquetipo de los autores de esta línea de pensamiento, cuando afirma: "Hay una correcta definición de los beneficios desde un punto de vista contable. Un beneficio es un incremento en la riqueza neta. Una pérdida es una disminución en la riqueza neta. Esta es la definición de un economista. Es lacónica, obvia y matemáticamente demostrable… La función de la contabilidad es la de registrar, recopilar y presentar verdades económicas…".

Como queda patente en las anteriores manifestaciones, su línea de pensamiento estaba fundamentada esencialmente en la Teoría Económica neoclásica, tomando prestados de ésta términos esenciales como renta -*income*- y riqueza -*wealth*-, para hacerlos operativos en el ámbito contable. [25] **Belkaoui (2004, pp. 482-483)** destaca que fue **Adam Smith (1890)** el primer economista en definir el beneficio como un incremento en la riqueza -*increase in wealth*-, y después de referirse a trabajos de otros economistas relevantes tales como **Fischer (1912)**, **Hicks (1939)** o **Marshall (1947)**, matiza que estamos ante "la idea generalmente aceptada del beneficio económico como el consumo más los ahorros esperados en un determinado período, siendo éstos igual al cambio en el capital económico", que queda formalizado del siguiente modo:

$$Y_e = C + (K_t - K_{t-1})$$

donde: Y_e = Beneficio económico;

C = Consumo;

K_t = Capital del período *t*;

K_{t-1} = Capital del período *t-1*.

[25] Como se habrá advertido, el concepto de resultado empresarial en esta escuela de pensamiento contable queda estrechamente vinculado al concepto de renta de **Hicks (1939, p. 172)**, al cual ya nos hemos referido en la presentación.

En concordancia con estos planteamientos, y aunque con diferencias en los modelos de valoración propuestos para alcanzar el "beneficio verdadero" entre los autores que representan este enfoque,[26] podemos afirmar que abandonan el principio de realización basado en el coste histórico para ser reemplazado por valores corrientes.

Un claro exponente de la oposición al principio de realización lo tenemos en el ARS 3 de **Sprouse** y **Moonitz (1962)**, dado que de acuerdo con **Túa (1983, p. 585)** su preocupación básica se centra en el postulado imperativo C.2, objetividad, pero no entendida conforme a las propuestas tradicionales que la vinculan con el coste histórico, sino en el sentido de que "si es universalmente aceptado que el beneficio es atribuible al proceso completo de tenencia de un bien, su reconocimiento no ha de basarse sólo en el principio de realización, habitual por no decir prácticamente único en la concepción clásica", con lo que según estos autores, la realización en el momento de la venta conduce a una alteración en la finalidad de presentar objetivamente la actividad empresarial, ya que la venta es una fase de dicha actividad, de tal modo que el principio de realización sólo es satisfactorio cuando el flujo es razonablemente uniforme y aún en este caso los beneficios reconocidos no tienen por qué coincidir con exactitud con los atribuibles al proceso de tenencia completa en el período considerado. [27]

En congruencia con los planteamientos anteriores, los autores de esta escuela del "beneficio verdadero", proponían que la Contabilidad, que había estado preocupada por el registro de las operaciones al coste histórico y las estimaciones conservadoras, debería ser reconstruida para reflejar valores corrientes, tales como precios de mercado, costes de reposición, valores netos de realización, valores actuales netos o la utilización de índices de precios generales o específicos.[28]

Un claro exponente de la preferencia por las valoraciones tomando como referencia valores de mercado u otros valores subrogados de éste, como el valor actual neto, lo tenemos en la obra de **Edwards** y **Bell (1961, p. 9)** cuando afirman que: "Las actuales

---

[26] De acuerdo con la **AAA (1977, p. 7)**, de la obra de cada autor se puede inferir el modelo adoptado bajo circunstancias ideales. Así, por ejemplo, **MacNeal (1939)** abogaba por medir los cambios en el valor económico, que quedaban definidos como los precios de mercado de los activos de la empresa en un mercado libre, competitivo, amplio y activo. **Edwards** y **Bell (1961)** se centraban en medir el valor subjetivo y el beneficio subjetivo de la empresa. Sin embargo, **Alexander (1950)** propugnaba medir el valor capitalizado de la empresa y los cambios en el mismo y **Moonitz (1961)** y **Sprouse** y **Moonitz (1962)** sostenían medir los cambios en la riqueza de la empresa, considerados como el valor actual de los flujos de caja futuros.

[27] En **Cea (1973)**, entre otros aspectos relacionados con los principios de valoración en la doctrina contable, contamos con un excelente tratamiento ampliado de la problemática que encierra el principio de realización.

[28] Resulta revelador el título de la obra de **MacNeal (1939)** que acabamos de referenciar: *Truth in Accounting -Verdad en Contabilidad-*, haciendo corresponder esa verdad con los valores de mercado.

prácticas contables serían completamente válidas únicamente si los precios, cantidades y cualidades tanto de los factores como de los productos fuesen inmutables a través del tiempo; por ejemplo, si hubiese un nivel general de precios estable (el primer supuesto), precios estables a nivel individual (el segundo supuesto) y certidumbre perfecta con respecto al futuro (el tercer supuesto)…. Los contables son plenamente conscientes que estos heroicos supuestos que hemos atribuido a la contabilidad no son característicos del mundo real en el que tienen que llevar sus registros".

Asimismo, en línea con los anteriores planteamientos, como acabamos de señalar en **Sprouse** y **Moonitz (1962)**, desaprobaban el convencional principio de realización bajo el modelo tradicional del coste histórico, como lo corrobora, entre otras, esta propuesta suya que hemos extraído de **Cea (1973, p. 178)**: "Para que las técnicas contables presenten la posición actual y el resultado de la empresa, deben emplearse valores actuales de mercado, para lo cual los registros contables deberían reconocer el beneficio alcanzado por los bienes, a medida que éste se va produciendo, más que en el momento singular de su venta. …", con lo que estábamos ante una clara posición a favor del reconocimiento tanto de pérdidas como de beneficios en potencia, no sin soportar por ello presiones y renuencias de la profesión contable.

Excepto **Alexandre (1950)**, que proponía diferentes criterios de valoración en función del usuario destinatario de la información, pero sin llegar a construir modelos de decisión; cada autor planteaba sus ideas a modo de propuestas axiomáticas, universalmente válidas, como si el conjunto de los usuarios tuviese sus necesidades informativas ya cubiertas con sus planteamientos. Estábamos ante lo que conocemos como la época dorada de la investigación *a priori*, que de acuerdo con **Giner (2000, p. 377)** planteaba un esquema conceptual auto-suficiente en el que no había lugar al contraste empírico.

En síntesis, siguiendo a **Túa (1991, p. 81)**, esta escuela de pensamiento presenta esencialmente tres rasgos característicos:

- La adopción del método deductivo, con enfoques preferentemente normativos en la formalización de nuestra disciplina, o al menos en la obtención de reglas para la práctica.

- La búsqueda de la "verdad única" se apoya en conceptos eminentemente económicos de valor, renta y riqueza, construyendo por lo general importantes teorías valorativas que con frecuencia se apartan de los criterios tradicionales basados en el coste histórico.

- La utilización del concepto de verdad, por encima del de utilidad, con lo que se produce la búsqueda de una verdad contable única, es decir, de la mejor medición y representación posible de la situación patrimonial y del beneficio, independientemente de quien recibe la información, sin apenas considerar, por tanto, la posible incidencia de los sistemas contables de un conjunto dispar de objetivos, originados por la existencia de diferentes tipos de usuarios.

Por otra parte, **Cañibano y Gonzalo (1997, pp. 275-278)** [29] adscriben esta escuela de pensamiento al programa de investigación económico, caracterizado por poner énfasis en la relación entre Economía y Contabilidad.

Es un claro exponente de esta vinculación Economía-Contabilidad para el ámbito europeo la obra de **Schmalenbach (1953)** *El Balance Dinámico,* publicada originalmente en 1919, en la que se ponen de relieve problemas económico-contables, en concreto, dar respuesta al cálculo del beneficio ante la elevada inflación que se produce en Alemania después de la primera guerra mundial, que hizo que el modelo tradicional del coste histórico quedase obsoleto.

Asimismo, en la Introducción de la obra de **Schneider (1968, p. 3)**, *Contabilidad Industrial*, se ponen de manifiesto los estrechos vínculos entre la Contabilidad y la Economía, al afirmar que "la contabilidad de una empresa no se limita, pues, de ninguna manera, a la teneduría de libros y al cálculo; es también función suya suministrar relaciones estadísticas de los hechos económicos que han tenido lugar en el transcurso del ejercicio contable, así como preparar planes económicos de toda clase…".

Por lo que respecta a España, la influyente obra de la época, *Teoría Económica de la Contabilidad* de **Fernandez Pirla (1974, pp. 10-12)**, publicada originalmente en 1956, representó en nuestro país un exponente de la línea de pensamiento orientada al paradigma de la búsqueda del beneficio verdadero dentro del programa de investigación económico, como lo corroboran estas afirmaciones: "… la abstracta teoría económica cobra un pleno sentido de aplicación merced a la técnica contable…", "calificación y afectación de

[29] En este trabajo, los autores profundizan y actualizan los programas de investigación contables, originalmente planteados por **Cañibano (1974)** y **(1975)** con la conocida taxonomía:
- **Legalista**: códigos y normas legales, determinación de los principios contables y Marco Conceptual para la regulación contable.
- **Económico**: búsqueda del beneficio verdadero, utilidad para el decisor y teoría contable positiva.
- **Formalizado**: axiomatización en Contabilidad, el análisis circulatorio, la teoría de la agencia, la economía de la información y el modelo CAPM/HEM.

resultados es, pues a nuestro juicio, la esencia común a todo problema contable, en función de un objetivo que es el de definir la situación de la unidad económica".

4.1.2 La escuela inductiva

En contraste con la escuela deductivo-normativa, la escuela inductiva *-inductive school-* tiene estrechos vínculos con las prácticas contables predominantes, y la medición del resultado está basada en transacciones realizadas valorando a coste histórico, de tal modo que el resultado es una racionalización de la forma en la que el mismo es medido en la práctica contable **(Lukka, 1990, p. 249)**.

Para **Túa (1991, p. 75)**, este enfoque inductivo positivista, que **Belkaoui (2004, p. 337)** denomina paradigma antropológico inductivo, presenta las siguientes rasgos diferenciadores:

- Intenta explicar y justificar las prácticas más comunes o habituales, compilándolas, comparándolas y, por lo general, tratando de inducir de ellas los principios o fundamentos básicos en que se sustentan.

- En sus planteamientos, los autores que han utilizado este enfoque suelen dar por buenas las prácticas existentes en un momento determinado, suponiendo, por lo general, que se sustentan en la racionalidad del mundo de los negocios.

- Por ello, normalmente se limitan a exponer sintéticamente las prácticas habituales y a justificarlas por referencia a aquella experiencia y racionalidad mercantil.

En este sentido, la monografía de **Paton y Littleton (1940)**,[30] *An Introduction to Corporate Accounting Standards,* considerada una de las obras más influyentes de la literatura contable del siglo XX en Estados Unidos, representó una racionalización de las prácticas contables existentes. Planteaban la determinación del resultado contable sobre la base central de deducir de los ingresos del período los gastos realizados para la consecución de aquellos, bajo el modelo del coste histórico.[31] No obstante lo anterior,

[30] Destacamos que en el documento de la **AAA (1977, p. 9)**, se señala que **Paton** era predominantemente deductivo, con opiniones decididamente firmes al respecto, mientras que **Littleton** era fundamentalmente inductivo, con opiniones igualmente firmes sobre su línea de pensamiento. No obstante estas claras discrepancias metodológicas, por las características de la obra, se la incluye en este documento de la **AAA** dentro de la escuela inductiva.

[31] Más adelante, cuando revisemos el enfoque "ingresos-gastos" *versus* enfoque "activos-pasivos" en la determinación del resultado contable, tendremos la oportunidad de analizar con más detalle los planteamientos de los autores con respecto a la correlación de ingresos y gastos, aspecto central de su teoría al establecer que "el principal objetivo de la contabilidad es hacer posible la correlación de gastos (esfuerzos) e ingresos (logros)" (p. 30).

eran partidarios de que la información a valores corrientes o tomando como referencia índices de precios, apareciese a modo de informes suplementarios, pero en ningún caso en el cuerpo principal de los estados financieros.

Por otra parte, **Littleton (1953, p. 185-208)** construye sus propios principios contables a través de la experiencia práctica. Asimismo, **Grady (1965, p. ix)** al realizar su inventario sobre éstos, manifiesta entre otras razones, que no se trata de descubrir o mejorar nuevos principios, sino más bien establecer una lista o resumen de los principios contables (prácticas) que se consideran esenciales para el cumplimiento de las responsabilidades de una empresa de negocios frente a las personas que han invertido en ella o a otros interesados en su funcionamiento.

Ijiri (1975) llega a la construcción de un sistema axiomático a través de la generalización de los objetivos implícitos en la práctica, y plantea la defensa del coste histórico frente a los costes y valores corrientes, al ofrecer el primero valoraciones exentas de ambigüedades, que califica de inequívocas.[32]

En definitiva, resulta evidente que estos planteamientos teóricos de la escuela inductiva han servido de base para la construcción de los sistemas contables a lo largo del siglo XX, según los cuales, el resultado contable se configura en torno a las transacciones conforme al coste histórico y bajo el imperio del principio de realización. De este modo, estamos evidentemente ante posiciones claramente alejadas de la conceptuación de la renta global de la empresa.

4.2 Las escuelas enmarcadas dentro del paradigma de utilidad

A partir de la década de los sesenta del siglo XX pierden fuerza los planteamientos de las escuelas clásicas, al irrumpir con fuerza la idea que tímidamente se dejaba ya notar en épocas anteriores entre los propios teóricos clásicos, de que la finalidad principal de la Contabilidad no debía girar en torno a la "producción" de información tomando como referente una magnitud absoluta, objetiva y verdadera del resultado periódico de la empresa, imposible de alcanzar, tal como hemos argumentado con anterioridad al referirnos al análisis del beneficio dentro del marco de la ontología idealista y realista.

Este declive del normativismo[33] fue motivado, entre otras razones, básicamente por la corriente de pensamiento que considera que el objetivo esencial de la Contabilidad, aún

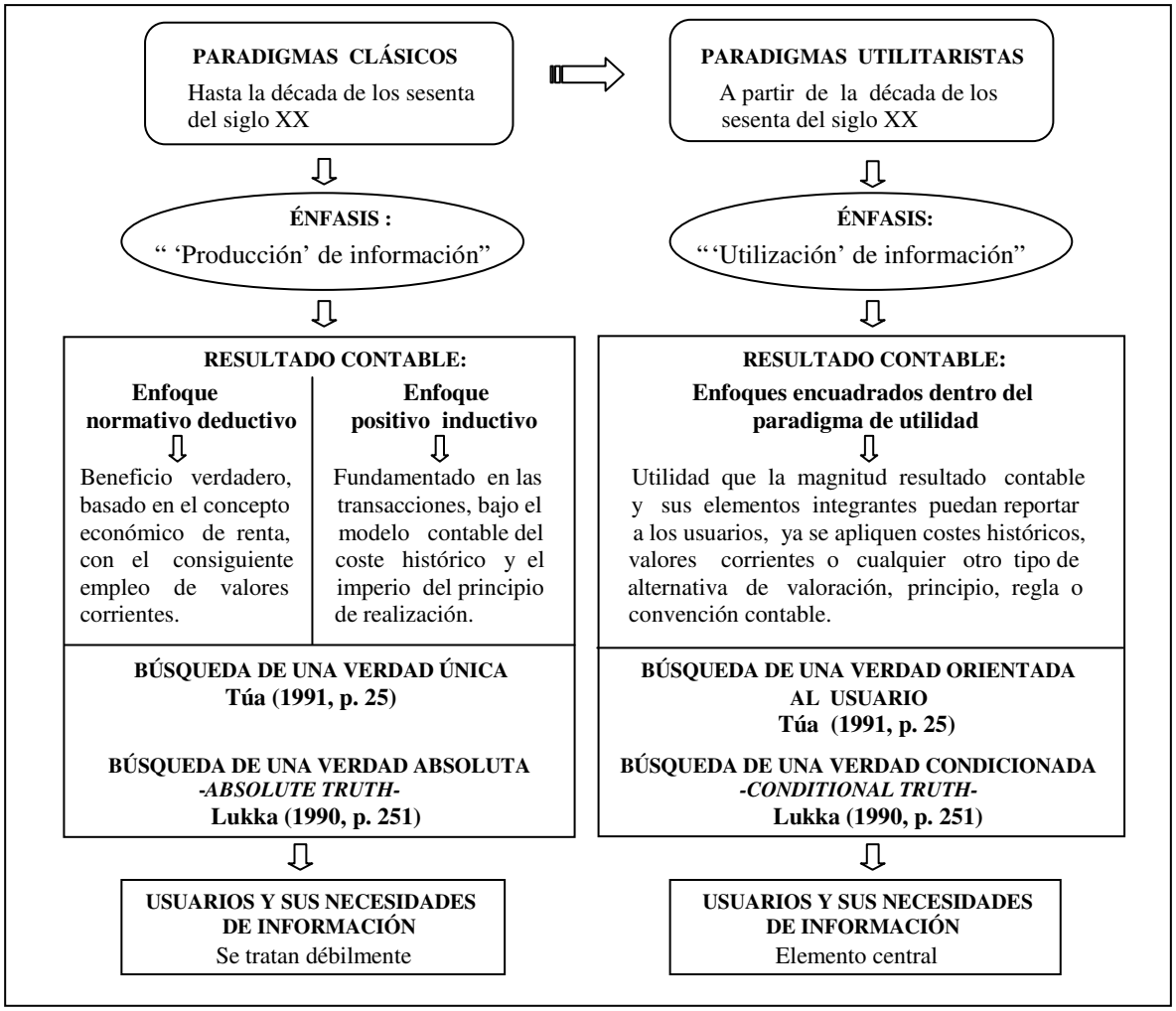
[32] Además de los autores citados en el texto, entre otros representativos de este enfoque destacamos a **Hatfield (1927)**, **Sanders, Hatfield** y **Moore (1939)** y **Gilman (1939)**.
[33] Puede verse al respecto el trabajo de **Monterrey (1998, pp. 433-434)**.

sin dejar de tener su importancia, ya no se centra en la "producción" de información, sino en la "utilización" de la misma por parte de los usuarios a los que va destinada, lo que representó la gestación del paradigma de la utilidad, predominante desde hace ya prácticamente cuatro décadas hasta nuestros días.

Tal como sintetizamos en el **Cuadro 2**, la medición del beneficio, aspecto central en las escuelas clásicas, cede terreno en favor de la utilidad que la información financiera, en particular el resultado contable para los propósitos de nuestra investigación, pueda reportar a los interesados en el funcionamiento de la empresa. Esto es, preocupa menos que el beneficio sea verdadero o no, y el centro la atención pasa a ser el usuario y sus demandas de información, con lo que evidentemente el conjunto de paradigmas adscritos al más genérico de utilidad, tienen como denominador común la preocupación por la satisfacción de las necesidades de los usuarios.

Cuadro 2

El resultado empresarial en el marco de los paradigmas presentes en la literatura contable



Fuente: elaboración propia.

En nuestro trabajo, nos basamos esencialmente en la clasificación de los paradigmas utilitaristas planteados por la **AAA (1977)**, muy coincidentes con los propuestos por **Belkaoui (1992** y **2004)**, a los que **Túa (1991)** añade un enfoque integrador: el neopositivismo inductivo, y un enfoque alternativo: la teoría de los hechos, sin olvidar otras aportaciones como los ya referidos programas de investigación contable planteados originalmente por **Cañibano (1974** y **1975)**, y actualizados en **Cañibano** y **Gonzalo (1997)**.

Como el objetivo esencial de esta parte de nuestro trabajo de investigación se concreta en encuadrar y dar soporte teórico al resultado global, y no en llevar a cabo una revisión en profundidad de todas las taxonomías de los paradigmas con propósitos comparativos, consideramos que nuestro apoyo en los paradigmas de la **AAA**, como es sabido reconocidos a nivel internacional, cubre la finalidad que nos hemos propuesto.

4.2.1 El enfoque de la utilidad en la decisión *-decision-usefulness-*

Según la **AAA (1977**), el enfoque de la utilidad en la decisión *-decision-usefulness-* toma en consideración los beneficios de la información contable para los usuarios, y en lógica congruencia con ello, la diferencia esencial con respecto a los paradigmas clásicos que hemos analizado con anterioridad es que el procesamiento de la información contable se hace extensivo a la recepción y uso de la misma, lo que en términos del resultado contable, implica tener en cuenta diferentes necesidades de información y la capacidad para el uso de la misma por parte de los distintos grupos de interés.

A su vez, dentro de este enfoque se diferencian dos grandes escuelas de pensamiento, una poniendo énfasis en los modelos de decisión *-decision models-* y otra en los que toman las decisiones *-decisions makers-*. [34]

4.2.1.1 Modelos centrados en la decisión *-decision models-*

Conforme con este enfoque, el propósito que se persigue es la satisfacción de las necesidades atendiendo al modelo de decisión que se asume tiene el usuario, con lo que el receptor de la información se modeliza de cara a la obtención de provecho en el tratamiento analítico del problema en cuestión [**Staubus (1961)**,[35] **Chambers (1966)**,

[34] **Cañibano y Gonzalo (1997)** adscriben parcialmente estas escuelas al programa de investigación económico, dentro del subprograma "utilidad para el decisor", dado que la escuela del comportamiento agregado del mercado la circunscriben al subprograma "el modelo CAPM/HEM" dentro del programa de investigación formalizado.

[35] Tal como nos indica **Túa (1991, p. 26)**, el paradigma de utilidad, aunque pudo estar implícito en algunas formulaciones, tales como la semiaxomatización formal de **Mattessich (1957)**, son varios los autores que atribuyen a **Staubus (1961**) la condición de impulsor definitivo de esta concepción utilitarista. El título de

Beaver, Kennelly y **Voss (1968)**, **Sterling (1972)** y **Revsine (1973)** son algunos autores representativos de esta escuela], que a los inicios de la década de los setenta del siglo XX ya tuvo reconocimiento profesional con la publicación del informe *Study Group on the Objectives of Financial Statements*, conocido como *Trueblood Report*, del *American Institute of Certified Public Accountants* (**AICPA, 1973**), en el que tal como se recoge en (**AAA, 1977, p. 11**) "el objetivo básico de los estados financieros es suministrar información útil para la toma de decisiones económicas" (p. 13).

4.2.1.2 Modelos centrados en los que toman las decisiones -*decision makers*-

En relación con esta escuela, el centro de atención se desplaza desde el modelo de decisión hacia los que toman las decisiones, esto es, los usuarios, bien considerando su comportamiento a nivel individual -*individual user behaviour*- o desde una óptica agregada -*aggregate market-level research*-.

Según el primero de ellos, centrado en la investigación contable asociada al comportamiento ("*behavioral accounting research*" -BAR-), los estudios van encaminados a contrastar la adecuación de las revelaciones en los estados financieros, a verificar la utilidad de los datos contenidos en los mismos, a analizar la actitudes acerca de las prácticas de las empresas o a investigar estimaciones sobre materialidad. **Bruns (1968), Libby (1975)** y **Belkaoui (1996)** son algunos ejemplos representativos de este enfoque.

Conforme con el segundo, el análisis de la utilidad de la información contable para la toma de decisiones se extiende desde el usuario individual a la respuesta agregada del mercado, que bajo la asunción básica de la hipótesis de eficiencia, se concreta en la evaluación de la incidencia de las variables contables, en particular del resultado contable y del neto patrimonial, en las bursátiles [**Ball y Brown (1968)**, **Gonedes (1972)**, **García-Ayuso *et alt.* (1999)** y **Giner** y **Rees (1999)**, entre otros].

4.2.2 El enfoque de la economía de la información

De acuerdo con este enfoque, también denominado del valor económico de la información, tal como nos indica **Túa (1991, p. 108)**, se parte de la suposición del comportamiento racional del inversor, y a diferencia de la hipótesis de eficiencia, que asume un coste nulo de la información, se considera que ésta no es un bien libre en el sentido de que la estructura y el funcionamiento de un sistema de información óptimo

---

su obra *A Theory of Accounting to Investors* es lo suficiente elocuente de ello, donde afirma que los inversores son el principal grupo del producto contable, y que "el propósito de la contabilidad es suministrar información que pueda ser de ayuda en la toma de decisiones económicas" (p. 11).

depende de la relación entre los costes y los beneficios que la misma reporta a los usuarios (**Feltham, 1968; Beaver** y **Demski (1979)** y **Walker 1988**, entre otros).

Lukka (1990, p. 250) pone de relieve que desde la óptica de la valoración del resultado contable, el valor económico de la información está estrechamente vinculado a la cuestión de hasta qué punto es necesario y/o beneficioso, regular la revelación de información por parte de las empresas en una economía de libre mercado.

4.3 Recapitulación

Como corolario de esta revisión de los paradigmas más representativos en la literatura contable del siglo XX, estamos en condiciones de afirmar que el concepto de resultado global, tal como ha quedado perfilado en la presentación, que ha emergido con fuerza en los últimos años, hunde sus raíces en los conceptos de renta -*income*- y riqueza -*wealth*- de la Teoría Económica neoclásica, adoptados en el ámbito contable por los autores de la escuela normativo deductiva o del beneficio verdadero -*true income*-, y en consecuencia se encuentra claramente alejado de los planteamientos teóricos más conservadores propios de los autores adscritos a la escuela inductiva.

Ahora bien, esa búsqueda del "beneficio verdadero" por los teóricos normativo-deductivos, magnitud que pretendían que fuese válida para cualquier usuario de tipo general, pierde peso a la luz de los planteamientos utilitaristas al importar menos si el beneficio es verdadero o no y pasar a ser el centro de gravedad los usuarios y sus necesidades de información, en especial los inversores, considerados en el Marco Conceptual como usuarios de referencia.

En línea con los anteriores planteamientos, **Mora (2004, p. 10)** nos confirma que el resultado global permite reflejar la generación de riqueza de la empresa en un período concreto, con independencia de cuando se materialice, con lo que nos hallamos ante un claro acercamiento al concepto de resultado económico, lo que según la autora "es una consecuencia deseable para el funcionamiento eficiente del mercado y para el papel útil de la información contable en la valoración de las empresas en los mercados".

Con todo ello, con la adopción del resultado global, estamos asistiendo al hecho tan destacado como la asunción del concepto económico de renta en la Contabilidad, que junto con el resto de la información financiera tienen sentido en la medida que puedan reportar utilidad a los destinatarios, contrastable desde distintas ópticas conforme al conjunto de paradigmas adscritos al de utilidad que hemos revisado.

5. EL RESULTADO GLOBAL EN EL CONTEXTO DE LAS TEORÍAS PARA LA VALORACIÓN [36] DEL RESULTADO CONTABLE: EL DEBATE COSTE HISTÓRICO *VERSUS* VALORES CORRIENTES

> "La contabilidad es una disciplina sin ninguna teoría de valoración cohesiva y unificada. Los métodos de valoración existentes difieren mucho por una gran variedad de razones. El resultado de esto es una confusa selección de posibilidades de valoración combinadas" **Sterling (1967, p. 131)**.

En los apartados precedentes se estudiaron los paradigmas en la literatura contable del siglo XX, y se analizó su incidencia en el resultado empresarial, lo que nos permitió delimitar parcialmente los fundamentos teóricos sobre los que descansa el resultado global.

Seguidamente, al referirnos a las teorías aplicadas a la valoración en Contabilidad, de acuerdo fundamentalmente con **Belkaoui (2004, pp. 477 y ss.)**,[37] sin olvidar las aportaciones al respecto, entre otros, de **Edwards** y **Bell (1961)**, **Sprouse** y **Moonitz (1962)**, **Mattessich (1964)**, **Chambers (1966)**, **AICPA (1973)** en su *Trueblood Report,* **Cea (1973** y **1974)**, **ICAEW (1975)** en *The Corporate Report,* **Sterling (1970)**, **Martínez Conesa (1996)**, **Cañibano** y **Gonzalo (1997)** y **Gonzalo (2000)**, se entrará ya de forma mucho más concreta en los elementos específicos que configuran el mismo.

Las anteriores afirmaciones de **Sterling**, aunque hechas hace ya casi cuatro décadas, las podemos extender a toda la literatura contable del siglo XX, y obedecen fundamentalmente a la imposibilidad de encontrar una magnitud del resultado contable única y objetiva, dado que ésta va a depender del enfoque, línea de pensamiento o

---

[36] Según la tradición contable española, la medición hace referencia a los atributos físicos del elemento a valorar, mientras que la valoración supone la expresión en términos monetarios de los atributos físicos. El Marco Conceptual de **AECA** utiliza preferentemente el término valoración.

[37] El autor considera (p. 552) que dado que existen cuatro atributos de medida (coste histórico, coste de reposición, valor realizable neto y valor actual) de los elementos de los estados financieros, y dos unidades de medida (moneda constante y moneda corriente) en las cuales se pueden expresar estos atributos, estamos ante ocho modelos alternativos de valoración de los activos y de determinación del resultado, a saber:
-Contabilidad a coste histórico.
-Contabilidad a coste de reposición.
-Contabilidad a valor realizable neto.
-Contabilidad a valor actual.
-Contabilidad a coste histórico, ajustada al índice general de precios.
-Contabilidad a coste de reposición, ajustada al índice general de precios.
-Contabilidad a valor realizable neto, ajustada al índice general de precios.
-Contabilidad a valor actual, ajustada al índice general de precios.

Gonzalo (2000, pp. 235 y ss.) revela que prácticamente todos los sistemas contables utilizados en la realidad empresarial, o propuestos en la teoría, mezclan varios de los criterios valorativos de cara a conseguir determinados objetivos para la información financiera contenida en los estados contables, entre los que destaca el modelo contable tradicional, la contabilidad en moneda constante y el denominado valor para el negocio por la importancia que han tenido en la teoría y las prácticas contables, haciendo especial hincapié en el actual modelo híbrido en ciernes valor razonable/coste histórico.

paradigma que se adopte, tal como hemos analizado previamente al referirnos, entre otros, a **Chambers (1965)**, **Fernández Pirla (1974)**, **Anderson (1976)**, **Lukka (1990)**, **Túa (1983** y **1991)**, **Cañibano** y **Gonzalo (1997)**, **Gonzalo (2000)** y **Belkaoui (1992** y **2004)**.

En definitiva, al concebirse la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, lejos de encontrarnos con una única teoría explicativa para la valoración del resultado empresarial, estamos ante teorías o escuelas enfrentadas, cada una de las cuales con diferentes convenciones y reglas en función del pensamiento de los autores que las sostienen, para buscar su primacía frente a las demás.

5.1 La escuela clásica: el concepto tradicional de resultado contable

Conforme con esta línea de pensamiento,[38] adherida esencialmente al coste histórico y al postulado de la unidad de medida, el concepto de resultado empresarial, denominado "concepto tradicional de resultado contable" -*accounting income*-, viene determinado por:

> "La diferencia entre los ingresos realizados derivados de las transacciones del período y los gastos asociados a las mismos, valorados conforme a su coste histórico y con una aplicación de la prudencia orientada a la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos y la minusvaloración deliberada de activos e ingresos". **Martínez** y **Sousa (2004, p. 4)**.

De la anterior conceptuación, podemos extraer las siguientes notas características:

- La utilización del tradicional principio del precio de adquisición -*historical cost*- para la valoración, entendido éste como el importe monetario o su equivalente pagado en el momento de adquirir un activo o el valor monetario recibido a cambio de incurrir en una deuda. Conforme con lo anterior, los gastos se valoran de acuerdo con el precio de adquisición y los activos igualmente a su coste histórico hasta su realización con la correspondiente venta. De este modo, los gastos representan activos o costes de adquisición vencidos.

- Está basado en las transacciones corrientes -*actual transactions*-, esto es, el reconocimiento de ingresos y gastos tendrá lugar únicamente como consecuencia de las transacciones que lleve a cabo la entidad empresarial, con lo que los cambios en el valor de mercado de los activos y pasivos no podrán ser objeto de inclusión en resultados. **Hendriksen (1982, p. 139)** distingue entre transacciones externas e

[38] Aunque sin contar con una teoría de valoración unificada basada en el coste histórico, son autores representativos de esta forma de concebir el resultado empresarial, entre otros, **Hatfield (1927)**, **Gilman (1939**), **Paton** y **Littleton (1940), Littleton (1953)** e **Ijiri (1975)**, que a su vez, como ya se analizó previamente, quedan encuadrados dentro de la escuela inductiva.

internas. Las primeras se corresponden con operaciones llevadas a cabo con terceros ajenos, basadas en la evidencia objetiva, tales como la compraventa de bienes y la contratación y prestación de servicios. Las segundas se originan por el uso o asignación de los activos, con una base de menor objetividad que las externas, como sería el caso del consumo de inmovilizados expresado a través de la amortización o la incorporación al proceso productivo de las existencias en almacén.

- Asociado al anterior enfoque basado en las transacciones, el principio de realización *-realization principle-*, supone que para poder reconocer un ingreso en resultados, éste ha de estar materializado, o dicho de otro modo, ha de representar un hecho consumado, y no potencial.

- De acuerdo con **Sterling (1967, p. 111)** la convención de la realización hunde sus raíces en el principio del conservadurismo contable *-principle of conservatism-,* que según referencia que hace a **Karrenbrock** y **Simons (1964, p. 49)** conduce a prácticas tales como "el ignorar normalmente los incrementos en el valor de los activos y ganancias anticipadas hasta la realización en el momento de la venta, y sin embargo reconocer con carácter general las disminuciones en el valor de los activos y las pérdidas anticipadas...., el cargar determinados gastos completamente contra los ingresos corrientes a pesar de la posibilidad de beneficios futuros".

- Para la determinación del resultado se requiere que los ingresos se asocien adecuadamente con los gastos, para cumplir así con el principio de correlación de ingresos y gastos planteado en sus términos originarios más estrictos *-matching principle-*, lo que conduce a la incorporación al balance de cargas e ingresos diferidos. [39]

- Conforme al principio de gestión continuada se presume que la duración de la empresa va a tener una duración indefinida, pero los usuarios demandan información periódica sobre la situación financiera y resultados de la unidad económica para poder fundamentar su toma de decisiones. Es por ello que se hace necesario dividir artificialmente la vida de la empresa en períodos *-postulate period-*, que pueden abarcar habitualmente el trimestre, semestre o año, lo que provoca la adopción del criterio del devengo *-accrual basis-* en la determinación de la situación financiera y resultados periódicos, en lugar del criterio de caja *-cash basis-*.

[39] Ver obra de **Paton** y **Litleton (1940)**, ya citada, y que más adelante, en este Capítulo, analizaremos en más profundidad sobre este respecto.

De los anteriores rasgos característicos, podemos deducir esencialmente las siguientes ventajas e inconvenientes:

Ventajas que presenta el resultado contable tradicional:

- Ha perdurado desde los inicios de la partida doble en la Edad Media hasta en los sistemas contables a lo largo del siglo XX. Así, **Gonzalo (2000, p. 242)** establece que "… el viejo modelo del coste histórico se sigue afirmando en la contabilidad de las operaciones relacionadas con la explotación u operaciones de la empresa (existencias, inmovilizado, etc.)". Igualmente **Belkaoui (2004, p. 481)** nos confirma que una de sus principales características es que "ha sobrevivido al test del tiempo".

- Satisface adecuadamente la objetividad, y por ello la verificabilidad de los estados financieros. **Ijiri (1975)** se declara defensor del coste histórico frente a los valores corrientes con el propósito de alcanzar valoraciones inequívocas y exentas de ambigüedades, para así configurar un resultado contable libre de manipulaciones por las partes interesadas en él. De igual modo **Littleton (1953)**, considera que los valores corrientes y los índices de precios restan objetividad a los estados financieros, problema que se evitaría incorporando valores históricos.

- Al informarnos del resultado desde una perspectiva histórica, resulta una herramienta adecuada para el control de los recursos confiados a los administradores por la empresa. En este sentido, **Ijiri (1975)** hace numerosas referencias al término *accountability* -responsabilidad-, de la que destacamos esta: "Los registros de las actividades pasadas de una empresa son esenciales para el correcto funcionamiento de la responsabilidad *-accountability-,* concepto a través del cual se construye nuestra sociedad económica moderna. Sin información a costes históricos, un administrador tendrá dificultades para demostrar que ha utilizado adecuadamente los recursos confiados por los accionistas" (p. 86).

- Al descansar en el principio de realización de los ingresos, satisface el conservadurismo contable, conforme al cual se toma un razonable grado de cautela en la valoración al no tener en cuenta los cambios en el valor de activos y pasivos y evitar así el reconocimiento de beneficios no realizados **Belkaoui (1992, p. 269).**

Aún teniendo en cuenta los anteriores puntos fuertes que presenta esta forma de concebir el resultado de la empresa acorde con la tradición contable, ha estado sujeto a fuertes críticas por las limitaciones que conlleva.

Hace ya más de cuatro décadas **Sterling (1967, p. 131)**, finalizaba su trabajo, entre otras, con las siguientes afirmaciones con respecto al conservadurismo en Contabilidad, que como hemos visto, sobre él se construye el resultado contable tradicional: "Dado que la verdad es una condición *sine qua non* de la información, debemos concluir que el conservadurismo suministra, no solo información cero, sino desinformación".

Más recientemente, **Chambers (1994)** en "*Historical Cost – Tale of a False Creed*", "Coste Histórico - Cuento de un Falso Credo", trabajo con un título lo suficientemente elocuente de su oposición frontal a este criterio de valoración, en el que desde la Edad Media hasta hoy, se ponen de manifiesto los serios inconvenientes del mismo al utilizar, entre otros, calificativos como desafiante con el sentido común, falso y malicioso creo o que incorpora elementos falaces y consecuencias injustas.

A continuación hemos querido reflejar de forma más operativa las limitaciones que presenta el resultado realizado tradicional.

Inconvenientes del resultado contable tradicional

- Una de sus principales limitaciones es la falta de relevancia de la información financiera, dado que las valoraciones conforme al coste histórico dificultan o hacen prácticamente imposible la comparación real de los estados financieros.

- De igual modo, la aplicación del coste histórico, junto con el principio de realización y la prudencia, conducen a datos engañosos, no reales, al no reflejar los estados financieros la auténtica posición económico financiera y resultados de la empresa, con lo que la irrelevancia para los usuarios también queda patente. En este sentido **Belkaoui (2004, p. 482)** apunta la falta de utilidad de los ratios basados en estados financieros formulados conforme a estos principios.

- Asimismo, la puesta en práctica del coste histórico junto con el principio de realización supone el no reconocimiento de los incrementos asociados a las variaciones en el valor de los activos y pasivos no realizados, lo que impide la incorporación de información útil, a la vez que permite la revelación de una heterogénea mezcla de beneficios del ejercicio contable actual y de los correspondientes a ejercicios futuros. Esto es, una ganancia o pérdida no realizada generada en el ejercicio X, se difiere por ejemplo hasta su realización al ejercicio X+1, en el que formará parte de su resultado, confundiéndose así resultados del ejercicio X con los del X+1, con lo que el beneficio

empresarial así determinado no se corresponde con el efectivamente generado e imputable al período que se esté considerando.

- Por otra parte, el diferir las variaciones en el valor de activos y pasivos hasta su realización, permite la manipulación del resultado contable, dado que la gerencia podrá programar en el tiempo la enajenación de determinados activos y pasivos para alcanzar de este modo una cifra de resultados deseada (**Martínez** y **Sousa, 2002, p. 27**).

5.2 La escuela neoclásica: el resultado contable tradicional ajustado por la inflación

Esta escuela se encuentra posicionada entre la escuela clásica, que acabamos de estudiar, y la escuela radical, que analizaremos después, y se caracteriza también por su adherencia al coste histórico, pero se abandona el postulado de la unidad de medida, para ser rectificados los estados financieros por el índice general de precios correspondiente. **Chambers (1961** y **1966)**, **Cea (1974)** y **Montesinos**, **Vela** y **Serra (1985)**, entre otros, plantearon relevantes trabajos teóricos en línea con esta escuela, esencialmente a través de la siguiente metodología:

- Obtención del conjunto completo de estados financieros conforme al coste histórico.
- Determinar un índice de precios aceptable que cubra la vida de los elementos más antiguos del balance.
- Clasificar cada partida en monetaria/no monetaria.
- Ajustar las partidas no monetarias aplicando el correspondiente factor de conversión que refleje el poder adquisitivo general actual.
- Calcular las pérdidas y ganancias conforme el nivel general de precios para las partidas monetarias.

Entre sus ventajas, aparte de la relativa sencillez en la aplicación al implicar únicamente un cambio en la unidad de medida, cabe destacar el hecho de que los estados financieros aparecen expresados sobre la base del común denominador del nivel general de precios, lo que a diferencia del resultado tradicional conforme al coste histórico suministra una mejor correlación de ingresos con los gastos debido a su unidad de medida común; además de reflejar una información financiera ajustada al nivel general de precios corriente, que pueda permitir a los interesados en el funcionamiento de la entidad una evaluación de su rendimiento más ajustado a la realidad.

Como inconvenientes del mismo, además de que los costes de su implementación pueden superar a los beneficios, reseñamos el hecho de tener en cuenta únicamente el nivel general de precios y no los cambios en los precios específicos, con lo que las pérdidas y ganancias de los activos no monetarios no son reconocidas, pudiendo inducir a confusión a los usuarios al creer estos que los valores reexpresados corresponden a valores corrientes.

Por otra parte, al afectar la inflación más a las empresas intensivas en capital que a aquellas con fuertes inversiones en activos circulantes, el índice general de precios puede distorsionar el beneficio normal; sin olvidar los problemas técnicos que puede presentar, como la elección de un adecuado índice general de precios o la dificultad en clasificar determinados elementos como monetarios o no monetarios cual es el caso de las partidas en moneda extranjera, la deuda convertible, las acciones preferentes o los impuestos diferidos.

5.3 La escuela radical: valores corrientes/valores corrientes ajustados por la inflación

Valores corrientes

Como resulta conocido tanto la doctrina como la regulación contables consideran los precios corrientes de entrada, los precios corrientes de salida y el valor actual de los flujos netos de caja esperados, como el conjunto de criterios valorativos esenciales adscritos al conjunto más amplio de los valores corrientes para la valoración de los elementos de los estados financieros.[40]

Sin ánimo de pretender llevar a cabo un estudio comparativo exhaustivo de los modelos de valoración, y con ello de determinación del resultado, presentes en la literatura contable, por exceder de los propósitos de nuestro trabajo de investigación, circunscritos en el sentido que ahora nos ocupa a acotar los fundamentos conceptuales sobre los que descansa el resultado global; en el **Cuadro 3** recogemos las ventajas y limitaciones que presentan los criterios valorativos basados en valores corrientes, con el objeto de encuadrar al *comprehensive income* dentro de los mismos.

[40] El del valor realizable neto -*net realizable value*- hace referencia al importe de tesorería y otras partidas equivalentes que se obtendrían normalmente por la venta de un activo, o que deberían ser pagadas normalmente para la extinción de una deuda.

El coste de reposición -*replacement cost*- representa el importe de tesorería u otras partidas equivalentes que deberían ser pagadas normalmente para adquirir el mismo activo u otro equivalente, o que deberían ser recibidos para incurrir normalmente en la misma obligación.

El valor actual -*present value of future cash flows*- se corresponde con el valor actual de los flujos netos de caja esperados por el empleo de un activo, o los flujos netos de caja que se esperan desembolsar para extinguir una obligación.

Cuadro 3
Ventajas e inconvenientes de los criterios de valoración fundamentados en valores corrientes

Criterio Valorativo	Ventajas	Inconvenientes
VALORES CORRIENTES DE ENTRADA **Coste de reposición:** **-Coste de reposición bienes usados (*Replacement cost-used*)** **-Coste de reproducción (*Reproduction cost*)** **-Coste de reposición de la capacidad productiva de los activos (*Replacement cost-new*)**	Segregación del beneficio en "beneficio corriente operativo" y "beneficios y pérdidas por tenencia", de la que se derivan otras ventajas: - Utilidad en la evaluación de la gestión de los administradores. - Dado que el resultado corriente operativo es recurrente y relativamente controlable, puede ser utilizado con propósitos predictivos. - Como el beneficio corriente operativo se corresponde con el resultado que contribuye al mantenimiento de la capacidad productiva física, ha sido adecuadamente etiquetado como distribuible o resultado sostenible. - Facilita la comparación intertemporal e interempresas. - Permite diferenciar entre ganancias y pérdidas realizadas y no realizadas, lo que supone un abandono del principio de realización y del conservadurismo, de tal modo que las ganancias y pérdidas no realizadas se reconocen cuando se devengan y no en el momento de su realización.	- El modelo contable resultante de este criterio se basa en la asunción de la gestión continuada y que se pueden obtener con fiabilidad y facilidad precios corrientes de entrada, pero ambas asunciones han sido consideradas inválidas e innecesarias. - Dificultad en establecer correctamente qué se entiende por "precios corrientes de entrada", en el sentido de si un activo se mantiene para su uso, para venderlo o para reemplazarlo por otro equivalente. - No tener en cuenta los cambios en el índice general de precios.
VALORES CORRIENTES DE SALIDA **-Valor realizable neto (*Net realisable value*)** **- Valor razonable (*Fair value*)**	- El precio corriente de salida junto con el valor capitalizado de un activo proporcionan diferentes medidas del concepto económico de coste de oportunidad, dado que éste para una empresa es el importe de la tesorería que podría derivarse de una venta de un activo o el valor actual de los beneficios derivados del uso del activo. - Proveen información necesaria y relevante para evaluar la adaptabilidad financiera y la liquidez de la empresa. - Proporcionan una mejor guía para la evaluación de los administradores y de su responsabilidad al reflejar sacrificios corrientes. - Eliminan la necesidad de arbitrariedad a la hora de imputar costes sobre la base de la vida útil de los activos. Esto es, los gastos de amortización de un determinado período se determinan por la diferencia entre el precio corriente de salida al principio y al final del período.	- El modelo contable resultante de estos criterios es relevante únicamente para activos que se espera sean vendidos en un determinado mercado. - Asimismo, el modelo contable resultante al aplicar estos criterios no es relevante para activos que la empresa espera utilizar. - La valoración de determinados elementos conforme a estos criterios, tales como los intangibles o el fondo de de comercio, aún no ha sido resuelta adecuadamente. - El abandono del principio de realización hasta el momento de la venta y la consecuente asunción de la liquidación de los recursos de la empresa, está en contradicción con del principio de gestión continuada. - No tener en cuenta los cambios en el índice general de precios.
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE CAJA ESPERADOS	- Es especialmente útil para la toma de decisiones a largo plazo, tales como las relacionadas con el presupuesto de capital y el desarrollo de productos. - El valor capitalizado se considera generalmente como un atributo ideal de los activos y pasivos	- Desde una óptica práctica, presenta debilidades por la subjetiva naturaleza de las expectativas utilizadas para su cálculo. - De igual modo, desde un punto de vista teórico, tiene limitaciones tales como: · La falta de un adecuado ajuste de las preferencias por el riesgo de todos los usuarios. · El ignorar la contribución de otros factores distintos de los activos físicos en la generación de flujos de caja. · La dificultad de asignar los *cash flows* totales a cada uno de los elementos que contribuyeron a su generación.

Fuente: adaptado de **Belkaoui (2004, pp. 484-500)**.

Conforme con el resultado global que ha quedado definido como todos los cambios en el valor de los activos y pasivos que afectan a neto distintos de las operaciones con la

propiedad, y según su desarrollo normativo por los organismos reguladores más representativos a nivel internacional como tendremos la oportunidad de analizar en el **Capítulo II**, resulta evidente que estamos ante la adopción de valores corrientes, entre los que se encuentra el *fair value*, definido en la NIC 39 (2003, párr. 9) como "la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados en condiciones de independencia mutua".

Por otra parte, del conjunto de criterios utilizados tradicionalmente en la valoración contable según el Marco Conceptual, **Gonzalo (2003a, p. 10)**, asimila el coste de reposición y el valor realizable neto al *fair value*; que por otra parte, según el autor si los mercados son activos y no comportan muchos costes de transacción, tanto el valor razonable como el coste de reposición (precio de comprador) y el valor realizable neto (precio de vendedor) estarán muy próximos.

Asimismo, nos señala como uno de los rasgos característicos del valor razonable el tratarse de un valor de salida en el sentido de que la empresa se coloca en posición vendedora para hacer las mediciones correspondientes (**Gonzalo, 2000, p. 244**).

Con respecto al valor actual, como resulta conocido, es una herramienta muy utilizada en la Teoría de Finanzas para la valoración de activos y pasivos, y como criterio de valoración en Contabilidad, aún a pesar del fuerte peso de la tradición contable fundamentada esencialmente en el coste histórico y la prudencia, no representa algo novedoso, dado que ha estado presente en la literatura contable desde las primeras décadas del siglo XX hasta la actualidad **[Canning (1929)**, **Alexander (1950)**, **Edwards** y **Bell (1961)**, **Sprouse** y **Moonitz (1962)**, **Fernández Pirla (1974)**, **Túa (1983)**, **Cañibano (1986)**, **García-Olmedo (1998)** y **Gonzalo (2000)**, entre otros**]**.

Asimismo, en los Marcos Conceptuales para la información financiera [**FASB (SFAC 5, 1984, párr. 67.e**); **IASB (1989, párr. 100-d)** y **AECA (1999, párr. 331)**, entre otros] se contempla el referido criterio como una modalidad más de valoración, que se ha visto concretado en un elevado número de normas, de las que destacamos el Documento Nº 16 (1991) de la Serie de Principios Contables de **AECA (1991b)**; la NIC 11 (1995), la NIC 12 (1998), la NIC 36 (2004), la NIC 37 (1998) y la NIC 39 (2003) del **IASB**; y el SFAS 87 (1985), el SFAS 106 (1990), el SFAS 116 (1993b) y el SFAS 121 (1995) del **FASB**.

Este compendio de marcos de conceptos y normas vienen a coincidir en la definición del valor actual neto aplicable a la Contabilidad, de los cuales extraemos la del Marco Conceptual para la Información Financiera de **AECA (1999, párr. 331)**, donde se

establece que según el mismo "los activos se valoran al valor actual descontado de las entradas netas de tesorería que se espera genere la partida en el curso normal de la explotación, y los pasivos exigibles se llevan por el valor actual de las salidas netas de tesorería que se espera desembolsar para cancelar la obligación".

De los organismos emisores de normas contables más representativos, es el **FASB** en su SFAC 7 (2000) el que cuenta con un marco de referencia teórico, a modo de metodología, para la determinación de las valoraciones conforme al valor actual neto *-present value-* (**Martínez** y **Sousa, 2007**). [41]

Por otra parte, en la citada declaración de conceptos del **FASB (2000, párr. 25)** se establece que el objetivo que se persigue en contabilidad con la aplicación del criterio del valor actual neto es la determinación del valor razonable, bien sea en el momento de la incorporación del activo o pasivo al patrimonio o en revaluaciones posteriores.

Para ello, se propone el siguiente razonamiento lógico a seguir. Si existe un mercado activo para valorar un elemento concreto, su valor razonable será evidentemente su precio de mercado; y en caso de que no se cuente con el referido mercado activo pero sí con un mercado equivalente, el *fair value* será en este caso el precio (subrogado) registrado en este último. Pero si no se dispone de un mercado equivalente es cuando procederá la aplicación del valor actual como modalidad de *fair value* [42] para valorar el elemento de que se trate.

Valores corrientes ajustados por la inflación

Tal como hemos recogido en el **Cuadro 3**, uno de los inconvenientes que presentan los criterios de valoración basados en valores corrientes es el hecho de no tener en cuenta los cambios en el índice general de precios.

Esta deficiencia viene a salvarla el modelo contable basado en valores corrientes, pero ajustados por índices de precios, con lo que estaríamos ante la aplicación de precios

[41] Téngase en cuenta que en el SFAC 7 se utiliza el término *present value* -valor actual-, mientras que en el Marco Conceptual para la Información Financiera de **AECA** la denominación es valor actual neto, para hacer referencia con el calificativo de "neto" a las entradas y salidas netas de tesorería. No obstante, ambas denominaciones son conceptualmente equivalentes, queriendo significar, como ya se ha indicado, el valor actualizado de los flujos netos de caja futuros asociados a un activo o pasivo.

[42] El **IASB (2001)** dentro de su Agenda *Accounting Measurement* cuenta en el proyecto *Present Value* (*Discounting*) con un tratamiento del valor actual neto como modalidad de *fair value* similar al del SFAC 7 del **FASB (2000)**.

Por otra parte, en el artc. 1 de la **Directiva 2001/65/CE**, se establece que "para la estimación del valor razonable de los instrumentos financieros que no cuenten con un mercado fiable podrán aplicarse modelos o técnicas de valoración generalmente aceptados", entre los que se encuentran, como es conocido, la estimación a través de peritaciones o del criterio del valor actual neto, que ahora nos ocupó.

específicos para valorar los correspondientes elementos de los estados financieros, y después se aplicaría el índice general de precios para practicar los correspondientes ajustes por inflación, con el consiguiente traslado a resultados.

Pero como nos señala **Gonzalo (2000, pp. 256-257)**, el control de la inflación en los últimos años ha hecho olvidar tanto a los organismos reguladores como a las propias empresas implicadas en la aplicación de las normas, las alambicadas soluciones valorativas que se impusieron en otros tiempos para corregir los efectos de la inflación; cobrando más relevancia en la actualidad, dentro del modelo contabilidad a coste histórico, conceptos tales como el valor recuperable o el valor razonable (ambos valores actuales de salida).

Asimismo, el autor nos confirma que la propuesta de Estado de Pérdidas y Ganancias Totales o Globales realizada por parte de los principales organismos reguladores, que tendremos la oportunidad de analizar en profundidad en el **Capítulo II**, podría matizarse mucho, por ejemplo para que incluya un cálculo del resultado por exposición a la inflación o una reserva por mantenimiento del poder adquisitivo del capital aportado, pero será necesario esperar a tiempos en los que se registren mayores tasas de inflación para comprobar si puede ser compatible esta propuesta de estado de resultados con la práctica de ajustes en moneda constante, y en su caso en qué condiciones.

5.4 El modelo híbrido de valoración en la actualidad: valor razonable/coste histórico [43]

Después de llevar a cabo la anterior revisión de los modelos de valoración en Contabilidad, y teniendo en cuenta la conocida trascendencia del cuerpo normativo del **IASB**, hemos considerado adecuado realizar un análisis crítico del estado de la cuestión en la actualidad a nivel internacional.

El cuerpo del referido organismo contempla la valoración obligatoria conforme al valor razonable para determinados instrumentos financieros, activos biológicos y existencias en empresas agrícolas; mientas que el inmovilizado material, los activos intangibles y las inversiones inmobiliarias pueden ser valorados al coste histórico o también al valor razonable.

Dado el anterior marco de opciones valorativas, nos planteamos verificar que las mismas conducen a la aparición de reservas tácitas, que suponen una colisión con

[43] Este apartado está basado en el trabajo de **Martínez** y **Sousa (2006)** "Las reservas tácitas del modelo de valoración de las NIIF: ¿El camino hacia la comparabilidad?", *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoria,* nº 25; también presentado al XIII Congreso de **AECA** celebrado en Oviedo.

determinados elementos del itinerario lógico-deductivo del Marco Conceptual, y también implican inconsistencias entre las propias NIIF, con los consiguientes efectos sobre la comparación real de la información financiera. [44]

Aún teniendo en cuenta el importante avance en la armonización de la información financiera en la **Unión Europea** al haber adoptado ésta las referidas normas para formular los estados financieros consolidados de las sociedades cotizadas,[45] la anterior problemática supondrá cierto menoscabo en la tan pretendida comparabilidad. No obstante, entendemos que las inconsistencias y puntos débiles a los que hemos aludido, que se irán poniendo de relieve, podrían subsanarse a medio o largo plazo ante el proyecto de un Marco Conceptual Común que han emprendido a finales de 2004 el **FASB (2006a)** y el **IASB (2006a)**, así como con la convergencia de los cuerpos normativos de ambos organismos que se espera alcanzar para el 2010.

5.4.1 El modelo de valoración en las NIIF del IASB

Al revisar el cuerpo normativo del **IASB**, con las modificaciones introducidas en los años 2003 y 2004 en un elevado número de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), tal como acabamos de indicar, nos encontramos ante un modelo de valoración alternativo aplicable a determinadas partidas del balance con claros atributos mixtos valor razonable/coste histórico.

Como ya hemos indicado, el valor razonable es la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua (**IASB, 2004, NIC 39, párr. 9**). Destacamos que en el Marco Conceptual del **IASB (1989)**, no se contempla expresamente el valor razonable, pero del conjunto de criterios de valoración propuestos, según ya hemos referenciado, podría asimilarse al valor neto realizable (valor de salida) y al coste de reposición (valor de entrada), (**Gonzalo, 2003a, p. 10**).

Del mismo modo, en otros Marcos Conceptuales, tampoco se recoge expresamente el criterio del *fair value* (valor razonable, o más genuinamente *fair market value* "valor de

[44] **Amat (2003, p. 46)** indica que el problema que tienen las NIIF es el ofrecer más posibilidades de tratamientos alternativos que los que presenta la normativa española actual, con lo que es imprescindible que se reduzcan los mismos para avanzar hacia la comparabilidad internacional de la información financiera.

[45] Pueden consultarse los Reglamentos (CE) de la Comisión referidos en la presentación, que integran la plataforma de normas que las sociedades cotizadas de la Unión Europea deberán aplicar a sus cuentas consolidadas desde el 1 de enero de 2005.

Asimismo, en la página web del **ICAC**, http://www.icac.mineco.es está disponible el Texto Consolidado de las referidas NIIF homologadas por la **Unión Europea**, [acceso el día 25 de junio de 2006].

mercado de la feria"), sino criterios que pueden ser asimilables a éste, como *current cost, current market value* y *net realizable -settlement- value* en **FASB (SFAC 5, 1984, párrs. 67.b, 67.c y 67.d)**; *current price*: *exit value, entry value* en **ASAC (1987, párr. 372)**; *current cost* y *realisable -settlement- value en* **ICANZ (1993, párrs. 9.2.b y 9.2.c)**; *replacement cost y realizable value* en **CICA (1996, párrs. 1000.54a y 1000.54.b)**; *replacement cost* y *net realisable value* en **ASB (1999, párr. 6.6)**; coste de reposición y valor de realización en **AECA (1999, párrs. 9.3 y 9.4)**; o *current cost y realisable* (*settlement*) *value* en **AASB (2004, párrs. 100.b y 100.d)**; que como fácilmente se advertirá, nos encontramos ante valores corrientes para los activos y de liquidación para los pasivos.

Conforme al coste histórico, los activos se registran por la cantidad de tesorería y otras partidas líquidas pagadas, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición, y los pasivos se reflejan por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en la deuda o, por las cantidades de tesorería y otras partidas líquidas que se espera pagar para satisfacer la obligación en el curso normal de la explotación (Marco Conceptual del **IASB**, **1989, párr. 100**).[46]

Queremos destacar que aparte de estos dos criterios de valoración, también las NIIF establecen otros para casos específicos, tales como el menor entre el coste histórico y el valor realizable neto para las existencias en la NIC 2 (**Aibar**, **Blanco** y **Vera**, **2003**); el coste amortizado según el método del interés efectivo para activos financieros con vencimiento fijo en la NIC 39 (**Gonzalo**, **2003b**; y **Larriba**, **2003**); el valor actual neto en los planes de pensiones en la NIC 19 (**Amat** y **Crespo**, **2003**); o el menor valor entre el importe en libros y el valor razonable menos los costes de venta para los activos no corrientes (o grupos enajenables de elementos), clasificados como mantenidos para la venta en la NIIF 5.

Esta diversidad de pautas de valoración -sin pretender con ello la completa uniformidad en los criterios para la elaboración de la información financiera-,[47] añadido al

[46] Aunque en el Marco Conceptual se señala que en los estados financieros se emplean diferentes bases de medida con diferentes grados y distintas combinaciones entre ellas, más adelante se indica que el criterio de valoración más comúnmente utilizado por las empresas al preparar sus estados financieros es el coste histórico (párr. 101). A la luz de los comentarios vertidos en nuestro trabajo, el estado de la cuestión en la actualidad nos aleja bastante de estas posiciones, más acordes con tiempos pasados.

[47] **Gonzalo (2003a, p. 9)**, señala que ninguno de los criterios valorativos tradicionalmente utilizados en la información contable conforme al Marco Conceptual (coste histórico, coste de reposición, valor neto realizable y valor actual neto), aplicado a todos los elementos de los estados financieros, satisface plenamente las necesidades de los usuarios, de tal modo que "es preciso escoger el que sea, en cada caso, más relevante y fiable".

hecho de que las NIIF contemplan en algunos casos la posibilidad de que la empresa pueda valorar algunos elementos conforme a su valor razonable o al coste histórico, conduce a una amalgama de prácticas valorativas, de la que destacamos la siguiente casuística:

- Elementos a valorar obligatoriamente conforme al valor razonable:
  - determinados instrumentos financieros (NIC 39).
  - activos biológicos y existencias en empresas agrícolas (NIC 41).
- Elementos a valorar facultativamente por la empresa a su coste histórico o al valor razonable:
  - inmovilizado material (NIC 16).
  - activos intangibles (NIC 38).
  - inmuebles y terrenos adquiridos con fines especulativos (inversiones inmobiliarias) (NIC 40).

Este panorama normativo, unido a la estrategia de cada empresa y a la política contable derivada de ella, podrá llevarnos esencialmente a las siguientes situaciones en la práctica:

- Empresas que presenten sus estados financieros conforme al valor razonable para todos aquellos elementos que las NIIF contemplen valorar según el mismo, ya sea como obligatorio o facultativo.
- Empresas que presenten sus estados financieros conforme al valor razonable en aquellos casos en los que este criterio sea obligatorio, y según el coste histórico cuando se pueda optar por él.

5.4.2 Las reservas tácitas en el modelo híbrido de valoración de las NIIF del IASB

En un principio parecía que la aplicación del *fair value*, que motivó la reforma de las Directivas Europeas de Contabilidad para hacerlas compatibles con las NIC 39, se circunscribiría a la valoración de determinadas partidas de índole financiera, pero en la actualidad las NIIF nos ofrecen una realidad bien distinta, dado que como acabamos de señalar, se aplica el mismo bien como obligatorio, o como alternativo al del coste histórico para un número significativo de elementos del balance.

El anterior panorama normativo conduce a que en los estados contables de las empresas que adopten el valor razonable, por ser obligatorio en unos casos y facultativo en otros, no aparecerán reservas tácitas, [48] dado que de este modo habrán de contabilizarse los cambios en el valor de los activos y pasivos que se registren en el ejercicio junto con su correlativo traslado, según proceda, a una reserva por valor razonable, o a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Sin embargo, aquellas empresas que elijan valorar conforme al coste histórico, en los casos en que evidentemente esté permitido, por no encontrar un valor razonable fiable, o simplemente porque la empresa opte por este criterio en función de su estrategia, estaremos ante una situación de reservas tácitas, dado que como resulta obvio los cambios en el valor razonable de los activos y pasivos no quedarían revelados ni en el cuerpo principal del Balance, ni en el del Estado de Resultados Globales (**Martínez** y **Sousa**, **2002)**, o en el Estado de Cambios en Neto, su formato alternativo, pudiendo tener cobertura informativa, si la empresa lo considera adecuado en determinados casos, dentro de la memoria.

En efecto, en la NIC 16, párr. 79.d, se contempla que cuando la empresa opte por el coste histórico para valorar su inmovilizado material, se "aconseja" a ésta que revele el valor razonable del mismo cuando presente una diferencia material con respecto al coste histórico, con lo que evidentemente estamos ante una facultad informativa para la empresa, que en ningún caso se verá compelida a reflejar una reserva expresa por este motivo.

Por otra parte, conforme con la NIC 40, párr. 79.e, también si la empresa opta por el modelo del coste histórico para valorar las propiedades de inversión mantenidas con fines especulativos (inversiones inmobiliarias), habrá de ser revelado el valor razonable de estos

[48] **Cañibano (1986, pp. 181-ss.)** en su obra *Contabilidad. Análisis Contable de la Realidad Económica,* distingue entre reservas expresas y latentes; las primeras están reconocidas contablemente, mientras que las segundas no aparecen contabilizadas. A su vez, dentro de las reservas latentes, apoyándose en algunos autores, y atendiendo a la intencionalidad de las mismas, diferencia entre reservas tácitas y ocultas. De este modo, las primeras surgen cuando no se reconoce una variación en el valor de los activos y pasivos motivada por la inflación o los cambios en los precios específicos, mientras que las segundas están vinculadas a una clara intencionalidad de ocultación en los estados financieros.

Adoptamos en nuestro trabajo la denominación de reservas tácitas, que evidentemente están asociadas a la estrategia de la empresa y, en consecuencia, a su política contable, dentro de las alternativas que plantea el modelo contable del **IASB**, que entendemos quedan desvinculadas de cualquier intento deliberado de ocultación por parte de la gerencia.

Asimismo, apoyándonos en el concepto de resultado total que vimos en la presentación: "Cambios en el patrimonio neto, no relacionados con las operaciones con los titulares de los fondos propios cuando éstos actúen en calidad de propietarios" (NIC 1, párr. 8.c.ii), incluimos bajo la denominación de reservas tácitas todos aquellos cambios que afectan a la riqueza neta de la empresa en el ejercicio y no se contabilizan, tanto pudieran reconocerse en el patrimonio neto o en pérdidas y ganancias.

elementos siempre que el mismo pudiese determinarse de forma fiable, pero tampoco se indica la obligatoriedad de reconocimiento de una reserva expresa que pudiera captar las posibles diferencias de revaluación.

No cabe duda que con la incorporación del valor razonable, la información financiera gana en relevancia al aproximarse los estados contables a la realidad económico-financiera de la entidad (**Barth, 1994**; **Barth *et alt.* 1995**; **Pulido**, **2000**; **Sousa**, **2001**; **García Benau** y **Zorio Grima**, **2002**; y **Andrés Suárez** y **Lorca Fernández**, **2002**, entre otros), y se facilita de este modo la necesaria comparación real en el tiempo y entre las empresas, pero al poder combinarse facultativamente este criterio con el coste histórico para las partidas del balance a las que nos venimos refiriendo, estamos ante un modelo contable no favorecedor en todos sus extremos de los necesarios comportamientos homogéneos en la elaboración de la información financiera.

Bien es cierto que la comunidad contable, tal como hemos puesto de manifiesto, desde la irrupción del paradigma de utilidad en la década de los sesenta del siglo XX, se alejó de un modelo de información financiera rígido y unidireccional, [49] pero otra cosa bien distinta es llevar la flexibilización hasta el extremo de que dentro de un conjunto de normas con vocación armonizadora a nivel internacional se pueda valorar un inmovilizado material, un activo intangible, o una propiedad inmobiliaria, por su valor razonable o su coste histórico, incidiendo en ello el hecho de que no se cuente con un valor razonable fiable que pueda ser determinado periódicamente, o lo que se nos antoja más problemático, en función de la política contable o a conveniencia de la entidad.

Gonzalo (2003a, p. 11), revela las dificultades que podría suponer la adopción de un modelo de valor razonable, al considerar los costes que conlleva el revisar continuamente el valor (como los costes de las tasaciones de los inmuebles), así como la tradición contable del país correspondiente; además de la incorporación de "volatilidad" a los resultados netos de las empresas, por causas que quedan fuera del control de las mismas, con lo que no es de esperar que haya una propensión muy marcada a utilizar este criterio valorativo a ultranza. Además, en relación con la posición española al respecto, el autor nos indica que en el Libro Blanco se "recomienda la adopción del valor razonable para los

[49] **Túa (2000, p. 190)** establece que "El paradigma de utilidad lanzó la lógica contable en otra dirección: es posible obtener tantos sistemas contables como se quiera, siempre que se supediten a diferentes objetivos. Y todos ellos igualmente útiles, con tal de que los satisfagan adecuadamente. Se abría así un planteamiento diferente: el de la lógica normativa".

Se habrá advertido fácilmente que no estamos sino ante la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, tal como vimos, entre otros en **AAA (1977)**, **Túa (1983)**, y **Cañibano** y **Gonzalo (1997)** y **Belkaoui (2004)**.

instrumentos financieros, pero se insiste en que una aplicación a otras partidas del balance de situación (por ejemplo los inmovilizados o las propiedades inmobiliarias) no sería oportuna por el momento" (p. 24).

5.4.3 Inconsistencias entre el Marco Conceptual del IASB y las NIIF, y entre las propias NIIF, derivadas de su modelo híbrido alternativo de valoración

La problemática que acabamos de presentar lleva aparejadas inconsistencias entre el entramado lógico-deductivo del Marco Conceptual del **IASB** y su cuerpo de normas, así como inconsistencias también entre éstas, que analizamos seguidamente.[50]

Aplicación limitada de los conceptos de gastos e ingresos

En el Marco Conceptual se definen los ingresos como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, bajo la forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o como decrementos de las obligaciones, que resultan en aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con operaciones con la propiedad (párr. 70.a). Para los gastos se adoptó una definición con base similar (párr. 70.b).

Cuando una empresa opte por valorar al coste histórico, siendo alternativo al valor razonable, resulta obvio que no estaría reconociendo las variaciones en el valor de las partidas afectadas e incumpliría las definiciones de ingresos y gastos antes señaladas.

Así, una empresa, que de acuerdo por ejemplo con la NIC 40, opte por valorar un inmueble mantenido con fines especulativos conforme con el valor razonable -*fair value model* o modelo de revaluación-, registrará un aumento o disminución en el valor del mismo como un ingreso o gasto respectivamente, cumpliendo con las definiciones del Marco Conceptual. Sin embargo, otra empresa que, aún disponiendo de un valor razonable fiable, opte por valorar dicho activo al coste histórico -*cost model*-, ante un incremento o reducción del valor en el mismo, no procedería a reconocer ningún ingreso o gasto respectivamente, incumpliendo con la definición de éstos, y generando una reserva tácita.

[50] Antes de considerar el actual cuerpo de las NIIF, **Bellostas (1992)**, analizó la consistencia de la estructura del Marco Conceptual del **FASB,** de la propuesta del **ICAEW** y del paquete informativo del **ICAS**, y concluyó que estos pronunciamientos adolecen de ciertas imprecisiones, deficiencias e inconsistencias, que por otra parte, no invalidan los progresos conseguidos por estos organismos en la búsqueda de un soporte para la regulación contable. Asimismo, entre otros, los trabajos de **Mozes (1998)**, **Page** y **Sapira (1999)** y **Newberry (2003)** también revelan puntos débiles e incoherencias internas en el propio Marco Conceptual.

Consideración del resultado global -comprehensive income- de forma limitada

En la NIC 1 se adopta un concepto de resultado total o global, que en lógica congruencia con su propia denominación, como ya se ha indicado, integra *todos* los cambios en el neto patrimonial, distintos de los procedentes de las operaciones con los propietarios, cuando estos actúen como tales.

En efecto, en su párrafo 98 se contempla que los cambios en los fondos propios en el ejercicio (o los incrementos y disminuciones en los activos netos), excluidas operaciones con los propietarios y sus correspondientes costes de transacción, representan el importe total de ingresos y gastos del período, incluyendo pérdidas y ganancias, bien se hayan reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias o directamente como cambios en el patrimonio neto. Asimismo, en el párrafo 99 se insiste que como es importante considerar *todos* los ítems de gasto e ingreso a la hora de evaluar los cambios en la posición financiera entre dos balances consecutivos, se hace obligatoria la presentación de un Estado de Cambios en Neto que revele los gastos e ingresos totales de la entidad, incluyendo aquellos reconocidos directamente en cuentas de neto.

No cabe duda que con la existencia de reservas tácitas estamos lejos de cumplir con el anterior concepto de renta global, y el Estado de Cambios de Neto -*Statement of Changes in Equity*-, o su formato alternativo, el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos -*Statement of Recognised Income and Expense*-,[51] nos informarían de un resultado parcial.

Ello es así porque en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias -*Income Statement*- (párrs. 78-95 y ejemplos ilustrativos de la guía para su implementación) quedarían integrados tanto los resultados realizados tradicionales como una parte de los resultados potenciales, y el resto de los beneficios y pérdidas en potencia que se hubieren reconocido en neto, [52] se añadirían como elementos del resultado del ejercicio al formular el *Statement of Changes in Equity* o en su alternativo *Statement of Recognised Income and Expense,* para conformar así el resultado global del período; pero como resulta obvio, cuando las

[51] Tal como tendremos oportunidad de analizar con más profundidad en el **Capítulo II**, ambos aparecen regulados en los párrafos 96-101 de la NIC 1, y como ejemplos ilustrativos en la guía para su implementación. Por otra parte queremos señalar que el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, dada la denominación de su *bottom line: Total recognised income and expense for the period*, también podríamos denominarlo Estado de Resultados Totales o Globales, en línea con lo que plantea el **FASB** en el SFAS 130 o el **ASB** en el FRS 3.

[52] Destacamos los relacionados con algunas revaluaciones de inmovilizados materiales (NIC 16, párrs. 39 y 40) e inmateriales (NIC 38, párrs. 85 y 86), determinadas diferencias de conversión de moneda extranjera, (NIC 21, párrs. 30, 32 y 39), inversiones financieras disponibles para la venta -*avalaible-for-sale investments*- (NIC 39, párr 55.b), instrumentos de cobertura de flujos de caja -*cash flow hedges*- (NIC 39, párr. 95.a) y coberturas de la inversión neta en un negocio extranjero (NIC 39, párr. 102.a); deduciendo los impuestos corrientes y diferidos, cuando proceda.

empresas hayan optado por el *cost model* para los inmovilizados materiales, los activos intangibles y las propiedades de inversión, las diferencias en el *fair value* no se reflejarían en dichos estados financieros, con lo que se vería afectado en su esencia el propio concepto de resultado global o integral.

Como estudiaremos en más detalle en el **Capítulo II**, otros organismos emisores de normas, como el británico **ASB** en el FRS 3 (1992), el norteamericano **FASB** en su SFAS 130 (1997), o más recientemente el **Banco de España** en su Circular 4/2004 y el canadiense **CICA** en la Section 1530 (2005) del *CICA Handbook*, establecen la revelación obligatoria por parte de las empresas del resultado global; pero si comparamos estas normas, estamos también ante un claro incumplimiento con el concepto de renta total. Sirva como prueba de ello el caso del SFAS 130 del **FASB** o la referida Circular del **Banco España**, que no contemplan la partida de revaluaciones específicas conforme al valor razonable de los activos materiales de uso propio o de los intangibles. [53]

Adopción incompleta del enfoque del excedente limpio -clean surplus-

El cuerpo normativo del **IASB** se alinea fundamentalmente con el enfoque *clean surplus* (excedente limpio), consistente esencialmente en el traslado a resultados de los cambios en el valor razonable del ejercicio, como se analizará en más detalle en un apartado posterior. Ello es así dado que el resultado del período capta *todos* los cambios en el valor de los activos y pasivos distintos de las operaciones con los propietarios, estén realizados o no, bien se reconozcan éstos directamente en resultados ("*clean surplus* puro"),[54] o a través de cuentas de reservas para después ser incorporadas como elementos integrantes del resultado global del ejercicio ("*clean surplus* matizado").[55]

---

[53] Como veremos al inicio del **Capítulo II**, algunos de estos organismos emisores de normas, conscientes de la diversidad de formatos para la presentación tanto del resultado tradicional como del global, y de las discrepancias en los elementos a incluir en los mismos, desarrollaron trabajos en el seno del ya extinto G4+1, tendentes a unificar posturas al respecto en el panorama internacional (**FASB, 1998;** e **IASC, 1999**), llegando a conclusiones que no se vieron concretadas aún en normas.

No obstante lo anterior, al día de hoy, el **FASB (2006b)** y el **IASB (2006b)** cuentan con proyectos conjuntos a reestructurar la presentación de los estados financieros, afectando evidentemente a la revelación del resultado global.

[54] Al revisar el actual cuerpo normativo del **IASB** nos encontramos básicamente con los siguientes tratamientos que hemos denominado "*clean surplus* puro": (NIC 8, párr. 36), (NIC 11, párr. 36); (NIC 16, párrs. 39 y 40, que también contemplan "*clean surplus* matizado"); (NIC 21, párrs. 28, 30 y 32, incluyendo también estos dos últimos párrafos "*clean surplus* matizado"); (NIC 29, párr. 9); (NIC 38, párrs. 85 y 86, contemplando también "*clean surplus* matizado"); (NIC 39, párrs. 55.a, 55.b, incluyendo este último también "*clean surplus* matizado", 67, 89.a, 89.b, 93, 95.b, 97, 98.a, 100, 101.c, 102.b); (NIC 40, párr. 35) y (NIC 41, párrs. 26 y 28).

[55] En nota 52 ya han quedado reflejados tratamientos que hemos denominado "*clean surplus* matizado", que junto con los tratamientos "*clean surplus* puro", serán estudiados en más profundidad en el **Capítulo II**.

Dentro del anterior debate, **Cea (1994, p. 57)**, en su análisis crítico del excedente económico empresarial, considera que tanto la existencia de operaciones potenciales o sucesos aleatorios a la fecha de formulación de los estados financieros, no debería alterar la cifra de beneficios, debiendo tener estos hechos cobertura informativa en el balance o en la memoria. Sin embargo, el autor matiza después (**Cea, 2005, p. 142**), como tendremos oportunidad de analizar en detalle más adelante, al considerar la inclusión de determinados cambios en el valor razonable en el resultado del ejercicio.

Pero en línea con lo que venimos argumentando, el revelar sólo en las notas el *fair value* cuando éste se pueda determinar de forma fiable y se haya optado por el *cost model*, representa una alternativa de menor calidad que su reconocimiento en el balance y/o en la cuenta de resultados, a la vez que posiciona a las NIIF en ciertas situaciones en el enfoque *dirty surplus* (excedente sucio), consistente en reconocer en reservas la incidencia del *fair value*, o como en el caso que nos ocupa, limitarse a informar sobre sus efectos en la memoria.

Inobservancia de los criterios de mantenimiento del capital

El actual modelo valorativo en las NIIF entra también en colisión con los criterios de mantenimiento del capital del Marco Conceptual (párrs.102-110), porque ni el beneficio del período *-profit for the period-*, ni el resultado global *-total recognised income and expense for the period* o *comprehensive income-* como profundizaremos en un apartado posterior, incorporarán de modo explícito el capital a mantener, dado que las diferencias en el valor razonable registradas en el ejercicio, en unos casos se llevarían a la cuenta de resultados, en otros a una reserva por valor razonable, y si la empresa optase por valorar al coste histórico cuando le esté permitido, como resulta evidente no se integrarían ni dentro del beneficio neto ni formarían parte tampoco del resultado total.

En línea con los anteriores planteamientos que revelan una situación de crisis en los criterios de mantenimiento del capital, **Gonzalo (2000, pp. 256-257)** confirma que "la práctica y la regulación contable parecen haber dado la espalda, no se sabe bien si temporal o definitivamente, a las restricciones de conducta que suponen el mantenimiento de un concepto determinado de capital", con lo que según el autor, los viejos supuestos de mantenimiento del capital físico o financiero, están en trance de desaparecer, debido a la creciente preocupación en el mundo financiero por los valores (razonables) de mercado, la ausencia de tasas de inflación considerables y la crisis del resultado realizado tradicional, claramente atacado por demasiadas pérdidas y ganancias potenciales que en aplicación de la prudencia se registraban directamente en neto.

Menoscabo de la comparabilidad real de la información financiera

Por último, en el Marco Conceptual se indica que la comparabilidad es una de las características principales de la información financiera (párr. 24), esgrimiendo entre otras razones que los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de empresas diferentes, y poder evaluar así su posición financiera, su actividad y sus flujos de tesorería, para lo cual se requiere consistencia en la medida y presentación de los estados financieros (párr. 39), pero se advierte que la necesidad de comparabilidad no debe ser confundida con la mera uniformidad (párr. 41).

Evidentemente, la existencia de reservas tácitas en unos casos, y expresas en otros, según la opción del sujeto emisor de los estados financieros, colisiona con la característica cualitativa primordial de comparabilidad propugnada en el Marco Conceptual, con lo que la exigencia de prácticas valorativas más homogéneas no representaría un tema de "mera uniformidad", sino un aspecto sustantivo, de importante calado, con repercusiones claras en la comparación real de los estados financieros.

En este sentido, **Amat (2003, p. 46)** señala que en el caso de que se consiga que todos los países apliquen las NIIF, "si éstas no reducen la gran variedad de tratamientos alternativos admitidos seguirá habiendo diferencias contables entre las empresas", por lo que considera necesario que el **IASB** minimice los mismos para que todas las empresas que apliquen las NIIF "hablen el mismo lenguaje contable".

Por otra parte, **Gonzalo (2003b, p. 11)** confirma que resulta deseable cierta uniformidad, así como la reducción de alternativas, pero no se pude poner énfasis en estos factores para explicar el desarrollo de la información financiera, por lo que "la única forma de ver las NIIF, o cualquier otra norma contable, es como un exponente del complejo sistema de control empresarial, relacionado estrechamente con la estrategia que sigue la dirección, y más evolucionado en cuanto la entidad sea más grande, esté más diversificada o abarque más entidades o negocios individuales. En este sentido, las NIIF incorporan un nivel de racionalidad muy por encima de la rémora que suponen los supuestos defectos que algunos de sus detractores les atribuyen (la elevada opcionalidad en el tratamiento de algunas partidas, la subjetividad de los cálculos del valor razonable o la falta de formatos de presentación, por ejemplo)".

En definitiva, después del análisis llevado a cabo con anterioridad, la existencia de reservas tácitas derivadas de la aplicación de las NIIF del **IASB** colisiona con los siguientes elementos de su propio Marco Conceptual:

- **Características cualitativas**, por la pérdida de comparabilidad real de la información financiera, sobre todo al realizar la comparación entre empresas;

- **Criterios de mantenimiento del capital**, por la inobservancia del concepto de capital a mantener; y

- **Definiciones de los elementos de los estados financieros**, al considerar en las normas los conceptos de ingresos y de gastos de forma limitada.

A lo anterior habrá que unir también la inconsistencia que se presenta entre las propias NIIF al aplicar de forma "limitada" el concepto de "resultado total o global" planteado en la NIC 1, que conlleva incorporar planteamientos alineados con el enfoque *dirty surplus*, cuando como hemos visto el posicionamiento general es a favor del enfoque *clean* surplus, con lo que estamos ante lagunas evidentes.

5.4.4 ¿El camino hacia la comparabilidad de la información financiera?

De esta falta de consistencia tanto entre las NIIF y el Marco Conceptual que les da cobertura, como entre las propias NIIF, nos parece de especial importancia aquellos aspectos que pudieran incidir en la comparabilidad real de la información financiera, ya que ante la diversidad de normas contables en el espacio europeo, la búsqueda de esa comparabilidad ha sido uno de los motivos esenciales, por no decir el principal, por el que la **Unión Europea**, como vimos en la presentación, adoptó dicho cuerpo normativo para la presentación de los estados financieros consolidados de los grupos cotizados a partir del primero de enero de 2005.

Cañibano (2004, p. 26), a propósito de la diversidad contable internacional nos señala que "... Las diferencias que surgen entre una y otras varas de medir -la americana y las europeas, dependientes del Estado Miembro correspondiente- causan cuando menos perplejidad entre la clase financiera local: los beneficios se trastocan en pérdidas, ciertas porciones del patrimonio desaparecen. ...".

Asimismo, en **García Benau (1994)**, **Laínez** y **Callao (1998)**, **Callao, Jarne** y **Laínez (1999)**, **Giner, Mora** y **Arce (1999)**, **Laínez (2001)** y **Martínez Conesa** y **Ortiz Martínez (2002)**, entre otros, contamos con investigaciones en Contabilidad Internacional que revelan un alto grado de diversidad contable.

De igual modo, en el trabajo de **Martínez** y **Sousa (2004)** también se constatan diferencias significativas entre las normas de los países de la **Europa Continental**, **FASB**

e **IASB**, al determinar tanto el resultado tradicional como el global, lo que como resulta evidente dificulta seriamente la comparabilidad de la información financiera en el panorama internacional; si bien **Giner (2003, p. 16)**, señala que probablemente una de las prioridades del **IASB** es aumentar la convergencia con los USA GAAP, lo que ha condicionado los cambios que se han producido en las últimas normas aprobadas y constituirá un factor decisivo en las que se emitan en un futuro inmediato. [56]

Resulta obvio que la problemática que nos ocupa en nuestro trabajo se circunscribe a la diversidad contable que plantea internamente el cuerpo del **IASB** al contemplar las opciones valorativas, que evidentemente podrá provocar efectos de diversidad contable a nivel internacional, dependiendo de la alternativa por la que opte cada empresa o el organismo emisor correspondiente al incorporar las NIIF, como lo ha hecho recientemente el **Banco de España** en su Circular 4/2004, que ha optado por el *cost model* para valorar, entre otros, los activos materiales de uso propio [norma vigésima sexta] y los inmovilizados inmateriales [norma vigésima octava], con independencia de que en la memoria se haya de explicar la incidencia del valor razonable para elementos específicos.

Asimismo, en la exposición de motivos III del Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**), el legislador español ha optado por aplicar el *fair value* en aquellos casos que resulte obligado de acuerdo con las NIIF del **IASB**, al establecerse que "con la finalidad de hacer uso en todo momento de las opciones más conservadoras incluidas en las normas internacionales adoptadas, el empleo del valor razonable se ha limitado a determinados instrumentos financieros".

La aplicación a partir del primero de enero del 2005 de las NIIF en todo el espacio de la **Unión Europea** para la formulación de los estados financieros consolidados de los grupos cotizados, así como su adopción por otros países, a buen seguro mejorará la comparabilidad real, pero aún quedan por salvar, entre otras posibles, las dificultades que hemos puesto de manifiesto en esta parte de nuestro trabajo al plantearse el *fair value model* y el *cost model* como alternativos para valorar partidas específicas del balance.

La anterior problemática, aún teniendo en cuenta los progresos conseguidos por el Marco Conceptual en la búsqueda de un soporte teórico para la regulación contable, nos lleva inevitablemente a reconsiderar determinados aspectos del mismo, y así seguir

[56] El **ICAC (2005, p. 3)** en su documento "Armonización Contable", nos informa del acuerdo al que llegaron el **IASB** y el **FASB** por el que se pretende alcanzar la convergencia de sus cuerpos normativos para el año 2010.

avanzando para disponer de un pronunciamiento que realmente suponga una auténtica cobertura a las normas.

Esta preocupación es compartida tanto por la doctrina contable como por los organismos emisores de normas, hasta el punto que el **IASB** y el **FASB**, principales organismos reguladores a nivel mundial, han emprendido recientemente un proyecto conjunto que persigue como objetivo esencial desarrollar un Marco Conceptual Común, en el que tomarán como punto de partida los pronunciamientos al respecto con que cuentan cada uno de ellos en la actualidad, y tras el necesario proceso de debate y discusión es previsible que se llegue a un documento integrador, incorporando las mejoras sobre aquellos puntos que presenten debilidades o inconsistencias.

En concreto, en el referido proyecto **IASB (2006a)** y **FASB (2006a)**, [57] incorporado a sus respectivas agendas en el otoño de 2004, ambos organismos han previsto elaborar en principio un marco de conceptos integrador aplicable a las empresas de negocios en el sector privado, para después en fases posteriores hacer extensivos dichos conceptos a otros sectores, empezando por las entidades privadas sin ánimo de lucro.

En lo que respecta a las empresas de negocios en el sector privado, el proyecto irá encaminado en un primer momento a buscar la convergencia de los Marcos Conceptuales de ambos organismos, para después procurar la mejora de aspectos particulares de los mismos: objetivos y características cualitativas de la información financiera, elementos de los estados financieros, reconocimiento y valoración; que a todas luces se hace necesaria, para salvar, entre otras inconsistencias, las que hemos analizado en nuestro trabajo.

Una vez lograda tanto la mejora como la convergencia, la prioridad irá dirigida a aquellos otros aspectos que pudieran reportar beneficios para ambos organismos reguladores a corto plazo, como podrían ser cuestiones comunes que afecten a sus proyectos de emisión de nuevas normas o a la revisión de las existentes.

En definitiva, el camino iniciado por ambos organismos hacia un Marco Conceptual Común, unido al hecho de la tendencia a la convergencia de sus cuerpos normativos, presentan un horizonte esperanzador de cara a avanzar hacia una mayor comparabilidad real de la información financiera en el concierto mundial, tan demandada por los usuarios, en especial, por los inversores que operan en mercados internacionales, muchas veces desorientados y desinformados por la diversidad contable ante la que se encuentran.

[57] Destacamos que en julio 2006 ambos organismos [**IASB (2006c)** y **FASB (2006c)**], han emitido sendos documentos de discusión ceñidos a la reconsideración y puesta en común de los objetivos y características cualitativas de la información financiera.

5.5 Recapitulación

Después de llevada a cabo la anterior revisión de los criterios de valoración en Contabilidad, estamos en condiciones de afirmar que el *comprehensive income* que ha quedado definido como todos los cambios en la riqueza neta de la empresa distintos de las operaciones con la propiedad, en su concepción teórica más pura es un resultado contable configurado conforme a valores corrientes, esencialmente basado en el *fair value*. Esto es, se valoran los elementos de los estados financieros según valores corrientes y las diferencias que pudieran surgir se trasladan a los resultados del ejercicio en el que aparezcan, bien reflejándolas en el Estado de Resultados Globales propiamente dicho o en el Estado de Cambios en Neto.

Ahora bien, conforme con las normas positivas de los organismos emisores más relevantes en el ámbito internacional que regulan el *comprehensive income*, como tendremos oportunidad de analizar en el **Capítulo II**, en la actualidad nos encontramos con un modelo de determinación del resultado global que se aleja de su concepción teórica más genuina, dado que la aplicación del *fair value* y el consiguiente impacto en resultados, afecta a elementos específicos de los estados financieros, principalmente a determinados instrumentos financieros y derivados.

Se corroboran estos hechos en el reciente trabajo de **Hodder *et alt.* (2006)** circunscrito a la banca norteamericana, donde es de aplicación el SFAS 130 del **FASB**, al confirmarnos que el *comprehensive income* es una medida más completa del *performance* de la empresa que el *net income*; sin embargo, el *comprehensive income* aún sigue siendo una medida incompleta del *performance* de las entidades financieras dado que para la determinación del mismo se omiten pérdidas y ganancias no realizadas asociadas al *fair value* de las inversiones financieras mantenidas hasta el vencimiento, préstamos, depósitos a plazo, obligaciones a largo plazo y determinados instrumentos derivados.

Si a las anteriores circunstancias de la regulación contable en Estados Unidos, unimos el marco de opciones valorativas que hemos analizado desde una visión crítica para el cuerpo normativo del **IASB**, nos encontramos en el ámbito internacional desde la irrupción del *fair value* en la década de los noventa del siglo XX ante un modelo contable con claros atributos mixtos valor razonable/coste histórico, aún muy alejado de lo que se conoce en la literatura contable anglosajona como *full fair value* (valor razonable completo), lo que nos lleva a la determinación del *comprehensive income* de forma limitada, sin olvidar los consiguientes efectos perjudiciales sobre la características

cualitativas de la información financiera, las definiciones de los elementos de los estados financieros y los criterios de mantenimiento del capital.

6. RESULTADO GLOBAL Y CRISIS DE LOS CRITERIOS DE MANTENIMIENTO DEL CAPITAL FINANCIERO Y FÍSICO

Como es conocido, el concepto de resultado contable está estrechamente vinculado al criterio de mantenimiento de capital que se adopte. De este modo, sólo el excedente empresarial que permita conservar el capital original representa auténtico resultado.

La noción de mantenimiento de capital se explicita en el concepto de renta de **Hicks (1939, p. 172)**, ya estudiado, dado que el mismo al ser trasladado al ámbito contable nos hace concebir al beneficio como el importe que una empresa puede distribuir a sus propietarios en un determinado período de tiempo, de manera que al final del mismo conserve el mismo capital que tenía al principio, entendido éste como el stock de riqueza que alcance la valoración de los activos netos (**Carsberg, 1982, p. 60**).

Esta conocida conceptuación hicksiana[58] de renta ha sido y sigue siendo ampliamente aceptada por contables y economistas, no obstante, como señala **García-Olmedo (2001, p. 63)**, pocas veces contemplamos que el propio **Hicks** puso de manifiesto que este concepto "es una herramienta que se rompe en nuestras manos", al poder ofrecernos sólo esta idea abstracta de renta junto con algunas aproximaciones de orden práctico.

Ello es así porque la falta de consenso surge al contar con distintas respuestas con respecto a qué entendemos por conservar la misma riqueza -*to be as well off* (estar igual de bien)- [59] para los propietarios al comparar dos situaciones netas consecutivas.

No estamos sino ante la labor dificultosa de distinguir entre renta y capital. Al respecto, **Mattessich (1995, p. 111)** considera que distintos criterios de mantenimiento del capital conducen a configuraciones completamente diferentes del resultado contable y de los fondos propios, debido a la existencia de diferentes métodos de valoración de activos y pasivos, y distintos enfoques en lo que respecta a la consideración de determinados beneficios por tenencia ya sea como resultados del ejercicio o como fondos propios.

---

[58] **Hendriksen (1982, p. 143-144)**, indica que fue **Adam Smith** el primer economista en definir renta -*income*- como "el importe que puede ser consumido sin cercenar el capital…", concepto en el que posteriormente se fundamentó el Premio Nobel británico **Hicks**. De igual modo, como ya se ha indicado, **Belkaoui (2004, p. 482)** se refiere a **Adam Smith (1890)** como el economista pionero en la conceptuación de la renta al considerar ésta como un incremento en la riqueza -*increase in wealth*-.

[59] Según la definición de renta de **Hicks** *"…to be as well off at the end of the week as he was at the beginning.."*, "…estar igual de bien al final que al principio de la semana".

En este sentido, tanto en la literatura como en la regulación contables, con carácter general, se han considerado principalmente los criterios de mantenimiento del capital financiero y físico, admitiendo cada uno de ellos dos variantes en función de si la moneda en la que se quiere conservar el capital es la moneda corriente o la moneda constante. [60]

En línea coincidente con otros Marcos Conceptuales**, AECA (1999, párr. 335)** considera que mantener el capital financiero supone conservar la aportación monetaria de la propiedad, es decir, los fondos propios; mientras que mantener el capital físico equivale a conservar la capacidad productiva en términos de dimensión real de la inversión realizada, con lo que desde esta óptica capital son los fondos necesarios para alcanzar y mantener la capacidad operativa de la empresa, basada en indicadores tales como el número de unidades producidas diariamente u otros similares.

Asimismo, aunque considera que la elección de un criterio de mantenimiento del capital depende de las necesidades de los usuarios que pretenden ser satisfechas (párr. 337), estamos ante un pronunciamiento a favor del mantenimiento del capital financiero en términos de poder adquisitivo constante al ser más congruente con las necesidades de los usuarios definidas en el Marco Conceptual (párr. 339), y con respecto a la normativa mercantil española se indica que adopta el criterio de mantenimiento del capital financiero en términos de moneda corriente o nominal, lo que podría ocasionar problemas en el caso de estar ante altas tasas de inflación (párr. 354).

Revsine (1982, p. 79) señala que la diferencia esencial entre los criterios de mantenimiento del capital financiero y físico es el tratamiento que se le da a los cambios en los precios de los activos durante el ejercicio. De este modo, conforme al primero los beneficios por tenencia que se registren en el período son considerados como elementos del resultado, mientras que de acuerdo con el segundo los mismos se tratan directamente como un ajuste en los fondos propios y no afectan al mismo.

Del mismo modo se pronuncia **Carsberg (1982, p. 62)**, matizando que bajo el criterio de mantenimiento del capital físico los efectos de los cambios en los precios se excluyen del resultado en el sentido de que si son positivos no permiten aumentar la capacidad operativa de la empresa, y en el caso de ser negativos no forzarían su reducción.

[60] **Gonzalo (2000, p. 247)** señala que hay más posibilidades conceptuales para procurar la conservación del capital, entre las que destaca la del *Institute of Chartered Accountants of Sctotland* (**ICAS, 1988**), que estudiaremos en más profundidad en el **Capítulo II**. El autor refiere que este documento, rompiendo toda atadura anterior, propugna el mantenimiento del capital en términos de valor liquidativo de la empresa al abogar por la utilización de precios de mercado para todos los activos, y de rescate para todos los pasivos, pudiendo admitirse las variantes de moneda corriente y moneda constante.

Al integrar el *comprehensive income* todos los cambios en los fondos propios distintos de las operaciones con la propiedad, y conforme con los planteamientos anteriores, desde un punto de vista estrictamente teórico se deduce fácilmente su encuadre dentro del criterio de mantenimiento del capital financiero (**FASB, SFAC 6, 1985, párr. 72**).

Ahora bien, como ya hicimos referencia, **Gonzalo (2000, pp. 252-253)** señala que en la actualidad nos encontramos ante un abandono absoluto de cualquier preocupación por el mantenimiento del capital en las empresas, y por ello, de los planteamientos normativos sobre lo que significa el resultado o de lo que se debe o no repartir del mismo; para lo que tiene en cuenta las siguientes premisas a modo de antecedentes de la situación actual:

- El Marco Conceptual y las preocupaciones de los teóricos y prácticos, como desarrollaremos con más profundidad en un apartado posterior, han cambiado la atención tradicional hacia el resultado empresarial, siendo sustituido por un mayor énfasis en las valoraciones contenidas en el balance, es decir, ahora se tiende a valorar activos y pasivos de forma autónoma, y algunas de sus variaciones se incluyen como ingresos y gastos para determinar el resultado.

- Al utilizarse cada vez con más frecuencia el valor razonable para la valoración de determinados elementos de los estados financieros, como ya señalábamos en un apartado precedente, se ha producido una gran confusión con respecto a la imputación de las diferencias de valoración, ya que en unos casos se consideran integrantes del *net income* y en otros casos forman parte del *comprehensive income* bien reconocidas en el Estado de Resultados Globales o en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto; o no se reconocen si la empresa opta por no aplicar el valor razonable cuando este criterio sea facultativo.

- Las grandes corporaciones que cotizan en bolsa, o bien no tienen en cuenta la cifra de resultados para decidir los dividendos que repartirán, o bien manipulan el resultado para adecuarlo a sus deseos a través de las conocidas prácticas de alisamiento del beneficio, con lo que la magnitud del resultado repartible ha perdido buena parte de su interés como medida del excedente empresarial.

Con todo ello, de acuerdo con el autor, ha surgido un potente movimiento a favor de la adopción del *comprehensive income* y en contra de la determinación del resultado contable tradicional entre los principales organismos reguladores a nivel internacional y una buena parte de los teóricos de la Contabilidad y Finanzas, que tiene como premisa básica el

abandono del concepto de mantenimiento de capital, con lo que se da la espalda a uno de los pilares esenciales del Marco Conceptual.

Por todo ello, con la adopción del *comprehensive income* como medida del rendimiento empresarial, la distribución del resultado habrá de estar basada en consideraciones que van mucho más allá del propio estado de resultados, dado que el mismo no incorporaría de forma explícita el concepto de beneficio repartible ni, en consecuencia, ninguna postura sobre el capital a mantener.

En línea con los planteamientos anteriores, **Mora (2004, p. 10)** señala que una de las principales críticas que ha tenido el resultado global es que puede inducir a confusión a los accionistas, dado que normalmente el resultado se considera como una base para el reparto del beneficio, como es el caso de España, y el *comprehensive income* no podría identificarse en ningún caso con el resultado repartible.

Por último, queremos destacar que ante la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006, artc. 213.2**), se establecen límites para el reparto del resultado al contemplarse que sólo podrán repartirse dividendos con cargo a beneficio del ejercicio, o a reservas de libre disposición, si el valor del patrimonio neto no es o, a consecuencia del reparto no resulta ser inferior al capital social. Asimismo se señala que los beneficios imputados directamente a patrimonio neto, que se corresponden con cambios en el valor razonable de determinados instrumentos financieros, no podrán ser objeto de distribución directa ni indirecta.

7. ENFOQUE *CLEAN SURPLUS* O DEL EXCEDENTE LIMPIO *VERSUS* ENFOQUE *DIRTY SURPLUS* O DEL EXCEDENTE SUCIO EN LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE [61]

Desde finales del siglo XIX, hemos asistido a un debate, todavía abierto al día de hoy, con respecto a qué partidas han de configurar el resultado contable y, por tanto, deben incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias con la finalidad de satisfacer adecuadamente las necesidades de los usuarios de la información financiera.

Debate que se intensifica en la década de los noventa del siglo XX, tal como se pone de manifiesto en la antología de **Brief** y **Peasnell (1996)**, en el trabajo de **Beale** y

[61] Este apartado está adaptado y ampliado de una parte del trabajo de **Martínez** y **Sousa (2003b)**, galardonado con el Premio del Centro de Estudios Financieros, Convocatoria 2002, Modalidad Contabilidad, por su trabajo "El resultado global y su incidencia sobre la relevancia y fiabilidad de la información financiera", Revista del Centro de Estudios Financieros, núms. 245-246 y 248, **CEF**, Madrid.

Davey (2000) y en el más reciente de **Mattessich (2002)**, en los cuales nos basaremos fundamentalmente para llevar a cabo esta revisión. [62]

Tal como contemplamos en la presentación, al apoyarnos en la relación de excedente limpio planteada por **Feltham** y **Ohlson (1995, p. 694)**, el resultado empresarial se determina por diferencia entre dos situaciones netas consecutivas, corregida por los dividendos netos de otras operaciones con los propietarios: [63]

$$RG_t = (N_t - N_{t-1}) + d_t$$

Es por ello, que este concepto de renta globalizador -enfoque *clean surplus* o del excedente limpio- captura todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor, y está basado evidentemente en el concepto económico de renta de **Hicks (1939, p. 172)** ya tratado, propugnado a su vez por los autores de la escuela del pensamiento contable normativo deductiva, tal como hemos analizado con anterioridad.

Mattessich (2002), como ya vimos en la presentación, refiere que la idea básica del excedente limpio es sencilla, siempre que no haya reclamos contingentes como la deuda convertible o las opciones sobre acciones de los ejecutivos de la compañía, dado que se corresponde con un beneficio calculado comparando el valor en libros del patrimonio neto de una compañía al inicio y al final de un período de tiempo, excluidas operaciones con la propiedad, con lo que "el estado de resultados 'completo'-*global según nuestra denominación*- o un enfoque equivalente que provee el 'excedente limpio', en la medida en que la suma total de las ganancias anuales, desde el inicio de una compañía (que se inicia con caja) hasta su finalización (terminando también con caja), es igual a, precisamente, la suma total de las ganancias anuales de toda la vida de la compañía".

---

[62] En la obra de **Brief** y **Peasnell** se recopilan trabajos publicados a lo largo del siglo XX representativos del controvertido tema enfoque *clean surplus versus* enfoque *dirty surplus* en la determinación del resultado.

[63] Queremos destacar que esta es la ecuación base o de partida del modelo o de la "Teoría del Excedente Limpio", que en su desarrollo posterior incluye un aparato matemático de bastante complejidad **[Ohlson, 1995; Feltham** y **Ohlson (1995), Ohlson (2001)**, entre otros**]**, que no incluimos por sobrepasar el objetivo de esta parte de nuestro trabajo de investigación, circunscrito a revisar el debate *clean surplus versus dirty surplus* en la literatura y la regulación contables, fundamentalmente a lo largo del siglo XX.

Asimismo, **Mattessich (2002)** ha querido dejar constancia que **Gabriel Preinreich (1893-1951)** tuvo el mérito de haber desarrollado por primera vez la "Teoría del Excedente Limpio" en una cantidad de artículos sobresalientes, reunidos después de su muerte en un Libro editado por Richard Brief (**Preinreich, 1996**), sin embargo, durante décadas los logros extraordinarios de este autor fueron desconocidos, lo cual es lamentable ya que él no sólo creó dicha Teoría, tan destacada desde la década de los noventa del siglo XX, sino que entre otros hallazgos, anticipó la contabilidad analítica o matemática, y contribuyó sustancialmente a la teoría de la depreciación y otros aspectos de la moderna teoría de las finanzas.

Frente a las anteriores concepciones, tenemos a los defensores de un concepto de beneficio basado en las transacciones, conforme al cual se integran en el estado de resultados únicamente aquellas partidas asociadas al curso normal de las operaciones de la empresa, con lo que las pérdidas y ganancias provenientes de ajustes de ejercicios anteriores, extraordinarias, inusuales o no recurrentes, entre las que destacamos las diferencias en el valor razonable de activos y pasivos, quedarían excluidas del mismo.

Resulta evidente que el anterior concepto de resultado corriente operativo, o resultado tradicional, lleva aparejado inevitablemente la aplicación del principio de realización, que conduce a la determinación del resultado contable por diferencia entre los ingresos realizados en el período y los gastos asociados a los mismos -enfoque *dirty surplus* o del excedente sucio-, de naturaleza mucho más restrictiva que el planteado bajo el anterior enfoque globalizador:

$$RT_t = I_t - G_t$$

Bajo esta concepción, resulta obvio que el resultado contable no captura todos los cambios en la riqueza de la empresa, ya que algunos de ellos quedan relegados a la "oscuridad" al ser reconocidos directamente en cuentas de neto o en la memoria, quedando así confundida o dispersa la renta empresarial entre la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance o las notas explicativas; lo que conduce a que la suma de los resultados revelados anualmente no coincida con el resultado total acumulado a lo largo de la vida de la empresa. Precisamente por estos motivos recibe en la literatura y la regulación contables anglosajonas el calificativo peyorativo de "sucio".

Pero **Mattessich (2002)** en relación con las anteriores consideraciones nos indica que "esto no implica que los estados de resultados sucios no sean respetables", para lo que argumenta a favor del enfoque del excedente sucio en el sentido que normaliza las ganancias de la empresa entre varios períodos de cara a mostrar la tendencia a largo plazo de las mismas, en lugar de mostrar una serie de cifras de beneficios anuales fluctuantes y posiblemente erráticas.

Aunque el debate *clean surplus vs dirty surplus* se remota al siglo XIX, como más adelante tendremos la oportunidad de verificar, el autor nos confirma que todavía en la actualidad "el veredicto final no fue establecido", en el sentido que la anterior normalización de las ganancias, planteada como política empresarial y refiriéndose a la obra de **Schmidt (1927)**, podría contribuir a la normalización de los ciclos de los negocios, y con ello la medición de activos y patrimonio neto sobre la base de los estados

de excedente sucio, dada su potencialidad para suavizar las fluctuaciones de los resultados, podría representar un instrumento beneficioso para la economía considerada en su conjunto.

En definitiva, según referenciamos en la presentación nos encontramos ante dos concepciones enfrentadas con respecto a la determinación del resultado empresarial, una globalizadora, que incluye todos los cambios en el valor de activos y pasivos que afectan a neto (RG_t), la otra más limitada, que capta únicamente los resultados realizados tradicionales (RT_t), relacionadas evidentemente a través de la siguiente expresión, en la que $\Delta\nabla N_t$ representa los cambios en los activos netos que afectan al resultado, excepto los relaciones con operaciones con los propietarios, y no incluidos en el resultado realizado tradicional:

$$RG_t = RT_t + \Delta\nabla N_t$$

El debate resultado globalizador -all inclusive concept of income- (o del excedente limpio) versus resultado corriente operativo -current operating concept of income- (o del excedente sucio)

Tanto la literatura como la regulación contables no presentan una continuidad evolutiva con respecto al grado de aceptación de una u otra concepción contrapuesta en la determinación del resultado empresarial, sino que por el contrario nos encontramos ante períodos fragmentados, caracterizados en unos casos por el predominio del enfoque del excedente limpio, mientras que en otros ha prevalecido la óptica del excedente sucio, con las consiguientes posturas enfrentadas no solo en el ámbito de la doctrina o de la regulación contables, sino también con trascendencia en los tribunales de justicia.

Al analizar el significado de la cuenta de pérdidas y ganancias en Gran Bretaña en el siglo XIX, **Jones** y **Aiken (1994)** nos revelan dos conceptos de resultado presentes en esa centuria en el marco de la regulación contable: uno basado en el "método del excedente" y el otro conocido como el "método de la cuenta de pérdidas y ganancias". El primero de ellos fundamentado en el resultado global, con lo que tanto los beneficios como las pérdidas no realizadas quedan integradas en el mismo, entre las que destacan las derivadas de una revalorización de activos fijos. Conforme con el segundo método, el resultado se determina por diferencia entre los ingresos y los gastos asociados al período adecuadamente imputados, de tal modo que otros cambios en el valor de activos y pasivos no tendrían cabida.

No obstante lo anterior, tal como ponen de manifiesto **Beale** y **Davey (2000, pp. 82-83)**, existen posturas contradictorias en la literatura anglosajona con respecto al grado de aceptación del resultado global en el siglo XIX. De este modo **Kam (1986, p. 177)** nos confirma que "durante el siglo XIX, el resultado de una empresa de negocios se determinaba sobre la base de un incremento en la riqueza neta", para lo cual se basa, entre otras, en las siguientes afirmaciones de **May (1950, p. 316)**: "Una revisión de los trabajos en el ámbito contable, legal y económico sugiere que el postulado de la realización no fue aceptado antes de la Primera Guerra Mundial. En 1913, autoridades destacadas en estos ámbitos en Inglaterra (sic) y América (sic) parecen haber estado de acuerdo con el concepto de beneficio como 'el incremento en la riqueza neta'..."

Sin embargo **Jones** y **Aiken (1994, pp. 203-204)** cuestionan esta preponderancia del resultado global, al considerar que aunque tanto el "método del excedente" como el "método de la cuenta de pérdidas y ganancias" hayan jugado un importante papel en la determinación del beneficio empresarial en el siglo XIX en Gran Bretaña, los profesionales y las opiniones legales en las últimas décadas de ese siglo parecen haber favorecido este último método.

Este debate, que también podemos denominar principio de realización *versus* resultado global, continua entrado el siglo XX. Así, **Brief** y **Peasnell (1996, p. 7)**, nos revelan que **Dickinson (1908, p. 208)** distinguía entre una cuenta de pérdidas y ganancias preparada para presentar a su aprobación a la Junta General de Accionistas y otra elaborada a modo de folleto informativo con el propósito de comunicar información a los inversores potenciales sobre la capacidad de la empresa para la generación de resultados futuros, en la que quedarían excluidos elementos relacionados con cambios en las bases de valoración.

Con posterioridad a la Primera Guerra Mundial, el resultado determinado conforme al incremento en la riqueza neta fue perdiendo posiciones a favor del resultado calculado bajo el principio de realización. **Kam (1986, pp. 177-178)** nos indica como razones de esta inclinación a favor del resultado realizado, el hecho de que las empresas empezaban a invertir en activos físicos muy especializados, para los cuales se hacía muy difícil encontrar criterios de valoración adecuados, así como a la circunstancia que las leyes fiscales tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos se manifestaban en contra de los reconocer ingresos como un incremento en la riqueza neta.

Tal como refieren **Kam (1986, pp. 178-179)**, **Bealey** y **Davey (2000, p. 83-84)** y **Mattessich (2002)**, entre otros, la polémica llego a trascender hasta los tribunales de

justicia. Así, del siguiente extracto de la sentencia del Tribunal Supremo en el caso *Eisner vs Macomber* [25 USA 188,195], fechada en 1920, se deduce claramente la opción del tribunal por un concepto de resultado que incluya únicamente beneficios y pérdidas realizadas: "Está en la propia esencia del resultado que éste debe ser realizado. La potencialidad no es suficiente... El resultado implica necesariamente separación y realización. El incremento de los bosques no es resultado hasta que no se hayan talado. El incremento en el valor de los terrenos debido al incremento de la prosperidad en la comunidad no es resultado hasta que no esté realizado. En el caso de que estén implicadas inversiones, no hay resultado hasta que no haya un separado, beneficio realizado...".

Paton y **Stevenson (1916, p. 183)** y **Paton (1922, p. 187)**, abogaban por reconocer en el estado de resultados, pérdidas y ganancias que no tienen ninguna relación con las operaciones ordinarias de la empresa, entre las que se citan la apreciación en el valor de un terreno o las pérdidas ocasionadas en los activos por una inundación. Posteriormente, **Paton (1934, p. 128)**, establece que con el objeto de prevenir una incorrecta presentación del resultado han de ser tenidas en cuenta todas las partidas recogidas en cuentas de reservas que pudieran incluir algún resultado del ejercicio, incorporándolas al estado de pérdidas y ganancias.

De igual modo, **Brief y Peasnell (1996, p. xiii)** constatan que en el modelo de cuenta de resultados propuesto por el **Federal Reserve Board (1917)**, en su Federal Reserve Bulletin de 1 de abril, se hacía referencia a un concepto global de resultado, pero posteriormente en su revisión, realizada por el **American Institute of Accountants (Federal Reserve Board, 1929)**, fue modificado al adoptarse el enfoque del excedente sucio.

Pero la Gran Depresión de 1929 fue el elemento detonante que hizo tomar posiciones a favor del resultado realizado tradicional, dado que tal como considera **Kam (1986, p. 179)** los abusos en las valoraciones registrados en la década de los veinte del siglo XX contribuyeron en parte al desastre económico, hasta el extremo de afirmar que "algunos vieron a la profesión contable, en parte, responsable de los calamitosos acontecimientos, al haber permitido a las compañías valorar activos de forma muy optimista".

En este sentido, **Beale** y **Davey (2000, p. 84)**, aparte de señalar el incremento en el uso de activos especializados y las normas fiscales como factores que provocaron un giro a favor del resultado determinado bajo el imperio del principio de realización, tal como ya nos hemos referido con anterioridad, también consideran como hecho determinante de este giro "las lecciones aprendidas de la Gran Depresión", cuando al respecto se refieren a

estas afirmaciones de **Chatfield (1977, p. 260)**: "En relación con estas críticas [valoración de activos de forma muy optimista], los contables adoptaron una actitud conservadora, y el principio de reconocimiento (realización) fue un resultado de su postura defensiva".

Años más tarde después de los sucesos de la Gran Depresión, se publica la obra de **Gilman (1939)**, que representa un claro exponente de las posiciones a favor del principio de realización, en la que al revisar distintos conceptos de resultado, se referencia (p. 231), entre otros, a **Sanders, Hatfield,** y **Moore (1938, p. 114)**, también claramente partidarios del resultado realizado como lo prueban estas aseveraciones suyas: "Únicamente el resultado realizado por la venta de las existencias o la prestación de servicios ha de incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los beneficios no realizados no deberían ser registrados, ni utilizados para absorber las adecuadas cargas contra el beneficio".

Sin embargo, prácticamente coincidente en el tiempo con los anteriores autores, el *Executive Committee* de la **AAA (1936, p. 189-190)** se alinea con el enfoque del excedente limpio al establecer que "el estado de resultados de un determinado período debería reflejar todos los ingresos adecuadamente reconocidos y todos los costes incurridos, con independencia de si son resultados de las operaciones del período, de tal modo que para cualquier conjunto de períodos en la historia de la empresa la acumulación de los estados de resultados exprese completamente todos los gastos y los ingresos".

Para ello proponen estructurar la cuenta de pérdidas y ganancias en dos agrupaciones principales: resultados operativos y resultados de capital, incluyendo en este última categoría beneficios y pérdidas extraordinarios no relacionados con las operaciones, incluidos los correspondientes a ejercicios anteriores, beneficios y pérdidas en la liquidación de deudas a un valor superior o inferior al reconocido, y otros ítems similares.

Destacamos el hecho de considerar en este documento que "los estados de resultados para una serie de períodos no deberían ser tergiversados o estabilizados artificialmente a través de prácticas consistentes en dotar grandes reservas en unos períodos y cargar contra esas reservas pérdidas de los períodos subsiguientes, las cuales no se desean reflejar en resultados del período corriente... Cualquier pérdida asociada a contingencias debería ser reflejada, no en reservas, sino en el estado de resultados del período en que se incurre en la misma" (p. 190).

Del mismo modo, otros autores como **MacNeal (1939, p. 194)** o **Alexander (1950, p. 60)** son claros defensores del excedente limpio, el primero al considerar "una verdadera cuenta de pérdidas y ganancias" que incluya en un epígrafe independiente todos los

beneficios y pérdidas de capital, estén realizados o no; y el segundo al declararse partidario del concepto económico de resultado frente al beneficio realizado tradicional a lo largo de su trabajo, argumentando esencialmente que "es mejor actuar evaluando hechos subjetivos de factores relevantes que de una forma perfectamente objetiva pero valorando acontecimientos irrelevantes".

Asimismo, el concepto de resultado global estaba presente de forma explícita en **Littleton (1940, p. 37-38)**, al proponer un formato de estado de resultados en el que quedasen integrados por una parte los resultados recurrentes (operativos y no operativos) y, por otra, los resultados no recurrentes (operativos y no operativos). Destacamos que en el epígrafe referente a los resultados derivados de las transacciones no recurrentes se incluyen tanto beneficios como pérdidas realizados y en potencia. [Téngase en cuenta que en el epígrafe correspondiente a los beneficios no realizados, aparecen éstos con un interrogante (*unrealised gains*?), queriendo significar, como es obvio, la posibilidad de incluir también los beneficios en potencia dentro del estado de resultados].

Paton y Littleton (1940, pp. 102, 126), aún sin referirse expresamente al resultado global, lo tienen implícito al establecer que "todos los elementos determinantes del resultado contable en el más amplio sentido -incluyendo factores inusuales e irregulares- deberían ser reconocidos en el estado de pérdidas y ganancias antes de proceder a su traslado a los fondos propios". Por otra parte, señalan que "aunque el coste histórico ha de ser la base sobre la cual se han de formular los estados financieros, sería razonable el suministro de información complementaria que reflejase las variaciones en los precios, siempre que reportase claramente utilidad". Así, para completar la información financiera contenida en los epígrafes tradicionales, proponen como forma de representación de esos cambios en los valores corrientes de los elementos de los estados financieros, la inclusión de notas en la memoria, columnas extra, etc., afirmando que "la contabilidad no debería tener límites de cara a suministrar esa información pertinente".

Sin embargo, de nuevo volvemos a encontrar con planteamientos contrarios al *clean surplus*. Como señalan (**Brief y Peasnell 1996**, **p. xiv**) por referencia a **Zeff (1972, p. 157)**, las posturas enfrentadas durante largo tiempo entre la *Securities and Exchange Commission* **(SEC)** y el *American Institute of Accountants* **(AIA)** llegan al punto de máximo desacuerdo en 1947, con la publicación del *Accounting Reseach Bulletin* nº 32. Mientras la **SEC** había expresado su preferencia por un estado de resultados globales, el **AIA** abogaba por un concepto de resultado fundamentado en operaciones de naturaleza corriente.

El período que va desde 1941 a 1973, **Kiger** y **Williams (1977, p. 63)**, se caracteriza por la adopción de posturas eclécticas, llegando a un modelo híbrido entre el resultado global y el resultado operativo.

A mediados de la década de los setenta el **FASB** en el SFAS 8 (1975): "*Accounting for the Traslation of Foreign Currency Transactions and Foreign Financial Statements*", se adhiere al concepto de resultado global, como queda de manifiesto en el párrafo 183 cuando establece que "se recibieron sugerencias en el período de discusión del borrador de la norma con respecto a que las diferencias de cambio en moneda extranjera se reconociesen directamente en el neto. El Board rechazó tal método al estimar que los beneficios y las pérdidas derivados de la exposición al riesgo de cambio, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados, deberían ser incluidas dentro de la cuenta de resultados, adoptándose así el enfoque *clean surplus*. Una inversión en moneda extranjera expone a las empresas norteamericanas a los efectos del cambio de la moneda que pueden ser beneficiosos o perjudiciales. El Board cree que esos beneficios y pérdidas deberían ser reflejados en la determinación del resultado, en tiempo y forma, y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados".

No obstante lo anterior, el **FASB** reconoció que la aceptación del concepto de renta global incrementaría la volatilidad del resultado. Sin embargo, argumentó que "si los tipos de cambio fluctúan, la contabilidad no debe dar una impresión de tipos de cambio estables" (párr. 199).

Ahora bien, como señala **Walsh (1995, pp. 2-3)**, la situación anteriormente descrita duró poco tiempo, dado que el **FASB** cedió ante el elevado número de presiones en relación con los métodos de conversión y de reconocimiento de gastos e ingresos y reconsideró el SAFS 8, que fue reemplazado por el SAFS 52 "*Foreign Currency Translations*", emitido en 1981. En esa nueva norma se daba la posibilidad a las empresas de reconocer dentro de una rúbrica independiente en los fondos propios los ajustes de conversión de moneda extranjera, tanto positivos como negativos, eludiendo con ello su representación en la cuenta de resultados.

Este giro del Board desde un enfoque *clean surplus* a otro *dirty surplus* se acentúa años más tarde con la emisión de las normas SFAS 87 (1985): "*Employees Accounting for Pensions*" y SFAS 115 (1993a): "*Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities*", que obligaban a reconocer directamente en los fondos propios tanto las variaciones en la provisión del fondo de pensiones como los beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras, respectivamente.

Como tendremos oportunidad de comprobar, a finales de la década de los noventa, con la irrupción del *fair value* como criterio aplicable a los instrumentos financieros y sus derivados, de nuevo el **FASB** y el resto de organismos emisores más representativos a nivel internacional, según estudiaremos en el **Capítulo II**, cambian de planteamientos, rectifican normas preexistentes y emiten otras nuevas, tendentes a reconocer los elementos del balance por su valor razonable y reflejar las variaciones en el estado de resultados globales, con lo que se consolida definitivamente el enfoque *clean surplus*.

Martínez Conesa (2000, p. 358) aboga por estos planteamientos al indicarnos que limitar el reconocimiento de los ingresos al momento en que el ingreso se haya devengado, "contamina" el resultado, como ocurre en el PGC con las diferencias positivas en moneda extranjera; lo que guarda estrechos vínculos con un modelo contable destinado a la rendición de cuentas, y considera en franco retroceso por la evidente complejidad de una economía desarrollada, declarándose partidaria de "descontaminar el cálculo del resultado, asignando al Estado de Tesorería la tarea de informar sobre la realización financiera de las transacciones, lo que no es incompatible con un tratamiento adecuado de la incertidumbre".

Dentro del anterior debate, **Cea (1994, p. 57)** señala que "la existencia de operaciones potenciales o sucesos aleatorios en la fecha de cierre del ejercicio y, por tanto, en la fecha de cálculo del resultado contable no debería alterar la cifra de resultados del ejercicio, la cual para ser plenamente expresiva del auténtico excedente económico del ejercicio transcurrido debería circunscribirse exclusivamente a las operaciones lucrativas devengadas dentro del mismo. Las ganancias y, sobre todo, las pérdidas potenciales o aleatorias afectan sobre todo al ambiente de riesgo que rodea el resultado de las operaciones devengadas y a la magnitud de los recursos propios con que cuenta la empresa como expresión contable de su garantía frente a sus acreedores, por lo que deberían tener cobertura informativa (en el Balance -provisiones con cargo a partida específica minorada de los recursos propios- o en la Memoria) y, en su caso, la cifra acumulada de esta clase de pérdidas debería actuar como restricción del reparto como dividendos del resultado contable computado o del reparto de las reservas".

Tales planteamientos, por las razones que venimos dando, quedan encuadrados dentro del enfoque *dirty surplus*. Pero este autor, prácticamente una década después, aún con un planteamiento similar al considerar que "el resultado contable de un período correspondiente a las operaciones devengadas debe ser el correspondiente a las operaciones concluidas, es decir, resultado maduro (realizado) y no el de las operaciones

no concluidas o resultado todavía prematuro (no realizado)" **(Cea, 2005, p. 142)**, incorpora un importante matiz al considerar que los activos de naturaleza extrafuncional o especulativa y destinados a ser vendidos en su forma actual, si cotizan en mercados organizados y abiertos, con precios o cotizaciones transparentes, con liquidación garantizada y sin que la empresa tenedora de tales elementos pueda incidir decisivamente en los precios de mercado; deberían valorarse continuamente a su cotización neta de mercado, reconociendo las diferencias de valoración detectadas como componentes del resultado contable periódico, por ser devengado y maduro en términos económicos (p. 147).

De todo lo que antecede se desprende que, lejos de darse un acuerdo general con respecto al cálculo y la presentación del resultado contable, hemos asistido a posturas encontradas, decantándose unas hacia la fiabilidad mientras que lo hicieron hacia la relevancia.

El soporte teórico que aportaron los Marcos Conceptuales -emitidos en pleno desarrollo del paradigma de utilidad-, al quedar definidos en los mismos los objetivos de la información financiera, y exigir que ésta sea elaborada conforme a las características cualitativas básicas de relevancia y fiabilidad, junto con la irrupción del valor razonable en la década de los noventa para valorar los instrumentos financieros y sus derivados, han sido los principales factores que han desencadenado el resurgir de un potente movimiento a favor del enfoque *clean surplus* que, sin menoscabar la fiabilidad de la información financiera, persigue la formulación de un estado de resultados con más dosis de relevancia para los usuarios que en épocas pasadas.

Con respecto al sistema contable español, podemos afirmar que sus objetivos básicos han sido, y en buena parte continúan siendo, los de rendición de cuentas, protección a los acreedores y elaboración de información financiera con propósitos fiscales. Para conseguirlos se apoya fundamentalmente en los principios de prudencia, devengo y precio de adquisición, suponiendo ello un marcado sesgo a favor de la fiabilidad en detrimento de la relevancia, al omitir información elaborada conforme a valores corrientes.

Por ello, los planteamientos en torno al enfoque *clean surplus,* prácticamente no tendrían cabida, dado que salvo en casos muy puntuales no se permite el reconocimiento de las variaciones positivas en el valor razonable de activos y pasivos en el estado de resultados.

No obstante, conforme con las normas españolas vigentes, tanto los beneficios como las pérdidas en potencia de los FIAMM (Resolución del ICAC de 27 de julio de 1992) y de la Tesorería en moneda extranjera (PGC, Parte V, Normas de Valoración), han de imputarse a resultados del ejercicio en que surjan. Además, la Circular 4/1991 del Banco de España y sus posteriores revisiones también contemplaban tratamientos similares para determinados instrumentos financieros.

Asimismo, tal como tendremos oportunidad de analizar en el **Capítulo II**, **AECA** en los Documentos nº 19 y 22 de la Serie sobre Principios Contables recoge determinados tratamientos contables en línea con el enfoque *clean surplus*, y concretamente en su Marco Conceptual adopta un concepto globalizado de resultado, pero aún está pendiente de desarrollar la norma que regule el mismo.

Es previsible, y deseable, que nuestro modelo contable se incorpore a las últimas tendencias internacionales con respecto al cálculo y presentación del resultado contable que, tal como veremos más adelante, supondrá la formulación de una cuenta de pérdidas y ganancias dentro de un adecuado equilibrio entre las características cualitativas de relevancia y fiabilidad.

No obstante lo anterior, en el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**), como ya hemos indicado, dentro de las opciones que se contemplan en la normativa internacional adoptada por la **Unión Europea**, se ha optado por la solución más conservadora a la hora de valorar los instrumentos financieros, con lo que aún estamos ante un sesgo a favor de la fiabilidad con cierto detrimento de la relevancia, que aún nos aleja de los planteamientos propios del enfoque *clean surplus*.

8. ENFOQUE "ACTIVOS-PASIVOS" VERSUS ENFOQUE "INGRESOS-GASTOS" EN LA DETERMINACIÓN DEL RESULTADO CONTABLE [64]

> "Los factores adquiridos para la producción que no hayan sido incorporados al proceso productivo, donde deben ser tratados apropiadamente como 'costes de ventas' o 'gastos', se denominan 'activos', y como tales se representan en el balance. Sin embargo, no debemos pasar por alto, que estos 'activos' son 'cargas en suspenso por ingresos', esperando la futura correlación con los ingresos, para así ser tratados como 'costes de ventas' ".
>
> **Paton** y **Litleton, (AAA, 1940, p. 25).**

[64] Este apartado corresponde a una parte adaptada del trabajo de **Martínez** y **Sousa (2003a)** ganador de un Accésit del Premio Carlos Cubillo Valverde para trabajos cortos de Investigación en Contabilidad y Auditoria en la convocatoria 2002, convocado por **ASEPUC**, en colaboración con el **ICAC**, por el trabajo: "Los estados financieros bajo el enfoque activos-pasivos del Marco Conceptual del **IASB**", **Ministerio de Economía y Hacienda, ICAC**, Madrid.

> "Un activo es un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del cual se espera obtener en el futuro beneficios económicos para la misma."
> "Debe ser objeto de reconocimiento toda partida que cumpla con la definición de elemento siempre que:
> a. sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue o salga de la empresa, y
> b. la partida tenga un coste o valor económico que pueda ser medido con fiabilidad."
> **IASB (1989, párrs. 49.a y 83).**

Resulta conocido que en función de las definiciones y criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros que se adopten, la información contenida en los estados contables podrá verse afectada significativamente, tanto en su dimensión cualitativa como cuantitativa.

Las anteriores referencias al concepto de activo, concepto fundamental de la Contabilidad, representan una buena prueba de ello. Así, en la influyente obra de **Paton** y **Littleton**, no estamos ante un concepto autónomo, ya que éste aparece supeditado al concepto de gasto, al considerar activos aquellas cargas pendientes de imputar a ejercicios futuros de cara a cumplir en sus términos originarios más estrictos con el principio de correlación de ingresos y gastos.[65] De acuerdo con estos planteamientos, el estado contable que contiene los conceptos relevantes (gastos e ingresos) es la cuenta de pérdidas y ganancias, quedando los elementos del balance (activos y pasivos) supeditados al cálculo del resultado.

Sin embargo, en el Marco Conceptual, los activos se definen de forma autónoma y mucho más precisa, con lo que determinados gastos que ahora se activan no tendrán cabida en el balance por no adecuarse a la definición y criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros, aún sin ajustarse estrictamente al principio de correlación de ingresos y gastos en su términos originarios. Bajo esta concepción, el resultado contable se determina por el traslado a la cuenta de pérdidas y ganancias de las variaciones en la valoración autónoma de activos y pasivos que afecten al neto y distintos de las operaciones con la propiedad, quedando por tanto los elementos de este estado contable (gastos e ingresos) supeditados al balance.

8.1 La determinación del resultado desde la óptica "ingresos-gastos"

Bajo el enfoque "ingresos-gastos", los elementos conceptuales del balance de situación, que determinan la situación financiera de la empresa, quedan subordinados a la determinación del resultado, con lo que el balance es un subproducto derivado de la cuenta

[65] Puede consultarse el trabajo de **García-Olmedo (2001)**.

de de pérdidas y ganancias. Por tanto, las definiciones de ingresos y gastos son las prioritarias y quedan supeditadas a éstas las de activos y pasivos.

Como vimos en las citas iniciales de este apartado, los planteamientos de **Paton y Littleton** (**1940, p. 67**), entre otros, constituyen claros exponentes de este enfoque. Así, manifiestan que: "…La cuenta de pérdidas y ganancias informa de la imputación de gastos e ingresos al período, y el balance muestra los costes incurridos que han de ser razonablemente imputados a ejercicios futuros. Sirve, por tanto, como medio para transferir costes no amortizados, los aún no deducidos, y representa el elemento de unión entre sucesivas cuentas de pérdidas y ganancias…". En el **Cuadro 4** recogemos estos planteamientos.

Cuadro 4
El resultado contable desde la óptica "ingresos-gastos"

SUPREMACÍA CONCEPTUAL DE INGRESOS Y GASTOS

⇩

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
[Resultado = Ingresos – Gastos]

"Los **Ingresos** resultan de la venta de bienes y de la prestación de servicios, y se valoran por el cargo realizado a clientes, arrendatarios y otros deudores, por los bienes y servicios suministrados".
[**American Institute of Accountants (AIA, 1955, párr. 5)**].

"… . Los costes pueden ser clasificados en vencidos y no vencidos. Los costes no vencidos (activos) son aquellos que se aplican a la generación de ingresos futuros…".

"Los **Gastos** en el más amplio sentido, incluyen todas los costes vencidos que sean deducibles de los ingresos…".
[**American Institute of Accountants (AIA, 1957, párrs. 2 y 3)**].

Correlación de Ingresos y Gastos:

Como consecuencia de las anteriores definiciones, el **Resultado** del ejercicio económico se determina por la diferencia entre los ingresos y los gastos realizados para la obtención de los ingresos, con lo que el principio de correlación, concebido en sus términos originarios más estrictos, impera en la liquidación del ejercicio, hasta el punto de hacer necesaria la inclusión de gastos en el balance, para que a medida que vayan venciendo puedan correlacionarse con los ingresos correspondientes.

CONCEPTOS DE ACTIVO Y PASIVO DEPENDIENTES DE LOS DE INGRESO Y GASTO

⇩

BALANCE
[Exposición de la Situación Financiera: A = P + N]

Los **Activos** y **Pasivos** quedan definidos como elementos residuales de los conceptos de **Ingresos** y **Gastos**, en el sentido de que permanecen en el patrimonio de la empresa esperando ser imputados a ejercicios económicos futuros, para asegurar así la adecuada correlación de los ingresos con los gastos.

Fuente: elaboración propia, basada en las definiciones de los ***Accounting Terminology Bulletins*** **Nos. 2** y **4** del ***American Institute of Accountants*** **(AIA)**, (actual **AICPA**).

En línea con estas concepciones teóricas, el **AICPA (1970, párr. 132)** en su *APB Statement* No. 4, contempla las siguientes definiciones de activos y pasivos:

> "Los Activos son recursos económicos de una empresa que se reconocen y valoran de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Dentro de los activos también se incluyen determinadas cargas diferidas que no son recursos, pero se reconocen y miden de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados".
>
> "Los Pasivos son deudas de una empresa que se reconocen y valoran de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Los pasivos también incluyen ciertos ingresos diferidos que no son obligaciones, pero se reconocen y miden de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados".

Sprouse (1966) denominó a estas cargas e ingresos diferidos que se incluían en el balance "*What-You-May-Call-Its*". Desde entonces en la comunidad contable norteamericana así se designa lo que en España podría corresponderse con los gastos de establecimiento y gastos e ingresos a distribuir en varios ejercicios.

García-Olmedo (2001, p. 50) nos traduce esta insólita expresión como "llámelo-usted-como-quiera" o "lo-que-sea", y coincidimos con él al destacar este despropósito del **AICPA** al considerar como activos a recursos económicos que no lo son, e igualmente considerar como pasivos a partidas que efectivamente no son deudas.[66]

Estos planteamientos, con una absoluta primacía del cálculo del beneficio periódico sobre la exposición financiera, suponen la incorporación al balance tanto de cargas como de ingresos diferidos, que una vez adoptado un determinado modelo de Marco Conceptual, como más adelante estudiaremos, ya no será posible reconocerlos dentro de este estado contable por no satisfacer las definiciones y criterios de reconocimiento correspondientes.

Por otra parte, como se habrá podido comprobar, no estamos sino ante los supuestos de la Teoría del balance dinámico de **Schmalenbach (1953, p. 47**), cuando establece que "el Balance dinámico dispone de un satélite que, en numerosos casos, resulta imprescindible y siempre es útil: La Cuenta de Pérdidas y Ganancias. En la Contabilidad por partida doble, esta cuenta empareja siempre con el Balance, como una mano con la otra. Ambos están relacionados y cooperan mutuamente a la consecución de un fin uniforme. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias muestra, de forma más o menos resumida, los movimientos habidos durante un período contable, y el Balance presenta la situación resultante de esos movimientos".

[66] **Sprouse (1978, p. 69**) señala que estas partidas son el escollo que prohíbe la reconciliación entre los enfoques "ingresos-gastos" y "activos-pasivos".

En definitiva, esta teoría propugna que la finalidad principal del balance no es la de informar de la posición financiera de la empresa, sino la determinación de la "economicidad" [67] de la misma. De ahí, la denominación de "economicistas" que se atribuyó a los tratadistas, principalmente de la Europa mediterránea, seguidores de estos planteamientos del influyente autor alemán.

8.2 La determinación del resultado contable desde la óptica "activos-pasivos" del Marco Conceptual

La búsqueda de fundamentos teóricos en la que se apoyen las normas contables es antigua, pero no es hasta la década de los setenta del siglo XX, con el inicio de la emisión de los SFAC por el **FASB,** cuando se recogen tales planteamientos dentro de lo que conocemos como Marco Conceptual.

De acuerdo con **Gabás (1991, p. 19)**, "un marco conceptual en Contabilidad financiera es: *Una teoría contable de carácter general que plantea una estructuración lógico-deductiva del conocimiento contable y define una orientación básica para el organismo responsable de elaborar normas contables de obligado cumplimiento"*.

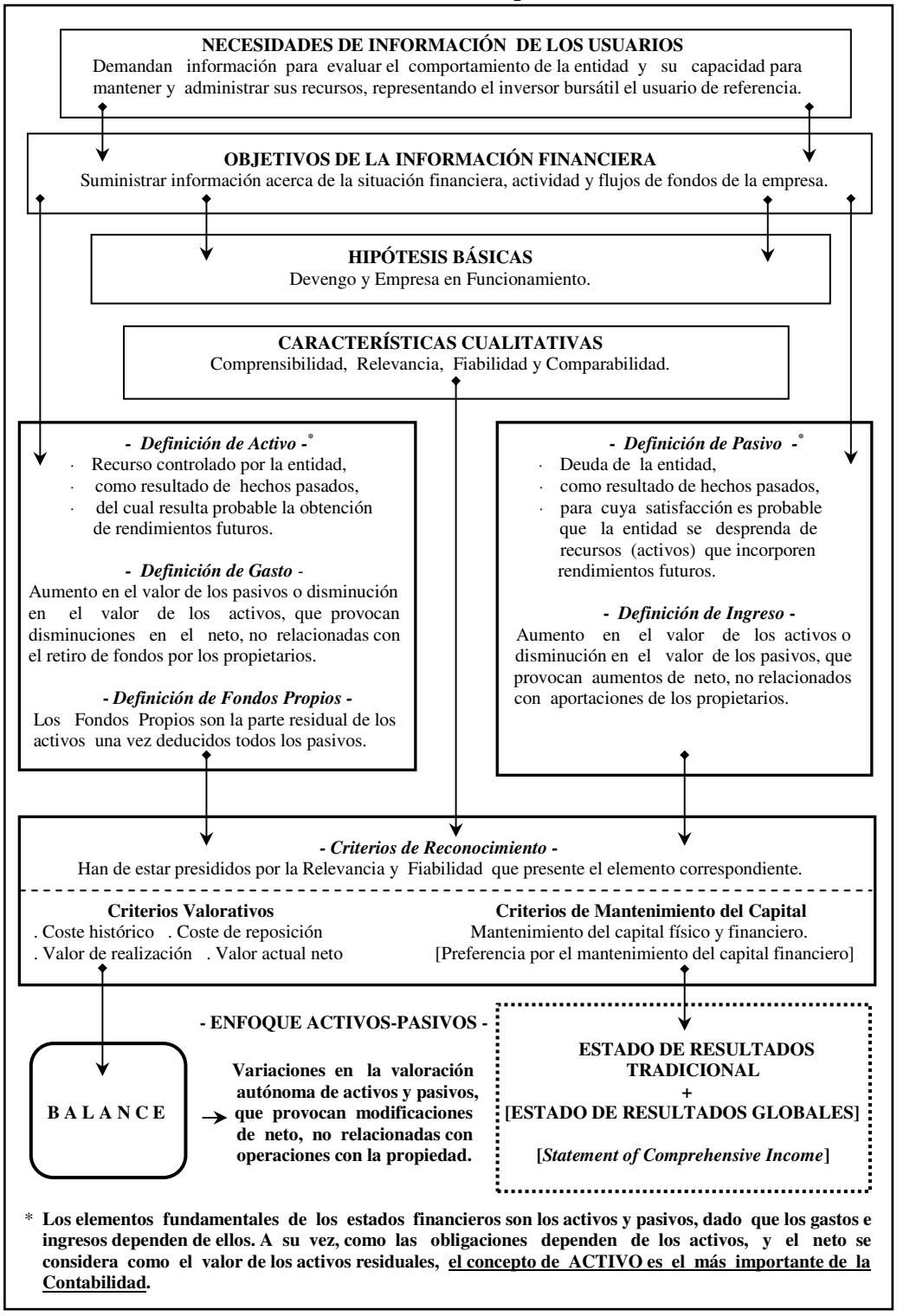
En esta estructuración lógico-deductiva del conocimiento contable, las definiciones y criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros están estrechamente vinculados tanto a las necesidades de los usuarios y a los objetivos de la información financiera (primeros términos de la deducción), como a las hipótesis básicas de devengo y empresa en funcionamiento y a las características cualitativas de relevancia y fiabilidad, con la pretensión de configurar un modelo de información financiera netamente orientado al suministro de información útil a los interesados en el funcionamiento de la empresa. En el **Cuadro 5** quedan recogidos estos planteamientos.

Siguiendo a **Túa (2000, p. 189)**, el itinerario lógico-deductivo del Marco Conceptual se adecua a los planteamientos actuales de la teoría del conocimiento, según la cual, cualquier formalización es una explicación de la realidad que se lleva a cabo a través de la asunción de las hipótesis correspondientes, para lo cual la lógica normativa, teleológica, o simplemente finalista, en la medida que relaciona medios y fines, es la adecuada al paradigma de utilidad.

---

[67] Término empleado por **Rodríguez Sastre (1953)** en el prólogo de la obra de **Schmalenbach**, publicada originalmente en 1919: *Balance Dinámico* (traducción de la decimoprimera edición alemana), cuando afirma que: "La doctrina dinámica considera al Balance como un resumen numérico que tiende a reflejar la ganancia lograda en la explotación del período económico correspondiente. La misión principal no es la fijación del estado patrimonial de la empresa al finalizar el período, y sí, en cambio, la determinación de la *economicidad* de la empresa. La comparación de los balances de los distintos períodos ha de marcar el dinamismo (*movimiento de la economicidad*) de la empresa y orientar así al empresario en sus decisiones".

Cuadro 5
Itinerario lógico-deductivo a seguir para la definición y el establecimiento de los criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros en el Marco Conceptual



Fuente: elaboración propia, basada esencialmente en el Marco Conceptual del **IASB (1989)**.

Trasladando estos supuestos al contexto de nuestra investigación, las definiciones y criterios de reconocimiento de los elementos de los estados financieros, lejos de quedar vinculados al objetivo de medición del beneficio, característica de épocas anteriores y todavía presente hoy en muchas normas y prácticas contables, se ubican dentro del entramado conceptual del Marco, representando, entre otros, los medios para conseguir la finalidad última, que no es otra, como ya hemos señalado, que la de atender adecuadamente las necesidades informativas del usuario.

Para lograr esta finalidad, el Marco Conceptual ha optado por el enfoque "activos-pasivos" de cara a la determinación del resultado, según el cual las definiciones relevantes son las de activos y pasivos, quedando supeditadas las de ingresos y gastos a aquéllas. En consecuencia, aún reconociendo la importancia del resultado para los usuarios, se pone también énfasis en el hecho de informar de la auténtica situación financiera de la empresa, libre de interferencias provenientes del cálculo del beneficio con apoyos en principios, reglas y convenciones que no harían sino desvirtuar la consabida dualidad inversión-financiación **A = P + N**.

De acuerdo con **Rutherford (1995, p. 95,** citado en **Storey y Storey, 1998, p. 84)**, los Marcos Conceptuales "descansan en el lecho de roca del balance", y considera que los defensores del enfoque "ingresos-gastos" no han sido capaces de encontrar unas definiciones de los elementos de los estados financieros rigurosas, coherentes y consistentes que hagan referencia a planteamientos de fondo, y no simplemente a cuestiones referidas al proceso de reconocimiento en sí mismo.

En este sentido, **Gonzalo (2000, p. 252)**, como ya hemos apuntando, afirma que "el marco conceptual y la preocupación de los teóricos y los prácticos han hecho virar ciento ochenta grados la atención tradicional hacia el resultado de las empresas, cambiándola por un *énfasis mucho más pronunciado por las valoraciones contenidas en el balance de situación*, en otras palabras, ahora se tiende a valorar los activos y pasivos autónomamente, y algunas de sus variaciones se incluyen como ingresos y gastos para determinar el resultado". En el **Cuadro 6** esquematizamos estos planteamientos.

Túa (2000, p. 188) nos indica que "estas 'novedades' en los conceptos, que aparentemente pueden parecer banales, han tenido importantes implicaciones para la regulación contable y seguramente la seguirán teniendo en un futuro. Como ejemplo característico puede servir, entre otros, la inclusión por el IASC -actual **IASB**- en el activo de los bienes poseídos en arrendamiento financiero por la empresa (NIC 17), o la consideración como auténticos pasivos de las provisiones (NIC 37), sin olvidar el

interesante debate suscitado en torno a la contabilización de los instrumentos financieros (NIC 39)".

Cuadro 6
El resultado contable desde la óptica "activos-pasivos" del Marco Conceptual

SUPREMACÍA CONCEPTUAL DE ACTIVOS Y PASIVOS

⇩

BALANCE

[Exposición de la Situación Financiera: A = P + N]

La finalidad del balance es la de expresar la auténtica posición financiera de la empresa. Para ello, en el Activo figurarán los recursos económicos que controla, como consecuencia de hechos pasados, y susceptibles de generar rendimientos futuros. En el Pasivo aparecerá reflejada la deuda, derivada también de acontecimientos pasados, que para su liquidación es probable que haya de desprenderse de recursos susceptibles de generar rendimientos en el futuro; junto con los Fondos Propios, considerados como activos netos de deudas. [68]

CONCEPTOS DE INGRESO Y GASTO DEPENDIENTES DE LOS DE ACTIVO Y PASIVO

⇩

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

[Resultado Global $_t$ = (Neto $_t$ - Neto $_{t-1}$) +[Retiro Fondos por Propiedad $_t$ - Aportación Fondos por Propiedad $_t$ **]**

Según este enfoque, estamos ante un concepto de beneficio dependiente de la previa definición de activos y pasivos, y se determina el mismo teniendo en cuenta los cambios en los fondos propios registrados en el ejercicio económico, excepto aquellos que correspondan a operaciones con los propietarios. En los casos en que sea de aplicación el valor razonable para valorar determinados activos y pasivos, estos cambios estarán referidos a valores de realización o de salida, en lugar de a costes históricos, lo que unido a la adopción del enfoque *clean surplus* conduciría al resultado global. [69]

Fuente: : Elaboración propia.

Asimismo, considera que "los cambios en los conceptos son tan grandes o tan pequeños como cada uno quiera considerar", pero le parecen importantes, dado que "especialmente, ponen de manifiesto que la alteración esencial introducida por el Marco Conceptual en relación con documentos anteriores se inserta de lleno dentro del paradigma de utilidad".

[68] Esta conceptuación del balance difiere de la contenida en nuestras normas vigentes en el momento de cerrar nuestro trabajo de investigación: "El balance, que comprende, con la debida separación, los bienes y derechos que constituyen el activo de la empresa y las obligaciones y los fondos propios que forman el pasivo de la misma, deberá formularse…". (PGC, Parte Cuarta, I, 5ª). No obstante, en el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006, artcs. 36**), ya se recogen las definiciones de activos/pasivos/patrimonio neto e ingresos/gastos acordes con los planteamientos del enfoque "activos/pasivos" del Marco Conceptual.

[69] Asimismo, esta concepción del resultado contable es bien distinta a la contenida en el principio de correlación de ingresos y en las normas españolas vigentes en el momento de cerrar nuestro trabajo de investigación: "El resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos de dicho período menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquellos….". (PGC, Parte Primera). Sin embargo, de acuerdo con lo señalado anteriormente en el referido Proyecto de Ley, se puede deducir una conceptuación del resultado contable acorde con el enfoque "activos/pasivos".

En la obra de **Storey y Storey (1998, p. 76)** se señala que el énfasis del **FASB** en los activos y pasivos de cara a la definición de los elementos de los estados financieros llegó a ser un tema muy controvertido,[70] porque puso de relieve las tensiones en el pensamiento y la práctica contables entre dos enfoques esencialmente incompatibles con respecto a la configuración del resultado empresarial, a saber (**Hendriksen, 1982, pp. 137-171**):

> "El resultado es el incremento en la riqueza de la empresa". (Basado en los cambios de valor de activos y pasivos que afecten a neto, excepto operaciones con los propietarios). [71]
>
> "El resultado es el indicador del rendimiento -*performance*- de la empresa y de su *management"*. (Basado en las transacciones y en el principio de realización bajo el modelo del coste histórico).[72]

Esta controversia, aún con plena vigencia, radicaba en el hecho de que el **FASB** consideraba que las definiciones de los elementos de los estados financieros son superiores a los criterios de reconocimiento y de valoración o a la revelación de información, lo que lleva aparejado un concepto de beneficio como "incremento de la riqueza empresarial", en un mundo, en parte, reacio a esta concepción. En 1980 oficializó estas posturas al aprobar el SFAC 3.

Podemos señalar que los planteamientos de este enfoque quedan alineados con la teoría clásica o estática del balance, que propugna que la finalidad del balance es "la fijación de la situación patrimonial, siendo el conocimiento del resultado de la empresa una consecuencia lógica y necesaria del establecimiento de la mencionada situación patrimonial, ya que dicho resultado viene dado, en definitiva, y a través de toda la mecánica contable, por la diferencia entre dos situaciones patrimoniales consecutivas" (**Fernández Pirla, 1974, pp. 164-165**).

---

[70] Controversia que subyació después de la emisión del *Discussion Memorandum* relativo a las definiciones de los elementos de los estados financieros previo a la emisión del SFAC 3 **(FASB, 1976)**.

[71] Esta conceptuación del beneficio está próxima al concepto de renta de **Hicks (1939, p. 172)**, que ya hemos tratado.

[72] La diferencia de este concepto de resultado operativo basado en las transacciones (*current operating concept of income*) con respecto al de resultado global (*all-inclusive concept of income*), radica en el hecho de que bajo el primero los cambios en el valor razonable de activos y pasivos se trasladan a los fondos propios, se reflejan en la memoria o no se reconocen (tratamiento *dirty surplus* o del excedente sucio), mientras que bajo el segundo, han de ser contemplados dentro de la cuenta de resultados en el ejercicio que tienen lugar (tratamiento *clean surplus* o del excedente limpio).

Destacamos que en nuestro PGC se adopta el enfoque basado en las transacciones bajo el criterio de mantenimiento del capital financiero (*current operating concept of income*), pero de la lectura del Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**), podemos deducir una tendencia al acercamiento al *all-inclusive concept of income*.

Sin embargo, para que tenga validez la anterior teoría se requiere la existencia de homogeneidad en las valoraciones de los elementos de los estados financieros, con lo que en entornos de inestabilidad monetaria presenta limitaciones.

Para solventar esta insuficiencia en economías con un fuerte proceso inflacionista, cual fue el caso en Alemania después de la primera guerra mundial, se desarrolló la Teoría del balance dinámico de **Schmalenbach**, ya citada, centrada en la preocupación por la determinación del beneficio[73] teniendo en cuenta la inestabilidad monetaria, con lo que el balance representaba un medio más para la consecución de esta finalidad.

Fernández Pirla (1974, pp. 170-176), aún destacando los aspectos positivos de la Teoría Dinámica, indica como inconveniente que ésta: "nos permitirá un conocimiento mucho más real del beneficio del ejercicio, pero el balance formado según la misma no nos ofrecerá necesariamente la auténtica situación de la empresa en períodos de inestabilidad monetaria…", "…. porque el balance, de acuerdo con la técnica expuesta -*Teoría dinámica*-, sigue siendo un conjunto de partidas hetereogéneas en su valor, e inexpresivo, por consiguiente, de la auténtica situación hacendal".

El profesor refiere que "este obstáculo viene a tratar de salvarlo la concepción orgánica o dualista de los balances, que atribuye a la Contabilidad y al balance dos objetivos igualmente importantes, relacionados, pero no subordinados: a. Determinación de los beneficios reales y b. Fijación de la auténtica situación económica", destacando a **Schmidt**: *Die Organische Tageswertbilanz,* como uno de los defensores de esta teoría.

Sin embargo, las anteriores concepciones con un marcado sesgo a favor del cálculo del beneficio no pueden llevar a minusvalorar el protagonismo que ha tenido el enfoque "ingresos-gastos" al aportar muy valiosas soluciones doctrinales a los problemas contables de su época; pero como ya hemos tratado con anterioridad, en la década de los sesenta el paradigma del beneficio verdadero -*true income*- pierde vigencia para irrumpir con fuerza el paradigma de utilidad, predominante hasta nuestros días, según el cual el objetivo de la información financiera es el suministro de información útil para fundamentar adecuadamente la toma de decisiones económicas, por encima de cualquier concepción normativa para la determinación del beneficio.

Gonzalo (1996, pp. 572-573) indica que en la Alta Edad Media "de la comparación de dos situaciones sucesivas, el comerciante sacaba sus propias conclusiones sobre la marcha

[73] Prueba de esta orientación de los estados contables al beneficio la tenemos con la terminología utilizada por los tratadistas defensores de la Teoría Dinámica: "el objetivo del balance es la fijación de la 'economicidad' de la empresa", "teoría del balance de resultados", "la cuenta de resultados balanceada".

del negocio", con lo que podemos deducir que el enfoque "activos-pasivos" ya estaba implícito en ese momento histórico, cuando se generaliza la partida doble y la finalidad de la información contable no era otra que mostrar la situación financiera en un momento de tiempo.

Sin embargo, ha predominado a lo largo de la historia el enfoque "ingresos-gastos", como lo podemos deducir claramente de estas otras afirmaciones suyas ya referidas al inicio de este Capítulo: "la aparición, coetánea con la Revolución Industrial de la idea del resultado periódico, así como el desarrollo derivado, en los dos últimos siglos, de la contabilidad en base al criterio del devengo (*accrual basis*), opuesto al criterio de caja (*cash basis)* y la necesidad imperiosa de calcular resultados periódicos para poder distribuir dividendos, han colocado en el primer plano de las preocupaciones teóricas y prácticas a los estados de resultados".

Ahora bien, nos confirma que en la actualidad, "la batalla por el valor relativo de los estados contables se decanta, al menos en la parte teórica, por los viejos patrimonialistas, que ven en el balance de situación el elemento esencial para seguir la evolución".

Así, el **IASB** (entonces IASC) adoptó en su Marco Conceptual de 1989 el enfoque activos/pasivos, al igual que lo hizo una década después **AECA,** que define los ingresos como "un incremento en los recursos económicos de la entidad, producido a lo largo del ejercicio contable, en forma de entradas o aumentos de valor de los activos, o un decremento de los pasivos exigibles, que originan aumentos de los fondos propios y no están relacionados con las aportaciones de los partícipes en ese neto patrimonial" (párr. 237). En el mismo documento se contemplan los gastos como "decrementos en los recursos económicos de la entidad, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones del valor de los activos, o un incremento de pasivos exigibles, que originan disminuciones en los fondos propios y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los partícipes en dicho neto patrimonial" (párr. 241).

Como corolario de todo lo anterior, podemos afirmar que la adopción del concepto de resultado global asistimos a un concepto de beneficio dependiente de la previa definición de activos y pasivos. Esto es, en un primer estadio se valoran los activos y pasivos autónomamente, y las variaciones que se puedan presentar se incluyen como ingresos y gastos para la determinación del resultado.

Después de revisado el debate sobre los enfoques "activos-pasivos" e "ingresos-gastos", que representan dos concepciones diferentes para la determinación del resultado,

a modo de síntesis de este apartado, resulta adecuado proceder a señalar sus diferencias y similitudes, para lo que nos basaremos esencialmente en **Sprouse (1978)** y **Robinson (1991)**:

- De acuerdo con el enfoque "activos-pasivos" el resultado se determina como una medida del cambio en los recursos económicos netos del período, mientras que según el enfoque "ingresos-gastos" el beneficio es una medida directa de la eficacia de la empresa al utilizar sus *inputs* para obtener y vender *outputs* y no está basado o limitado necesariamente a los cambios en los recursos económicos netos.

- El enfoque "activos-pasivos" depende de las definiciones de los activos y pasivos a la hora de conceptuar el resultado, sin embargo el enfoque "ingresos-gastos" depende de las conceptuaciones de ingresos y gastos y de su adecuada correlación -*matching*- para definir el mismo.

- Bajo el enfoque "ingresos-gastos" aparecen determinadas cargas y créditos diferidos al medir el resultado periódico, incluso sin representar ni recursos económicos ni obligaciones; mientras que según la óptica "activos-pasivos" estos ítems que se difieren únicamente son reconocidos si representan auténtico recursos económicos u obligaciones para la empresa.

- Ambos enfoques coinciden en que la información contenida en un estado de resultados resulta probablemente más útil para los inversores y acreedores que la información contenida en un estado de posición financiera.

- Ninguno de los dos enfoques se vincula automáticamente con un atributo de valoración en particular. Esto es, los valores corrientes no se identifican necesariamente con el enfoque "activos-pasivos" y el coste histórico con el enfoque "ingresos-gastos".

Ahora bien, tal como consideran **Sprouse** y **Moonitz (1962)**, que constituyen uno de los apoyos teóricos esenciales del trabajo de **Cea (1973, p. 169)**, en el caso de que los precios futuros se conociesen o pudiesen estimarse con un alto grado de precisión, el resultado contable calculado por comparación entre las posiciones financieras de dos momentos de tiempo consecutivos (enfoque "activos-pasivos"), serían iguales a los determinados al comparar ingresos y gastos (enfoque "ingresos-gastos"), de tal modo que se podría seguir cualesquiera de estos dos enfoques no siendo necesaria la distinción entre resultados materializados o no materializados (realizados o no realizados).

Sin embargo, como los autores refieren, ante una situación de precios cambiantes, como evidentemente sucede en la realidad, con carácter general la tendencia en los modelos de información financiera ha sido diferir el reconocimiento de los resultados hasta el momento de la venta u otro momento apropiado para la realización, con las siguientes consecuencias, que podemos considerar otras limitaciones, aparte de las ya tratadas, del más tradicional enfoque "ingresos-gastos" frente al enfoque "activos-pasivos":

- Los cambios en los precios específicos de partidas individuales, tales como existencias, inmovilizados o inversiones financieras, no se reflejarían hasta que se materializasen, con lo que el beneficio total de los mismos se refleja en el período en que se materializa y no se distribuye entre los período en que se va generando, como plantea el enfoque "activos-pasivos".

- El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias están forzosamente engarzados manteniendo los distintos elementos por sus costes históricos, aún cuando sus valores actuales sean mayores o menores, pues la valoración se rige por la regla de la materialización, aplicada al calculo del beneficio y no por la determinación independiente del valor de cada elemento en sí mismo, característica central del enfoque "activos-pasivos".

En definitiva, los enfoque "ingresos-gastos" y "activos-pasivos", dos construcciones conceptuales para la determinación del resultado contable, que han suscitado el debate y la controversia tanto en la doctrina como en la regulación contables a lo largo del siglo XX, de acuerdo con **Corona (2000, p. 12)** posiblemente "pudieran ser equivalentes, porque los criterios valorativos resultantes sean semejantes, o, alternativamente, que la diferencia esencial de enfoques radicara en unas diversas normas de valoración".

9. LAS TEORÍAS DEL SUJETO CONTABLE: EL RESULTADO CONTABLE, ¿PARA QUIÉN?

La respuesta a la cuestión planteada la tenemos en el postulado del sujeto contable que se adopte como base para la elaboración de la información financiera, en función del cual, según **Túa (1983, p. 647)**, van a depender en buena medida las reglas adoptadas para el procesamiento de la información por él producida, así como los propios objetivos del sistema contable.

De igual modo se pronuncia **Gabás (1991, pp. 87-88)** al referirse al sujeto emisor de la información como la primera base del sistema contable que se esté considerando, con lo

que la Contabilidad ha de adaptarse al postulado del sujeto contable más adecuado a las circunstancias socio-económicas que imperen en cada momento.

Para los propósitos de nuestra investigación nos basamos en la clasificación de las teorías del sujeto contable planteadas en el Capítulo 18 de la obra de **Túa** que acabamos de referenciar, donde se distinguen dos grandes grupos de teorías, [74] aquéllas que se centran en los propietarios [75] y las que se basan en la entidad como independiente de sus propietarios.[76]

9.1 Teorías basadas en los propietarios

La orientación general de las teorías basadas en los propietarios gira en torno a la idea que los accionistas y sus derechos de propiedad sobre la empresa, representan el centro de interés sobre el cual ha de configurarse la elaboración y presentación de la información financiera.

En lógica congruencia con estos planteamientos, el objetivo principal es la determinación y el análisis de la riqueza neta para el accionariado, con lo que la consabida dualidad inversión-financiación queda configurada del siguiente modo:

Activos = Recursos ajenos + Capital líquido

O lo que es lo mismo, pero poniendo más énfasis en este valor neto para la propiedad:

Activos	–	Recursos ajenos	=	Capital líquido
(Propiedad de los accionistas)	–	(Deudas de los accionistas)	=	(Riqueza neta para los accionistas)

Podemos observar cómo la entidad bajo estas concepciones apenas tiene significado, concebida ésta como una prolongación de sus socios, que son los titulares de los activos y están obligados por los pasivos exigibles, por lo que el concepto de capital líquido equivale al valor neto del negocio para sus dueños.

Bajo este enfoque, el balance adquiere una importancia esencial dado que la inversión de los socios en la entidad está ligada estrechamente a su riqueza, y el resultado es una

[74] El autor señala que esta diferenciación no debe considerarse como categórica, dado que entre una y otra percepción, en ocasiones las diferencias no son excesivamente notables, como lo prueba el hecho que una misma teoría ha sido alternativamente tratada en uno u otro lugar, según el autor que hace referencia a ella.
Por otra parte, contamos con clasificaciones alternativas, entre otros, en **Hendriksen (1982, Cap. 19)**, **Kam (1986, Cap. 11)** y **Belkaoui (2004, p. 215-217)**.

[75] Teoría del propietario o del capital líquido, el concepto de propietario de **Canning**, la teoría del interés residual, la teoría de la óptica gerencial o cadena de mando.

[76] Teoría de la entidad propiamente dicha, teoría del interés del propio sujeto contable, teoría del fondo, el sujeto contable como entidad social.

consecuencia lógica de las variaciones registradas en la misma, que viene determinado por los cambios en el valor de los activos y pasivos:

	Aumentos en el valor de los activos $_t$ Disminuciones en el valor de los pasivos $_t$	⇨ [Incrementos de Neto $_t$]
-	Disminuciones en el valor de los activos $_t$	⇨ [- Disminuciones de Neto $_t$]
-	Aumentos en el valor de los pasivos $_t$	
±	Operaciones con los propietarios	
=	Resultado contable del período $_t$	

Como fácilmente se puede comprobar, estamos ante el enfoque "activos-pasivos" para la determinación del beneficio empresarial analizado con anterioridad, que coincide a su vez con los planteamientos de la teoría clásica o estática del balance.

Asociadas a estas concepciones teóricas, nos hallamos ante las especificaciones de orden práctico que siguen para esta teoría centrada en el interés de la propiedad:

- Los activos son valorados y el balance se prepara para medir los cambios en la riqueza de la empresa, con lo que estamos ante una clara orientación al balance -*balance-sheet oriented*- (**Belkaoui, 1992, p. 233**).

- Las cuentas de ingresos y gastos son divisionarias y subsidiarias de las de capital líquido o neto, con lo que los ingresos representan aumentos de neto (incrementos de activos o disminuciones de pasivos) y los gastos disminuciones de neto (disminuciones de activos o incrementos de pasivo), que no estén relacionados con las operaciones con los propietarios.

- Los dividendos suponen una simple transferencia de neto. Cuando la empresa los distribuye, no hace sino poner a disposición del accionariado una riqueza que ya les pertenecía, con lo que no suponen un incremento de la riqueza para éstos ni tampoco un gasto para la entidad.

- Los impuestos y los intereses se consideran como gastos, dado que la Administración Pública, al igual que el resto de agentes económicos excepto el accionariado, no se entiende que participan del excedente empresarial vía reparto del beneficio, sino a través de la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias del quebranto correspondiente por estos conceptos. Esto es, se presenta en los estados financieros una cifra de resultados apta para su atribución a los accionistas después de remunerar a cualquier partícipe (fisco, acreedores, ...).

Estos planteamientos sobre el sujeto económico, en su concepción más pura, resultan directamente aplicables a los empresarios individuales o a las sociedades que hacen extensiva la responsabilidad de los socios al patrimonio de éstos, pero tal como señalan, entre otros, **Hendriksen (1982, p. 454)**, **Túa (1983, p. 673)** y **Belkaoui (2004, p. 215)**, ocupan un lugar importante dentro de la Contabilidad, como lo corroboran en la práctica el empleo por las grandes corporaciones de las siguientes técnicas y términos, propios de esta teoría del sujeto contable:

- "Beneficio neto para accionistas" *-net income to stockholders-*, en lugar de emplear el término "beneficio neto para todos los suministradores de capital", que resultaría más adecuado desde una óptica de la entidad.

- "Beneficio por acción" *-earning per share-*, "dividendo por acción" *-dividend per share-* y "valor neto contable o valor en libros de una acción" *-book value per share-*, con lo que también resulta evidente el posicionamiento con las teorías del sujeto contable centradas en los propietarios.

- El método de puesta en equivalencia en la consolidación de estados financieros, al integrar dentro de la cuenta de resultados de la matriz los resultados de la empresa asociada correspondiente.

9.2 Teorías centradas en la entidad

La característica definitoria de este conjunto de teorías es la consideración de la empresa o entidad como independiente de sus propietarios. Como acabamos de analizar, conforme a las teorías basadas en la propiedad, el accionariado o propietarios era el centro de interés, mientras que ahora la entidad se representa el eje esencial sobre el cual ha de girar la elaboración de la información financiera.

En consecuencia, bajo esta concepción, la entidad es la propietaria de los activos y está obligada por los derechos que nacen al recibir ésta recursos financieros tanto de los propietarios como de los acreedores, con lo que la dualidad inversión-financiación queda expresada del siguiente modo:

$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Fondos Propios}$$

O lo que resulta equivalente, pero poniendo más énfasis en los derechos que tienen sobre los activos los suministradores de fondos, tanto propios como ajenos:

$$\text{Activos} = \text{Derechos sobre Activos}$$

Desde esta óptica, es evidente que la entidad, y no el propietario, es la titular del resultado contable hasta su distribución bajo la forma de dividendos a los accionistas, que viene determinado bajo la óptica "ingresos-gastos" tratada previamente:

Resultado contable $_t$	=	Ingresos $_t$	-	Gastos $_t$
		[Producto de la empresa $_t$]	-	[Bienes y servicios consumidos, necesarios para la obtención de los ingresos $_t$]

En línea con las anteriores concepciones, podemos derivar las siguientes consecuencias para esta óptica del sujeto contable basada en la entidad:

- Como la unidad económica es la responsable de atender los derechos de los suministradores de fondos, sean estos accionistas o acreedores, se centra en el resultado, y en consecuencia, su orientación es clara hacia la cuenta de pérdidas y ganancias -*income-statement oriented*-, **(Belkaoui 2004, p. 216)**.

- En efecto, igualmente **Túa (1983, p. 681)** nos indica que una de las consecuencias fundamentales de esta teoría es que el beneficio se determina por diferencia entre ingresos y gastos, que no tienen por qué coincidir con los aumentos y disminuciones en el neto patrimonial no relacionados con operaciones con los accionistas, que como vimos es la forma de cálculo del resultado bajo la óptica del propietario. Del mismo modo **Hendriksen (1982, p. 456)**, hace referencia a que como el resultado de la entidad no se considera directamente resultado para los accionistas, los ingresos y los gastos no representan incrementos ni disminuciones en el neto, sino que los primeros se conciben como el producto de la empresa y los segundos como los bienes y servicios consumidos para obtener los ingresos.

- Desde una óptica estricta, el incremento en los fondos propios se considera resultado atribuible a los accionistas únicamente si se reparte un dividendo, lo que lleva aparejado que los beneficios no distribuidos son propiedad de la entidad y no del socio, si bien, parece lógico que desde una óptica más flexible, estos últimos se asignen a la participación del accionariado.

- En su concepción más pura, los intereses de la deuda y los impuestos no se consideran como gastos, sino como distribuciones del resultado. Sin embargo, como nos señala **Túa (1983, p. 682)**, tanto los intereses como los dividendos han suscitado distintas interpretaciones entre los autores circunscritos a la teoría de la entidad, al poder ser contemplados también como gastos. **Belkaoui (2004, p. 216)** se pronuncia de un

modo similar al afirmar que la opinión general es la consideración de ambos como gastos.

Como podemos deducir por los anteriores rasgos diferenciadores, esta teoría tiene su principal aplicación a las grandes corporaciones bajo la forma jurídica de sociedad anónima, con la consiguiente separación entre propiedad y control y, en consecuencia, se concibe a la empresa como un ente separado y bien diferenciado de sus propietarios.

Algunas de las prácticas contables prueban la existencia de elementos alineados con la misma, entre las que podemos destacar la consideración de los intereses minoritarios en la formulación de las cuentas consolidadas, al querer representarse así aquellas participaciones poco significativas en la riqueza neta del grupo en cuestión, o como se trató con anterioridad, la configuración del beneficio adoptando la óptica "ingresos-gastos" para que este pueda servir como indicador del rendimiento *-performance-* y para evaluar la responsabilidad *-accountability-* de la entidad ante todos los suministradores de recursos permanentes.

9.3 Encuadre del resultado global dentro de las distintas concepciones del resultado contable en función de sus destinatarios

Después de revisadas las características fundamentales de las teorías nucleares en torno al sujeto contable, vemos que estamos ante posiciones claramente diferenciadas con respecto a la definición y cálculo del resultado empresarial, dado que éste va a depender en buena medida de la teoría adoptada y, en definitiva, del destinatario al que va dirigido el mismo, tal como se recoge en el **Cuadro 7** de modo sintético.

Observamos cómo en función de las teorías del propietario, los destinatarios del resultado contable son los accionistas, que en su variante tradicional no diferencia entre accionistas titulares de acciones comunes y preferentes, mientras que bajo la óptica del interés residual únicamente se tienen en cuenta al accionariado titular de acciones comunes, con lo que el interés de los accionistas preferentes aparece ya descontado, de ahí su denominación de interés residual.

De acuerdo con la definición pionera del resultado global en el Marco Conceptual del **FASB** recogida en la presentación y esquematizada en el **Cuadro 8**, que ha sido secundada después por los organismos emisores de normas más relevantes a nivel internacional, como desarrollaremos en el **Capítulo II**, se concibe el excedente económico

Cuadro 7

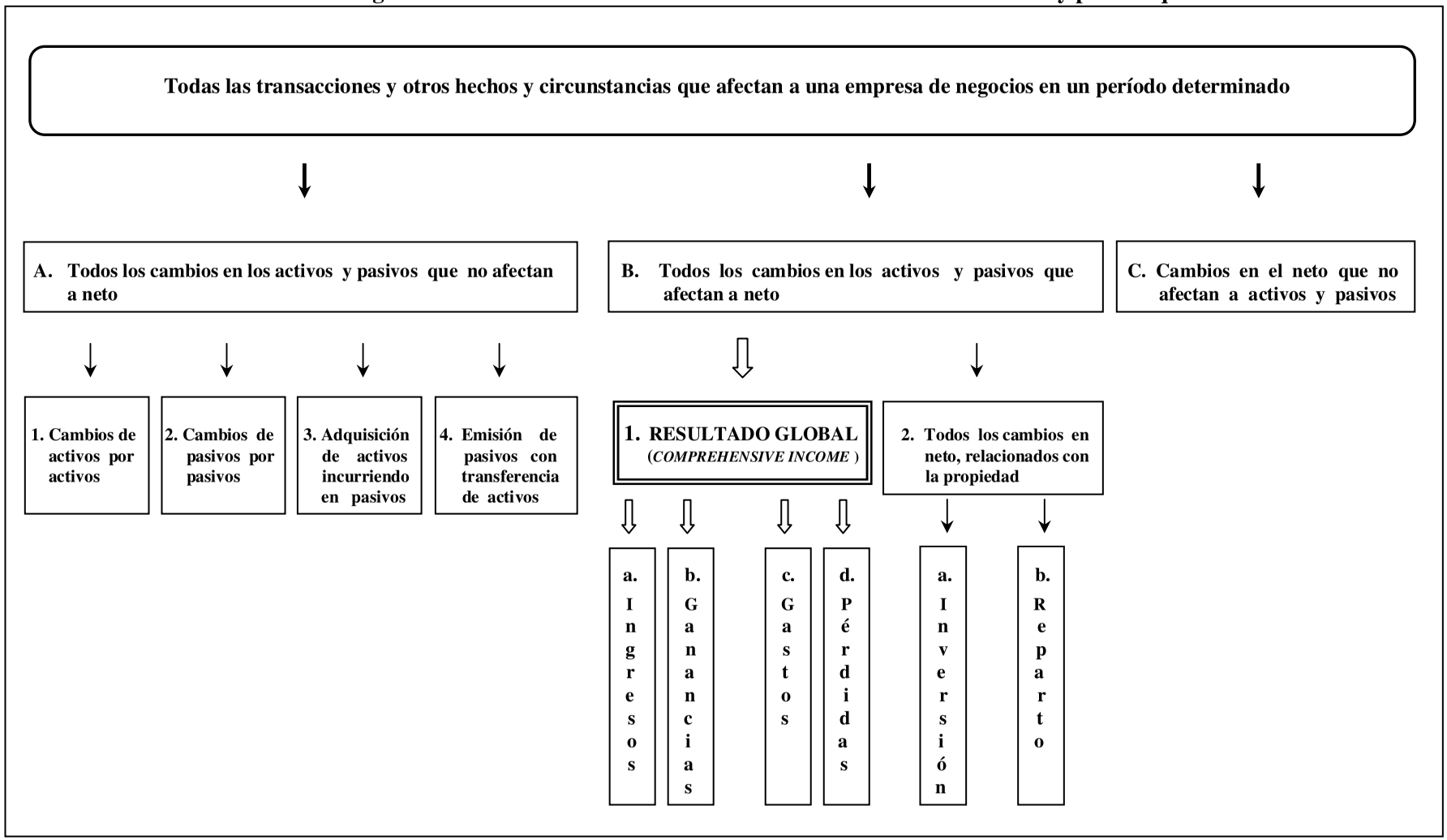
El resultado global en el marco de las distintas concepciones del resultado en función de sus destinatarios

Tipo de resultado	Teoría del sujeto contable	Dualidad inversión-financiación	Determinación del resultado	Destinatarios
Beneficio neto para los accionistas **[RESULTADO GLOBAL SFAC 6 DEL FASB]**	Propietario (Propietario tradicional)	Activos = Recursos Ajenos + Capital Líquido	Variaciones en el valor de los activos y pasivos	Accionistas titulares de acciones ordinarias y preferentes
Beneficio neto para los accionistas comunes **[RESULTADO GLOBAL SFAC 6 DEL FASB]**	Propietario (interés residual)	Activos – Recursos Ajenos = Interés Residual	Variaciones en el valor de los activos y pasivos	Accionistas titulares de acciones ordinarias
Beneficio neto para los inversores	Entidad (Entidad pura)	Activos = Derechos sobre Activos	Ingresos menos gastos asociados	Accionistas Acreedores a largo plazo
Beneficio neto para la empresa	Entidad (Interés del propio sujeto contable)	Activos = Fuentes de Activos	Ingresos menos gastos asociados	Accionistas Obligacionistas Gobierno
Valor añadido	Entidad (Entidad social)	Activos = Contribuciones de los Distintos Estamentos	Valor añadido ± Externalidades	Coalición de intereses

Fuente: Elaboración propia, a partir de los conceptos de beneficio en función de sus destinatarios de **Hendriksen (1982, p. 167**) y de la síntesis de las teorías del sujeto contable planteada por **Túa (1983, p. 691**).

Cuadro 8

Acotación del resultado global en el marco del análisis de los cambios en el valor de activos y pasivos que afectan a neto



Fuente: adaptado del *Statement of Financial Accounting Concepts* No. 6, del **FASB**, párr. 64, pp. 218-219.

empresarial como todos los cambios en el patrimonio neto distintos de las operaciones con la propiedad.

Es por ello que la respuesta a la cuestión de quién es el destinatario del resultado contable -*income to whom*?-, planteada en **Linsmeier *et alt***., (**AAA, 1997, p. 127**), se resuelve evidentemente con la toma de posición muy clara a favor de la teoría o teorías del sujeto contable que centran el interés en los propietarios, lo que entronca con la consideración en el Marco Conceptual de los propietarios como los usuarios principales, "primando las necesidades de los mismos sobre el resto de usuarios" (**Cañibano** y **Mora, 2000, p. 131**).

Conforme con el anterior análisis de la incidencia en neto de los cambios en el valor de los activos y pasivos, se habrá advertido fácilmente que nos encontramos ante la tradicional clasificación jurídica de los hechos contables (**Cuadro 9**), que según **Martínez García *et alt.* (2000, pp. 38-40)** pone de manifiesto las variaciones que generan éstos sobre la ecuación patrimonial formulada desde la óptica jurídica, esto es, aquella que pretende poner de relieve el valor de la empresa para la propiedad, y dentro de éste, la acotación del resultado global dentro de los hechos contables tipo B.1.

Cuadro 9
El resultado global en el marco de la clasificación jurídica de los hechos contables

Hecho contable conforme con el SFAC 6 (Cuadro 8)	Tipificación del hecho contable según la clasificación jurídica	Incidencia en el resultado global
A.1	Permutativo de activo	No
A.2	Permutativo de pasivo	No
A.3	Permutativo mixto	No
A.4	Permutativo mixto	No
B.1.a	**Modificativo aumentativo**	**Sí**
B.1.b	**Modificativo aumentativo**	**Sí**
B.1.c	**Modificativo disminutivo**	**Sí**
B.1.d	**Modificativo disminutivo**	**Sí**
B.2.a	Modificativo aumentativo	No
B.2.b	Modificativo disminutivo	No
C	Permutativo de neto	No

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, al adoptar una visión del sujeto contable basada en la entidad, el círculo de intereses en torno a la empresa se amplía con respecto a aquel definido bajo la óptica del propietario, donde el accionista es el centro de interés.

Así, conforme a la teoría de la entidad en su versión más pura, aparte de los accionistas, los suministradores de recursos permanentes también son incluidos como parte destinataria del resultado empresarial. Un paso más en la ampliación de este círculo de interesados en el beneficio lo representa la teoría del interés del propio sujeto contable, que además de los anteriores incluye a la Administración Pública.

Por último, una concepción social de la empresa nos llevaría a posicionarnos en la teoría de la entidad en su vertiente social, en la que los destinatarios del resultado empresarial serían todos los interesados en su funcionamiento, lo que conocemos como coalición de intereses, integrada básicamente por accionistas, acreedores, directivos, administraciones públicas, y empleados, que llevaría aparejada la adopción del concepto de valor añadido, rectificado por las externalidades positivas y negativas; planteamientos estos alejados de la concepción del resultado global.

9.4 Resultado global y Responsabilidad Social Corporativa (RSC): entre el conflicto y la complementariedad

Una vez estudiado el resultado global en el marco de las teorías sobre el sujeto contable, queremos analizarlo ahora en el contexto del nuevo modelo de gestión de empresa basado en la Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

De acuerdo con el Marco Conceptual para la Responsabilidad Social Corporativa de AECA, la RSC "es el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con quienes se interactúa" (párr. 17).

Ciñéndonos a la dimensión económica de la RSC, según **Lizcano (2004, p. 9)** y **Rodríguez Fernández (2004, p. 4)** estamos ante cambios, que podemos calificar de crisis en los objetivos del modelo de empresa, dado que de la maximización de los beneficios y la creación de valor para el accionista, propio del modelo financiero o "principal-agente", asistimos a un desplazamiento hacia el modelo pluralista o *stakeholder* en el que la generación de valor y beneficios suficientes para todas las partes interesadas se convierte en el objetivo económico esencial de la organización empresarial.

Ante estos cambios que se atisban, **Rivero Torre (2004)**[77] considera que "sabemos lo que ya no nos vale, pero no, las alternativas", aún así el modelo alternativo de RSC tenemos que afrontarlo con "utopía y esperanza". Asimismo, el autor destaca que "crear

[77] Presidente de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de **AECA**.

valor no va a cambiar; estaba, está y estará", pero tenemos que buscar respuesta a las preguntas "¿qué valor hay que crear?, y ¿para quién?".

En efecto, **Rodríguez Fernández (2004)** refiere que una de las dificultades que presenta el modelo de gestión de empresa basado en la RSC es encontrar unas referencias valorativas que resulten operativas, tales como el valor añadido, el balance social, el excedente de productividad global o los indicadores de comportamiento económico, social o medioambiental del **Global Reporting Initiative (GRI)**, que **Cea (2004)** encuentra difíciles de conseguir desde la Contabilidad Financiera al considerar las dificultades que ya encierra en sí mismo el hecho de la determinación del resultado contable y toda su problemática colateral.

En el contexto de este debate, el resultado global, que como ya ha quedado tratado, sus destinatarios de referencia conforme al Marco Conceptual para la Contabilidad Financiera son los inversores, [78] y por lo tanto encuadrado dentro de las teorías del sujeto contable centradas en la propiedad, queda distanciado de los objetivos planteados en el modelo de RSC, más cercanos a la teoría de la entidad en su vertiente social.

Ello es así, porque el referido marco de conceptos en el que se sustentan las normas contables, evidentemente éstas de aplicación obligatoria, ha sido concebido para atender las necesidades de información en el modelo financiero de empresa, con la creación del máximo valor para el accionista como objetivo primordial; mientras que a la luz de los nuevos planteamientos en el modelo pluralista o *stakeholder* que propugna la RSC, compromiso de carácter voluntario, esa finalidad de maximización del beneficio se transforma en la generación de valor y "beneficios suficientes" para todos los interesados en la marcha de la entidad.

No obstante, **Lizcano (2004)** al tratar del comportamiento socialmente responsable de la empresa, en el apartado correspondiente a los accionistas, entre otros aspectos, destaca que a través de la RSC se busca "transparencia informativa sobre gestión y resultados, sin artificios contables que oculten la verdadera situación de la empresa".

[78] El Marco Conceptual considera evidentemente a un conjunto amplio de usuarios: inversores, empleados, prestamistas, proveedores y otros acreedores comerciales, clientes, gobiernos y sus organismos públicos y público en general. Sin embargo, se reconoce que todas las necesidades de información de los mismos no pueden quedar cubiertas únicamente por los estados financieros, pero al haber necesidades que son comunes a todos los usuarios citados, y "puesto que los inversores son los suministradores de capital riesgo a la empresa, las informaciones contenidas en los estados financieros que cubran sus necesidades cubrirán también muchas de las necesidades que otros usuarios esperan satisfacer en tales estados contables" (Marco Conceptual del **IASB, 1989, párr. 10**).

Entendemos que con la adopción del *comprehensive income*, que tal como hemos venido tratando y veremos más detalladamente en el **Capítulo II**, se incorporan en resultados cambios en el *fair value* de determinados activos y pasivos, aún salvando la posible falta de fiabilidad en la valoración de elementos concretos según este criterio, con carácter general un referente tan incontestable como el mercado, supone una mayor transparencia informativa, en particular con respecto al beneficio, con la consiguiente eliminación de artificios tendentes a oscurecer la verdadera posición de la empresa.

Ello es así porque la gerencia, al valorar activos y pasivos concretos conforme al valor razonable, y verse compelida a imputar a resultados las diferencias de valoración surgidas al cierre del ejercicio, ya no podrá gestionar las mismas con propósitos de alisamiento del beneficio; con lo que la transparencia informativa con respecto a la generación de valor o a la búsqueda del referente de "beneficios suficientes" que propugna la RSC, se vería incrementada notablemente no solo para los accionistas, sino también para el resto de usuarios de la información financiera que integran la coalición de intereses.

En definitiva, al intentar aproximarnos al encaje del resultado global dentro de la RSC, por una parte nos hemos encontrado con un conflicto conceptual al estar ante planteamientos divergentes entre el Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera y el de la RSC, fruto del posicionamiento del primero con el modelo financiero y del segundo con el modelo pluralista o *stakeholder*; pero a su vez, hemos revelado que los ítems novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados desembocan en una mayor transparencia informativa, contribuyendo así no solamente al suministro de una información financiera de más calidad, sino también al hecho de propiciar un comportamiento socialmente responsable de las empresas, acorde con los objetivos de la RSC, y totalmente necesario en un contexto de escándalos financieros como el de los últimos años.

10. EL RESULTADO GLOBAL EN EL MARCO DE LA RELEVANCIA Y FIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA [79]

Tal como hemos tratado en un apartado precedente, hasta la década de los años sesenta del siglo XX el paradigma predominante en Contabilidad fue el de la medición del beneficio normativo -*true income*-, admitiéndose que un único modelo contable estaría en condiciones óptimas de poder atender todas las demandas de los usuarios de la

[79] Este apartado corresponde a una parte adaptada del trabajo de **Sousa (2001)** que obtuvo un Accésit del VII Premio **AECA** para Artículos Cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, y también a una parte adaptada del trabajo de **Martínez** y **Sousa (2003b)**, ganador del Premio del Centro de Estudios Financieros, Modalidad Contabilidad, convocatoria 2002.

información financiera. Los citados planteamientos condujeron a un sistema contable rígido y unidireccional.

En esa década, empieza a aceptarse que los agentes interesados en el funcionamiento de las entidades económicas tienen necesidades informativas distintas, con lo que un solo sistema contable sería incapaz de satisfacerlas adecuadamente. A raíz de esos planteamientos, según hemos estudiado, surge el paradigma de utilidad, con el cual queda configurada la Contabilidad, tal como vimos en la presentación, como el proceso de identificar, medir y comunicar información económica que permita juicios y decisiones informadas a los usuarios. Según ya referenciamos, para **Túa (2000, p. 190)**, "el paradigma de utilidad lanzó la lógica contable en otra dirección: es posible obtener tantos sistemas contables como se quiera, siempre que se supediten a diferentes objetivos. Y todos ellos igualmente útiles, con tal de que los satisfagan adecuadamente".

En cualquier caso, la eclosión del paradigma de utilidad abre también la discusión sobre los posibles objetivos de la información financiera, es decir, sobre cuáles hayan de ser las necesidades de los usuarios a cubrir con carácter prioritario, ya que, como indica **Gerboth (1973, p. 479,** citado en **Túa 1991, p. 63**), el problema ahora no es determinar cuál es la renta o el beneficio, sino cuál de todos los posibles beneficios es el más adecuado y por qué.

Surge así, al hilo del paradigma de utilidad, una concepción para nuestra disciplina eminentemente normativa, en la que los conceptos de renta y patrimonio, así como los estantes que se manejan en Contabilidad, no son categorías absolutas, sino tan solo conceptos que pueden interpretarse y llenarse de contenido teleológicamente en el marco de la adecuación de reglas a propósitos concretos y preestablecidos

En los años setenta, como hemos tratado, el citado paradigma fue impulsado con la emisión del Marco Conceptual, al señalar que la información financiera ha de estar encaminada al cumplimiento de determinados objetivos, establecidos en función de las necesidades de los usuarios, en relación con los que se mide la utilidad. Tal como establecen **Gabás** y **Bellostas (2000, p. 113)**, "el énfasis del marco conceptual en los objetivos ratifica y profundiza el enfoque teleológico de la Contabilidad que había sido fuertemente apoyado por el informe Trueblood (1973), decantando la opinión del APB nº 4 (1970) y del ASOBAT de la *American Accounting Association* (1970) así como del posterior informe británico "*Corporate Report*" del ICAEW (1975). Este enfoque plantea que la información contable debe elaborase de acuerdo con los objetivos establecidos en

función de los criterios de los usuarios de dicha información, que se orientan racionalmente a satisfacer sus necesidades de conocimiento de la realidad económica".

Con unos planteamientos similares a los anteriores, en el párrafo 41 del Marco Conceptual de **AECA** se establece como objetivo básico de la información financiera el suministro de información que permita a sus usuarios evaluar:

- el comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad y su eficacia en el cumplimiento de sus funciones, y
- la capacidad de la entidad para mantener sus recursos fijos y circulantes, para financiarlos adecuadamente y para remunerar sus fuentes de financiación.

De igual modo, en los Marcos Conceptuales se señala que, con objeto de conseguir los citados objetivos, es necesario que la información financiera cumpla con determinados requisitos o características cualitativas, entre las que constituyen los pilares básicos la relevancia y la fiabilidad. Así, en el Marco Conceptual **AECA**, se establece que "una información es relevante cuando es susceptible de influir en las decisiones de los usuarios" (párr. 85) y, por otra parte, se indica que "una información es fiable cuando es capaz de expresar con el máximo de rigor las características básicas y condiciones de los hechos reflejados" (párr. 132).

La relevancia supone la capacidad para predecir o bien para confirmar o corregir las estimaciones y previsiones de los usuarios en relación con la empresa, por lo que se hace necesario complementar los datos históricos con información elaborada conforme a valores corrientes, al no poder quedar circunscrita únicamente la utilidad a la verificación de que las operaciones se han realizado correctamente por los administradores.

La fiabilidad se concreta en que la información financiera se elabore sin sesgos ni errores significativos, por lo que no han de tener cabida criterios subjetivos excesivamente prudentes o excesivamente optimistas, todo ello con objeto de representar fielmente los hechos económicos observados y permitir de esa forma la verificabilidad de los mismos.

Como ya hemos analizado, el criterio del coste histórico, es un módulo valorativo que reporta mayor imparcialidad y objetividad, subcaracterísticas de la información financiera asociadas a la fiabilidad. Con respecto a la prudencia, en el párrafo 159 del Marco Conceptual de **AECA** se establece que este precepto de nuestra normativa mercantil, ha de interpretarse en el sentido de que, ante idénticos niveles de fiabilidad y relevancia, ha de adoptarse la solución más prudente. Pero en el caso de desequilibrio entre relevancia y

fiabilidad, debe prevalecer la solución que más adecuadamente satisfaga las características cualitativas de la información financiera y, con ellas, las necesidades de los usuarios.

Coincidimos con **Martínez Conesa (2000, p. 357)**, cuando señala que "el principio de realización constituye la piedra angular de muchas de las diferencias en los modelos de información financiera, dependiendo de la mayor o menor contaminación de criterios financieros en la cuenta de resultados, consecuencia del tratamiento de la incertidumbre y del nivel de conservadurismo".

Por lo tanto, la no observancia del referido principio, en particular para determinados instrumentos de los estados financieros valorados conforme a su valor razonable, contribuirá a la consecución de los objetivos de la información financiera analizados con anterioridad y, con ello, configurar un Estado de Resultados Globales capaz de satisfacer las demandas de los usuarios dentro de un adecuado equilibrio relevancia-fiabilidad.

De acuerdo con los planteamientos anteriores, el resultado global, al informar de las variaciones en el valor razonable de determinados elementos de los estados financieros (enfoque *clean surplus*), tal como hemos estudiado en un apartado precedente, supondrá para los usuarios un conocimiento más próximo a la realidad económico-financiera de la empresa y facilitará así la evaluación de su vulnerabilidad y de su estabilidad de cara a la obtención de futuros flujos de caja, conduciendo todo ello a mayores cotas de relevancia.

En consecuencia, debemos buscar un adecuado equilibrio entre esas dos características cualitativas básicas de la información financiera para llegar a configurar un resultado global que se adapte a las actuales exigencias informativas de los usuarios. Tal como señalan **Cañibano y Mora (2000, p. 143)** ha de encontrarse ese equilibrio, a veces difícil, entre relevancia-fiabilidad, admitiendo que, en ocasiones, una va en detrimento de la otra.

Un sistema contable basado en el criterio del coste histórico y del devengo, e incorporando la prudencia valorativa como principio de carácter preferencial sobre los demás, conduciría a altos niveles de fiabilidad, pero en detrimento claramente de la relevancia, alejándonos así del objetivo de suministrar una información útil para fundamentar una adecuada toma de decisiones económicas. En ese sentido, **Sierra y Escobar (1999, p. 429)** indican que aunque el requisito de relevancia se resalta permanentemente por la doctrina, se tiene la impresión de que se trata más de la expresión de un deseo que de una realidad, al encontrarnos ante un panorama actual de la Contabilidad Financiera supeditada completamente a la fiabilidad, como lo corrobora la preponderancia de los principios antes aludidos.

El reconocimiento de las diferencias en la cuenta de resultados conforme al criterio del *fair value*, además de reportar un alto grado de relevancia para los usuarios, también supondrá niveles elevados de fiabilidad en el caso de aquellos activos y pasivos que cuenten con mercados activos y profundos con elevada liquidez.

Por otra parte, la fiabilidad no implica exactitud ni máxima objetividad, dado que en situaciones específicas, con el objetivo de elaborar una información que cumpla con el requisito de la relevancia, se hace necesario aplicar determinados criterios subjetivos basados en estimaciones o juicios. En lo que respecta al reconocimiento de las diferencias en la valoración en el estado de resultados para aquellos activos y pasivos que no cuentan con mercados de referencia, las tendencias de los organismos emisores más relevantes (SFAC nº 7 del **FASB**) y el proyecto del **IASB** *Present Value* (*Discounting*) representan una clara apuesta por la relevancia de la información financiera, asegurando unos mínimos de fiabilidad, al proponer como una variante del *fair value* el valor actual neto para ese tipo de elementos de los estados financieros (**Martínez** y **Sousa, 2007**).

Con respecto a las normas contables emitidas por la regulación pública española, destacamos que los criterios que se han venido adoptando al respecto son el del coste histórico y el del devengo, junto con el de prudencia con carácter de preferencial. En consecuencia, salvo excepciones, que hemos referenciado con anterioridad, las diferencias positivas en el *fair value* no se reflejan en el estado de resultados y, por otra parte, estamos ante un tratamiento totalmente asimétrico para las diferencias negativas, al ser obligatorio el reconocimiento de las mismas.

Además, para aquellos casos en los que se contempla la actualización de valores de determinados activos,[80] las diferencias de valoración se reconocen dentro de neto (enfoque *dirty surplus*).

Todo ello ha conducido a un sistema contable rígido y con un sesgo marcadamente a favor de la fiabilidad, en el que no ha tenido cabida el resultado global, con un adecuado equilibrio relevancia-fiabilidad, en línea con las últimas tendencias de la información financiera a nivel internacional.

No obstante, de acuerdo con el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**) al incorporarse el criterio del *fair value* para valorar determinados instrumentos financieros, con el consiguiente impacto en los

[80] Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para la Actualización de Balances (BOE 21/12/1996).

resultados del ejercicio, en línea con los últimos avances en la normativa contable internacional, estamos ante un modelo contable evolucionando desde unas posiciones ancladas en la fiabilidad hacia planteamientos con más dosis de relevancia informativa.

11. RECAPITULACIÓN

Como corolario de la revisión de la literatura y de la regulación contables que hemos llevado a cabo en este **Capítulo I** con el objeto de encuadrar y dar soporte teórico al *comprehensive income,* extraemos las siguientes rasgos que caracterizan al mismo, que a su vez aparecen contextualizados en el **Cuadro 10**.

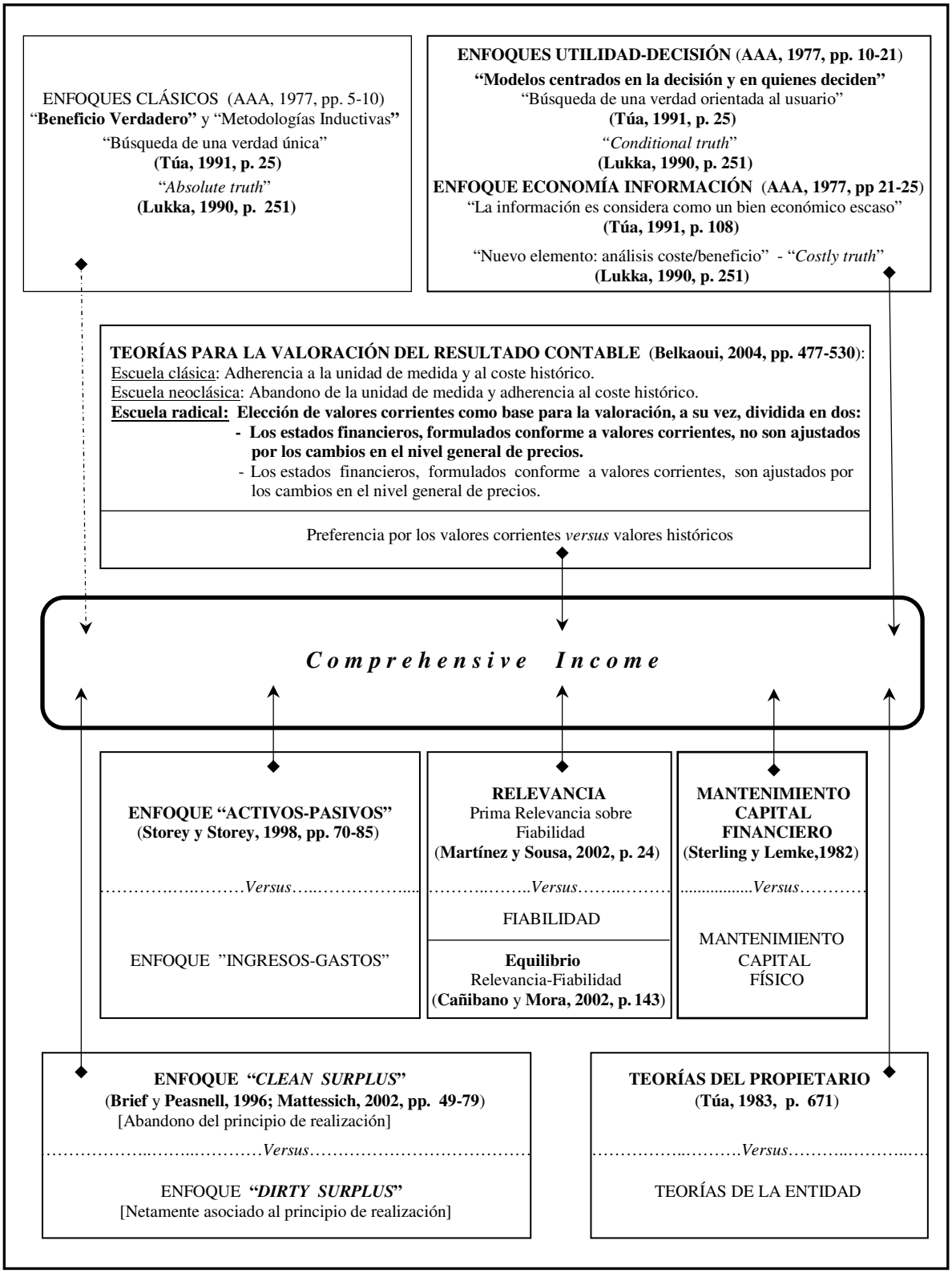
- Adopción del concepto económico de renta, propugnado por los autores de la escuela clásica normativo deductiva, pero con una marcada orientación al suministro de información útil al usuario, en especial al inversor, considerado como usuario de referencia en el Marco Conceptual.

- En su concepción más pura, es decir, más global o integral, estaríamos ante la aplicación de valores corrientes -valor razonable- para valorar todos los activos y pasivos, y su correlativo traslado a resultados de las diferencias en el valor de los mismos. No obstante, tal como analizaremos principalmente en el **Capítulo II**, en las normas positivas de los organismos emisores más representativos, la aplicación del valor razonable y el traslado de las diferencias registradas en el mismo a resultados, se limita a activos y pasivos específicos, principalmente a instrumentos financieros.

- La determinación del resultado por diferencia entre dos situaciones netas consecutivas lleva aparejada su alineamiento con el criterio de mantenimiento del capital financiero, que se centra en la conservación del patrimonio de los accionistas, frente al criterio de mantenimiento del capital físico que persigue la conservación de la capacidad de la empresa para producir bienes y servicios.

- Asimismo, al quedar encuadrado dentro del enfoque "activos-pasivos", nos encontramos ante un resultado contable que se determina por diferencia entre dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con la propiedad, por lo que no queda "contaminado" de cargas ni de ingresos diferidos provenientes de ejercicios anteriores en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos -*matching*- en sus términos originarios más estrictos bajo la óptica del enfoque "ingresos-gastos".

Cuadro 10
Encuadre conceptual del resultado global en la literatura y regulación contables



Fuente: elaboración propia.

- Elección del enfoque del excedente limpio -*clean surplus*- frente al enfoque del excedente sucio -*dirty surplus*-, lo que supondrá que el resultado empresarial capte todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor, sin excluir de este modo sucesos extraordinarios o no recurrentes que pudieran incorporar un mayor grado de volatilidad al resultado, derivados por ejemplo de la aplicación del valor razonable.

- Estrechamente asociado al enfoque del excedente o beneficio limpio, está la no consideración de la realización de los beneficios y pérdidas para la determinación del resultado contable, dado que bajo esta óptica ya no importa que los resultados estén realizados o no, sino que lo relevante para el reconocimiento en pérdidas y ganancias es que los activos o pasivos hayan cambiado de valor, y evidentemente puedan medirse con la suficiente fiabilidad.

- Al concebir el excedente empresarial como los cambios en el neto patrimonial distintos de las operaciones con la propiedad, como resulta evidente queda vinculado estrechamente con la teoría del sujeto contable que centra el interés en los propietarios.

- Dentro del ámbito de las características cualitativas básicas de relevancia y fiabilidad, que propugna el Marco Conceptual, podemos afirmar que por los fundamentos teóricos en los que se basa, que acabamos de referir, estamos ante un concepto de renta de la empresa que prima la relevancia sobre la fiabilidad, y asegura niveles adecuados de esta última, sin olvidar el siempre difícil equilibrio entre ambas.

En definitiva, estamos en condiciones de afirmar que con el *comprehensive income* nos hallamos ante un acercamiento al concepto económico de renta propugnado por los autores de la escuela normativo deductiva, con apoyos en la Teoría Económica Neoclásica, pero no considerado como una magnitud "a priori", única e incontestable, sino con una marcada orientación al suministro de información relevante al usuario, en especial, al inversor.

La anterior aproximación conceptual, trasladada al ámbito contable, supone la pérdida de hegemonía del coste histórico al haber irrumpido con fuerza el *fair value*, el posicionamiento a favor del enfoque *clean surplus* con el consiguiente abandono del principio de realización, la consideración de la prudencia orientada a introducir un necesario grado de cautela que en ningún caso habrá de suponer la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos y la minusvaloración deliberada de activos e ingresos, y la determinación de un resultado claramente orientado a los propietarios, al determinarse el

mismo por comparación de dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con los mismos; lo que conduce a un modelo contable con más dosis de relevancia informativa en una economía cada vez más globalizada, asegurando niveles adecuados de fiabilidad.

No obstante el hecho de contar en la actualidad en la normativa internacional con un modelo híbrido de valoración valor razonable/coste histórico, pudiendo las empresas optar en algunos casos entre ambos criterios, con el consiguiente impacto en el balance y en los resultados, conduce a la existencia de reservas tácitas, lo que colisiona con determinados elementos del Marco Conceptual.

De este modo se ven afectadas las características cualitativas de la información financiera, en concreto la comparabilidad, sobre todo al realizar la comparación entre empresas; los criterios de mantenimiento del capital, por la inobservancia del concepto de capital a mantener; y las definiciones de los elementos de los estados financieros, al considerar en las normas los conceptos de ingresos y de gastos de forma limitada.

Inconsistencias estas que entendemos podrán salvarse a medio plazo a la luz del Proyecto de un Marco Conceptual Común que han emprendido el **IASB** y el **FASB**, así como la tendencia a la convergencia de sus cuerpos normativos, que presentan un horizonte esperanzador de cara a avanzar hacia una mayor consistencia teórica de sus normas con el marco de conceptos en el que se soportan, y caminar hacia una información financiera más comparable en el concierto mundial, tan demandada por los usuarios, en especial, por los inversores que operan en mercados internacionales, muchas veces desorientados y desinformados por la diversidad contable ante la que aún se encuentran.

CAPÍTULO II

EL RESULTADO GLOBAL EN LAS NORMAS DE LOS ORGANISMOS EMISORES MÁS REPRESENTATIVOS: UN ESTUDIO COMPARADO A NIVEL INTERNACIONAL

1. INTRODUCCIÓN

Partiendo de los fundamentos teóricos sobre los que se construye el resultado global, tal como hemos estudiado y acotado en el **Capítulo I**, proseguimos con nuestro trabajo de investigación planteándonos, en principio, como objetivo fundamental en este Capítulo la revisión de las normas positivas y de los pronunciamientos de los organismos emisores más representativos respecto al resultado global, para proceder en un momento posterior a su análisis comparado y revelar el estado de la cuestión en la actualidad.

El motivo esencial que ha guiado a los organismos emisores de normas contables más representativos en sus respectivas áreas geográficas para la exigencia de la revelación del resultado global, ha sido el de satisfacer de forma más adecuada las demandas crecientes de determinados grupos de usuarios de un resultado contable formulado desde una óptica más completa que el contenido en el estado tradicional de pérdidas y ganancias.

Tales hechos han quedado concretados desde los inicios de la década de los noventa del siglo XX, en la obligatoriedad para las empresas, fundamentalmente las del área anglosajona, de revelar su renta global, ya sea en un Estado de Resultados Globales propiamente dicho,[81] a través de una cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, o dentro del Estado de Cambios en Neto, en los que se incorporan elementos novedosos en resultados tales como el valor razonable de determinados activos y pasivos, en especial para las empresas de la Europa continental.

Pero a finales de esa década, los organismos emisores del extinto G4+1, como ya indicamos, reconocen a través de sus documentos de discusión **[FASB (1998a)** e **IASB (1999)]** [82] el hecho de encontrarnos ante un panorama con respecto a la presentación y

---

[81] Puede consultarse el trabajo de **Martínez** y **Sousa (2002)**.

[82] **FASB (1998a)**: *Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions* e **IASB (1999)**: G4+*1 Position Paper*: *Reporting Financial Performance*, donde se comentan y confrontan las normas sobre el resultado contable, con especial referencia al resultado global, y se pone de manifiesto la necesidad de armonizar internacionalmente la presentación y cálculo del mismo.

G4+1: Grupo creado en 1993, integrado originalmente por los organismos reguladores de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia y en el ámbito Internacional el **IASB** (anterior IASC), que tuvo por misión la aproximación de posturas para llegar a normas contables armonizadas a nivel internacional.

En las jornadas de trabajo del citado grupo, celebradas en Londres el 30 de Enero y el 1 de Febrero de 2001, se acordó la disolución del mismo. Los participantes estaban de acuerdo en que constituyó un fructífero foro de discusión cuando los distintos organismos emisores que lo integraban tenían vínculos menos formales con el **IASB**.

Con la reestructuración de este organismo, que además llevó aparejado el cambio de nombre, según los miembros de los países que lo componían, ya no tiene sentido ese foro, al contar con vínculos mucho más formales con el nuevo **IASB,** con lo que de proseguir con sus actividades, se desaprovecharían recursos que se necesitarán para apoyar al **IASB** en sus esfuerzos armonizadores a nivel internacional.

cálculo del resultado empresarial que dista aún mucho de la necesaria armonización internacional, perjudicándose con ello tanto a los emisores de los estados financieros como a los usuarios, en especial a los inversores en su toma de decisiones en los mercados de capitales internacionales.

Circunstancias estas que tendremos la oportunidad de verificar en detalle a lo largo de este **Capítulo**, donde después del análisis de las correspondientes normas se constatarán diferencias significativas, fundamentalmente con respecto a elementos a incorporar, clasificación de agrupaciones y formatos alternativos para la presentación de la renta global de la empresa a nivel internacional.

Por otra parte, dada esta diversidad contable internacional, destacamos que en el momento de cerrarse nuestro trabajo de investigación, tal como se refirió en el **Capítulo I**, el **IASB** y el **ASB** cuentan con un proyecto conjunto que conducirá previsiblemente a la emisión de nueva normativa, que en esencia pretende alcanzar un consenso sobre un nuevo y único estado contable de resultados, que entre otros aspectos armonizadores, contempla evidentemente la revelación del resultado global, para con ello facilitar que la información sobre resultados sea comparable.

2. EL DOCUMENTO DEL *INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN SCOTLAND* (ICAS): *MAKING CORPORATE REPORTS VALUABLE*

Con anterioridad a la emisión en la década de los noventa del siglo XX de las normas positivas y pronunciamientos que se aproximan a un concepto globalizado de resultado, se publica en 1988 el documento *Making Corporate Reports Valuable* (MCRV), elaborado por el *Research Committee* del **ICAS** (Editor **McMonnies**), que representa su Marco Conceptual, del que destacamos esta síntesis crítica, orientadora de su contenido:

> "Los informes de las corporaciones sufren de muchas deficiencias. Se centran en la forma legal de las transacciones, más que en su sustancia económica, en el pasado, más que en el futuro, en el coste, más que en el valor, y prestan demasiada atención al 'resultado' y no la suficiente a la riqueza. Pero estos informes de las corporaciones, producidos por las propias empresas deberían comunicar información útil a los inversores".
> **MCRV, ICAS (1988, contraportada)**.

Para **Gonzalo (1996, p. 573)**, este documento "ha representado una bocanada de aire fresco en la viciada atmósfera de la regulación contable actual, porque rompe sin contemplaciones con toda tradición labrada en los dos últimos siglos, porque cuestiona las cifras que contienen los informes contables actuales de las empresas y porque plantea

---

Comunicado del G4+1, disponible en su día en la dirección: http://www.iasc.org.uk/docs/g41-10.pdf., [acceso el día 20 de mayo de 2001].

un marco de referencia tan incontestable como el mercado para hacer válidas las cifras contenidas en los informes contables. Por supuesto, los conceptos tradicionales de beneficio o de recursos propios son totalmente sacrificados y abandonados, en aras de otros más significativos del devenir financiero de la empresa, siempre en base a mediciones provenientes del mercado".

La prueba evidente de la apelación incuestionable al mercado para la elaboración de los estados financieros, la tenemos en la adopción generalizada del valor realizable neto para valorar activos (valor de rescate para valorar pasivos), y su correspondiente incidencia en la determinación de la riqueza financiera. [83]

Tal como se recoge en el **Cuadro 11**, se opta por este criterio de valoración al satisfacer, con carácter general, los requisitos de "aditividad" y realidad. El primero, porque al estar expresados cada uno de los elementos conforme a precios de venta corrientes, su agregación representa el total que la empresa obtendría por el conjunto completo de sus elementos. El segundo, porque el valor por el que se espera se realicen los activos es un hecho económico relevante.

Cuadro 11
Aditividad y realidad de los criterios de valoración en los estados financieros

	COSTE HISTÓRICO	COSTE DE REPOSICIÓN	VALORES ECONÓMICOS (Valor Actual Neto)	VALOR NETO DE REALIZACIÓN
Aditividad	NO	SI	SI	SI
Realidad	NO	SI	NO	SI

Aditividad: "Todos los importes revelados en un estado contable, cuando se agregan, deberían alcanzar una suma que tenga el mismo significado que cada uno de los importes individuales".

Realidad: "Los importes en los estados contables deberían asemejarse, en la medida en que las condiciones de la práctica lo permitan, a uno o más hechos con relevancia económica, esto es, no basados en conjeturas con respecto a las cuales las personas razonables o expertas puedan diferir ampliamente, sino en hechos, respecto de los cuales, la variedad de opiniones expertas debería ser limitada.

Fuente: elaboración propia, basada en el MCRV del **ICAS**, pp. 57-59.

No obstante, aparte de esta solidez teórica, se destaca como uno de sus principales problemas a la hora de su aplicación en la práctica, el hecho de poder encontrarnos ante activos fijos muy especializados, para los cuales no existe mercado, con lo que su valor de

[83] En la elaboración de la información financiera se consideran únicamente variables de carácter financiero, con lo que no se tienen en cuenta variables reales o económicas, obviando así el devengo. De ahí, que no se haga referencia al resultado del ejercicio, sino en su lugar a la riqueza financiera.

Coincidimos con **Gonzalo (1996, p. 582-583)**, cuando señala que el abandono de las variables reales representa uno de los problemas para la implantación del modelo MCRV, dado que tanto éstas como las financieras son instrumentos muy valiosos de interpretación y predicción de la realidad.

realización sería nulo o negativo, lo que haría necesaria la apelación a otro criterio de valoración como el valor en uso.

Con respecto al coste histórico se señala que no cumple el test de la "aditividad" porque se agregan magnitudes correspondientes a diferentes valores en distintos momentos de tiempo, ni tampoco supera la prueba de la realidad, dado que el importe pagado al adquirir un activo no es en el momento actual un hecho económico importante.

Sin embargo, el coste de reposición supera ambas pruebas dado que, por una parte, la suma de los costes de reposición representan el coste total en el que incurriría la empresa si ésta tuviese que reequiparse a una determinada fecha con activos sustancialmente idénticos, y de otra, su realidad resulta también clara. No obstante, aunque se considera que teóricamente es un concepto aceptable, no se adopta en el documento debido a los problemas que presenta su puesta en práctica, en especial, en contextos de cambio tecnológico o si un activo específico no va a ser reemplazado, como sucedió en Gran Bretaña con la aplicación del *Statement of Standard Accounting Practice* No. 16, **(ASC, 1980)**, *Current Cost Accounting*, inspirado en el derogado Informe Sandilans (1975).

Al igual que el coste de reposición y el valor neto de realización, el valor actual neto supera el test de la "aditividad", pero no se considera un criterio aceptable en el documento al no cumplir con la prueba de la realidad por la carga de incertidumbre y subjetividad que supondría su aplicación.

En definitiva, aún reconociendo los puntos débiles de cara a su aplicación práctica, se opta por el valor neto de realización para valorar los elementos de los estados financieros, que por otra parte no resulta algo novedoso, al ser este un criterio ya propugnado por algunos de los más prestigiosos teóricos contables del siglo XX, tales como **MacNeal (1939)**, **Chambers (1966)** y **Sterling (1970)**, tratados en el **Capítulo I**.

En coherencia con los planteamientos anteriores, para revelar los cambios en la riqueza financiera de la empresa, se proponen cuatro estados: Estado de Activos y Pasivos, Estado de Operaciones, Estado de Cambios en la Riqueza Financiera y Estado de Distribuciones.

En concreto, se establece que la cuenta tradicional de pérdidas y ganancias es defectiva, al no mostrar todas las fuentes de los cambios en la riqueza financiera, que deberían quedar clasificados en seis componentes principales (Capítulo IV, del MCRV):

(1) Ganancia/déficit de las operaciones en continuidad;
(2) Ganancia/déficit de las operaciones discontinuas;

(3) Ganancia/déficit de sucesos inusuales, que tienen carácter periférico con respecto a la principal línea de negocio de la empresa;
(4) Ganancia/déficit en la enajenación de activos;
(5) Ganancia/déficit no realizado en activos; y
(6) Ganancia/déficit de ejercicios anteriores, no reconocidos previamente.

Para incluir todos estos cambios, se proponen dos estados contables relacionados con el resultado empresarial. Así, el primero de ellos, el Estado de las Operaciones (**Cuadro 12**), revelará las variaciones en la riqueza financiera del período asociadas a la actividad comercial y a otras operaciones.

Cuadro 12
Estado de las Operaciones
Operations Statement
***Making Corporate Reports Valuable,* del ICAS**

■ Resultados de las actividades continuas:	
Ventas	X
Menos: Existencias iniciales de *stocks* a valores de mercado	(X)
Compras	(X)
Existencias finales de *stcoks* a valores de mercado…	X
	(X)
Gastos operativos	(X)
	(X)
	X
■ Dividendos	X
■ Resultados de operaciones discontinuas *	(X)
■ Resultados de sucesos extraordinarios*	X
■ Resultados de ejercicios anteriores no reconocido previamente	(X)
	X
Menos Impuestos	(X)
■ Riqueza Financiera Añadida por las Operaciones	X
* Explicaciones por medio de notas podrían suministrar detalles significativos.	

Fuente: adaptado del citado documento del **ICAS**, p. 73.

Partiendo de la última magnitud del anterior estado contable, que como vemos revela elementos típicos del resultado realizado tradicional, se propone la formulación del Estado de Cambios en la Riqueza Financiera (**Cuadro 13**), que como puede observarse, aparte de integrar tanto potencialidades de beneficios como de pérdidas, elementos estos que introduce el resultado global, la propuesta va mucho más allá, al incorporar información sobre la capitalización bursátil en el cuerpo principal de un estado contable.

Cuadro 13
Estado de Cambios en la Riqueza Financiera
Statement of Changes in Financial Wealth
***Making Corporate Reports Valuable,* del ICAS**

Riqueza financiera añadida por las operaciones (ver **Cuadro 12**).....	X
Incremento en el valor de las inversiones en acciones con cotización oficial.....	X
Reducción en el valor de empréstitos de obligaciones…….....	X
	X
Disminución en el valor de las inversiones en inmovilizado.....	(X)
Disminución en el valor de las filiales.....	(X)
Disminución en el valor de los elementos de transporte.....	(X)
Disminuciones en el valor de las existencias.....	(X)
	(X)
Cambios en la riqueza financiera distribuibles.....	X
Distribución.....	(X)
	X
Emisión de nuevas acciones.....	X
Cambios en la riqueza financiera en el período.....	X
Cambios en la capitalización de mercado.....	X

Fuente: adaptado del citado documento del **ICAS**, pp. 73-74.

Por último, con respecto a esta propuesta del ICAS, **Bellostas (1992, p. 92)** considera que "....tiene que ser tratada como el modelo óptimo al que debe orientarse la práctica empresarial y la regulación contable", pero aunque la autora valora su dificultad para incorporarlo a la práctica debido a las restricciones de infraestructura de la entidad, al tratamiento de la incertidumbre en la doctrina contable y a la determinación de valores de mercado, concluye que "su éxito es la prioridad incondicional de la sustancia sobre forma, en su objetivo de reflejar la realidad económica, rompiendo con los tratamientos contables tradicionales en el ámbito de la contabilidad financiera".

3. EL DOCUMENTO *DEL INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES* (ICAEW): *GUIDELINES FOR FINANCIAL REPORTING STANDARDS*

Prácticamente coincidente en el tiempo con el documento MCRV del **ICAS** que acabamos de analizar, en 1989, bajo la autoría de **Solomons**, el **ICAEW** publica su alternativa de Marco Conceptual con la denominación *Guidelines for Financial Reporting Standards*.

Por lo que respecta a nuestro trabajo de investigación, interesa destacar que el **ICAEW**, al igual que el resto de organismos emisores en sus pronunciamientos similares, opta por un concepto de resultado basado en la variación del patrimonio neto, para lo cual

adopta el atributo del valor para el negocio[84] -*value to the business*- y el concepto de mantenimiento de capital financiero real, medido en unidades de poder adquisitivo constante.

De este modo, los beneficios o las pérdidas deberían significar incrementos o decrementos en el capital financiero real comparando dos situaciones netas consecutivas, para lo cual se propone a modo ilustrativo la cuenta de resultados que figura en el **Cuadro 14**, en la que el término "real" hace referencia a que las valoraciones se expresan en unidades de poder adquisitivo constante, con lo que el resultado expresará el crecimiento real de los fondos propios en el período.

Con todo ello, estaríamos ante un concepto de resultado global -*comprehensive income*-, matizado con los correspondientes ajustes por inflación, postura esta no considerada por los organismos emisores más representativos en sus normas sobre el resultado global tanto en la década de los noventa del siglo XX como en la actualidad, tal como tendremos oportunidad de verificar a lo largo de este Capítulo, que por otra parte puede ser perfectamente justificada tal como vimos en el **Capítulo I** por la fuerte reducción de las tasas de inflación en las economías occidentales a finales de la década de los noventa y principios de la de los dos mil, con lo que la pérdida de poder adquisitivo de las correspondientes monedas tendría un efecto poco significativo en los estados contables.

No obstante lo anterior, como ya indicamos en el **Capítulo I**, coincidimos con **Gonzalo (2000, p. 256)** cuando afirma que el estado de resultados globales podría matizarse para que incluyese un cálculo del resultado por exposición a la inflación o una reserva por mantenimiento del poder adquisitivo del capital aportado, pero en contextos de una mayor inflación que la que se viene registrando en los últimos tiempos.

---

[84] En este documento se nos indica que el valor para el negocio ha sido adoptado en un elevado número de pronunciamientos y normas, entre los que cabe destacar el **Informe Sandilands (1975)**, el **Corporate Report (1975)** y el SFAS 33 del **FASB (1979)**. Puede consultarse asimismo **Gonzalo** y **Gabás (1985)**.

El valor para el negocio de un activo, también conocido como el valor de privación -*deprival value*-, representa la pérdida que experimentaría la empresa si se viese privada del activo, bajo el supuesto de no contemplar la hipótesis de empresa en liquidación. Concretamente, en este documento (p. 53) se especifica que la fórmula final que permite determinar el valor para el negocio es el importe más bajo entre el coste corriente y el importe recuperable, siendo el importe recuperable el más elevado entre el valor realizable neto y el valor actual de los flujos netos de caja de las operaciones más el valor de rescate del activo cuando fuese vendido como chatarra.

Con respecto a las obligaciones (p. 53), el valor para el negocio es el mayor importe entre el que la entidad podría alcanzar normalmente con la emisión de una deuda similar y el coste de liquidación de la obligación por el medio más económico.

Se advertirá fácilmente que estamos ante técnicas de valoración que revisten cierto grado de dificultad para la elaboración de los estados financieros, con la consiguiente problemática para su aplicación práctica y de comprensibilidad para los usuarios.

Cuadro 14
Cuenta de Pérdidas y Ganancias
(Comprensiva del resultado global -*real income*-)
***Guidelines for Financial Reporting Standards*, del ICAEW**

Ingresos de ventas…….....…….....……		XXX
Coste corriente (o el inferior importe recuperable) de las existencias vendidas.....		XXX
		XXX
Depreciaciones a coste corriente.....	XXX	
Otros gastos.....	XXX	
		XXX
Resultado corriente operativo.....		XXX
Agregación:		
Beneficios menos pérdidas no realizadas en activos no monetarios (netos del efecto de la inflación).....	XXX	
Beneficios en pasivos monetarios menos pérdidas en activos monetarios asociadas al poder adquisitivo de la moneda.....	XXX	
		XXX
RESULTADO REAL -*REAL INCOME*-		XXX

Fuente: Capítulo 6, *The Choice of a General Purpose Accounting Model,* del referido documento, p. 56.

Por otra parte, en este documento del **ICAEW** (pp. 53-54), se hace alusión al debate tradicional con respecto a valores de realización o de salida (valor realizable neto) *versus* valores de entrada (valor para el negocio). En este sentido, se muestra crítico con el valor realizable neto, propugnado por el **ICAS** en su MCRV que hemos analizado con anterioridad, al argumentar que incorpora valoraciones irrelevantes, en especial para los activos fijos y para aquellos activos que están especialmente adaptados a las necesidades de una empresa en particular. No obstante, también hemos de señalar las dificultades que presentan los valores asociados al valor para el negocio, en particular su difícil asimilación para el usuario externo debido a su grado de complejidad (**Bellostas, 1992, p. 88**) y las dificultades para su determinación en casos específicos (**Gonzalo, 2000, p. 240**).

Precisamente, esta complejidad para implantar una contabilidad basada en el valor para el negocio -*value to the business*- como propugnaba el **ICAEW**, que además pierde su vigencia ante tasas significativas de inflación en los últimos años, junto con la irrupción del valor razonable en la década de los noventa del siglo XX, unido al hecho de las demandas crecientes de determinados grupos de usuarios de una información más completa sobre el resultado -sin abandonar las variables reales como planteaba el **ICAS** en su MCRV-, han sido los factores que en esencia han motivado un potente movimiento a nivel internacional, claramente decantado por los valores de salida y el correlativo traslado a resultados de las diferencias en los mismos, estén realizadas o no, dando lugar de este modo a la revelación del resultado global en el cuerpo principal de los estados financieros.

4. El FRS 3 DEL *ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (ASB)

El primero de los organismos emisores de normas en exigir a las empresas un Estado de Resultados Globales, con entidad propia dentro de la unidad que deben constituir el conjunto completo de estados financieros periódicos, fue el **ASB**, concretamente en su norma FRS 3 "*Reporting Financial Performance*", emitida en 1992. [85]

El objetivo global de ésta es requerir a las empresas a que revelen una gama de componentes importantes del resultado contable, para de esta forma asistir a los usuarios en la comprensión del rendimiento alcanzado por la entidad en un período, y facilitarles así una base de cara a la valoración de los resultados y *cash flows* futuros.

En su párrafo 57 se concreta que este nuevo estado contable (**Cuadro 15**) contribuye a alcanzar los objetivos de la información financiera y, con ello, satisfacer las necesidades de los usuarios, dado que permite:

- Combinar información relacionada con el resultado de las operaciones y otros resultados asimilables a estas, junto con aquellos aspectos asociados a la dimensión financiera del resultado de la entidad económica.

- Suministrar información útil, en combinación con el resto de estados financieros de cara a evaluar la rentabilidad (*Return on Investment* -ROI-) de la empresa.

Asimismo, se reconoce que para evaluar el rendimiento de una empresa en un período de tiempo determinado se hace necesario considerar todas las pérdidas y ganancias imputables al mismo, entre las que se cita como caso ilustrativo un beneficio no realizado en la revaluación de un activo fijo. Para ello se exige a las empresas británicas e irlandesas (**ICAI, 1992**) la formulación de un Estado de Pérdidas y Ganancias Totales

[85] Aparte del Estado de Pérdidas y Ganancias Totales, que estamos analizando aquí, esta norma también incorporó:
- Cambios en el formato de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias tradicional.
- Nota a las pérdidas y ganancias con base en el coste histórico.
- Reconciliación en los movimientos de neto.

Por otra parte, queremos destacar que en el año 2000 se publicó el borrador para la revisión de esta norma, FRED 22, *Revisión of FRS 3, "Reporting Financial Preformace",* que aún no se ha visto concretado en una nueva norma, esperando nuevos desarrollos en la normativa internacional al respecto.

Además es preciso tener en cuenta que en el año 2004 se aprueba el FRS 26 (IAS 39) "*Financial Instruments: Measurement"*, que representa una adaptación a la IAS 39 del **IASB**, en vigor en el año 2005 para entidades cotizadas y desde 2006 para las no cotizadas cuyos estados financieros se preparen de acuerdo con la normativa del *fair value* según el *Companies Act*. Asimismo, en el año 2005 se aprueba el FRS 29 (IFRS 7) "*Financial Instruments: Disclosures*", de aplicación para las empresas obligadas a cumplir con el FRS 26 (IAS 39).

-*Statement of Total Recognised Gains and Losses*-, que revele el incremento o disminución de los fondos pertenecientes a los accionistas por todos los conceptos de renta, que evidentemente van mucho más allá de las pérdidas y ganancias que se muestran en la cuenta tradicional de pérdidas y ganancias (párr. 56).

Cuadro 15
Estado de Pérdidas y Ganancias Totales
-Statement of Total Recognised Gains and Losses-
FRS 3 *Reporting Financial Performance,* del ASB

	200N+1	200N
■ **BENEFICIO DEL PERÍODO…….**	**XXX**	**XXX**
(Beneficio después de impuestos, tomado de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias convencional)		
* Beneficios no realizados derivados de la revalorización de activos fijos.....	XXX	XXX
* Beneficios y pérdidas no realizadas en otras inversiones *-trade investments-*	(XXX)	XXX
	XXX	XXX
* Diferencias de conversión de moneda en inversiones financieras netas en entidades extranjeras.....	XXX	XXX
■ **PÉRDIDAS Y GANANCIAS TOTALES RECONOCIDAS EN EL PERÍODO [RESULTADO GLOBAL]** ……..	**XXX**	**XXX**
Ajustes de ejercicios anteriores (Nota x).....	(XXX)	
■ **PÉRDIDAS Y GANANCIAS TOTALES RECONOCIDAS DESDE LA FECHA DE EMISIÓN DE LOS ÚLTIMOS ESTADOS FINANCIEROS [RESULTADO GLOBAL]**……..	**XXX**	

Fuente: adaptado del ejemplo ilustrativo que figura en la citada norma, p. 44.

Por tanto, estamos ante un claro posicionamiento a favor del enfoque *clean surplus*, que según hemos analizado en el **Capítulo I**, no se permite el reconocimiento en cuentas de neto de pérdidas y ganancias potenciales esperando su realización posterior, sino su imputación a resultados en el ejercicio en que tienen lugar.

Para ello, como resulta lógico, se prohíbe expresamente la doble contabilización de resultados, que podría aparecer por ejemplo en el caso del reconocimiento de un beneficio potencial al revaluar un activo fijo en un período determinado, y con motivo de su venta en un ejercicio posterior volver a reconocer ese beneficio previamente imputado.

5. EL FRS-2 DEL *INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF NEW ZEALAND* (ICANZ)

Con una filosofía similar a la que acabamos de analizar en el FRS 3 del **ASB** británico, el neozelandés **ICANZ**, incorpora en 1994 en su FRS-2 *Presentation of Financial*

Statements [86] el resultado global al conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general. Pero lo hace a través del Estado de Variaciones de Neto, sin requerir con ello que la renta global de la empresa sea revelada en un estado de resultados con autonomía propia como hemos visto con anterioridad, si bien aparte de informar de las variaciones de neto por todos los conceptos su finalidad esencial es la de complementar o de acompañar la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Así, en su párrafo 7.3 establece que en el Estado de Movimientos de Neto se han de revelar de forma desglosada los siguientes ítems:

a. distribución de fondos a los propietarios;

b. aportaciones de fondos por los propietarios;

c. gastos e ingresos totales reconocidos, especificando:

i. beneficio o pérdida neta;

ii. incrementos/disminuciones en la reserva de revaluación;

iii. diferencias de conversión de partidas en moneda extranjera; e

d. intereses minoritarios

Para su revelación, en la citada norma, al igual que ocurre con el resto de las normas de los principales organismos que estamos analizando, no nos encontramos ante modelos rígidos para presentar los estados financieros, como es el caso del sistema contable español, con lo que se contempla el modelo que figura en el **Cuadro 16** a los únicos efectos orientativos.

En los comentarios de la norma (párr. 7.1), se indica que este estado contable contribuye a los objetivos de la información financiera de propósito general, al combinar información sobre los beneficios o pérdidas junto con otros aspectos del resultado de la entidad, todo ello de cara a conferir relevancia a la medida del resultado global -*comprehensive income*-. Además, también se señala que en conjunción con el estado de posición financiera suministra información que es útil de cara a evaluar la rentabilidad de las inversiones (ROI) en la entidad, coincidiendo así con los planteamientos del **ASB** que hemos analizado previamente.

[86] Vigente hasta el 1 de enero de 2007, fecha a partir de la cual ha de ser aplicado con carácter obligatorio la NZ IAS 1 (2004), coincidente con el modelo **IASB**, y con carácter voluntario a partir del 31 de diciembre de 2005.

Cuadro 16
Estado de Movimientos de Neto (Comprensivo del resultado global)
Statement of Movements in Equity
FRS-2 *Presentation of Financial Statements,* del ICANZ

	200N+1	200N
Neto al principio del período……	**XXX**	**XXX**
Errores fundamentales…….	XXX	XXX
Neto corregido al principio del período……..	**XXX**	**XXX**
Beneficio o pérdida neta del período……..……	XXX	XXX
(Tomado de la cuenta tradicional de resultados)		
Incrementos/Disminuciones en la reserva de revaluación…….	XXX	XXX
Diferencias de conversión de partidas en moneda extranjera….	XXX	XXX
Otros gastos e ingresos [1]……	XXX	XXX
Ingresos y Gastos Totales reconocidos en el período……..... **[Resultado Global]**	**XXX**	**XXX**
Movimientos en los intereses minoritarios durante el período...	XXX	XXX
Aportaciones de los propietarios durante el período……...…	XXX	XXX
Distribuciones a los propietarios durante el período……...…	XXX	XXX
Neto al final del período…….....	**XXX**	**XXX**

Téngase en cuenta que cualquier norma contable u otra legislación, pueden exigir una revelación en más detalle para algunos de los anteriores ítems.

[1] Únicamente aquellos gastos e ingresos que se permita o exija llevarlos directamente a neto conforme con una norma contable o por mandato legal.

Fuente: adaptado del ejemplo ilustrativo que figura en el Apéndice 2 de la citada norma, p. 21.

6. EL SFAS 130 DEL *FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (FASB)

Tal como apuntábamos en la presentación de nuestro trabajo de investigación, el resultado global lo incorporó el **FASB** en el SFAC 3 1980: "*Elements of Financial Statements of Business Enterprises*", sustituido por el SAFC 6 (1985): "*Elements of Financial Statements"* y con referencias explicativas en el SFAC 5 (1984): "*Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*", pero no es hasta 1997 cuando obliga a revelar la renta global con la emisión del SFAS 130. [87]

Así, como señalamos en la presentación, el **FASB** en su SFAC 5, párr. 13, establece que "... Un conjunto completo de estados financieros debe de suministrar la siguiente información: posición financiera al principio y al final del período, resultado del período (que es parte integrante del resultado global), resultado global *-comprehensive income-*, *cash flows* del período e inversiones de fondos y reparto de los mismos a los propietarios", y en el SFAC 6, párr. 70, se define la renta global de la empresa como todos aquellos cambios en el neto patrimonial distintos a los relacionados con operaciones con la propiedad.

[87] Esta norma, al igual que ocurre con el resto de normativa al respecto de los restantes organismos reguladores, no contempla aspectos relacionados con el reconocimiento o la valoración, sino que se limita a regular todo lo relacionado con la información y revelación del resultado global (párr. 1).

6.1 Formatos alternativos para la presentación del resultado global

La norma establece la obligatoriedad que el resultado global sea presentado a través de un estado con entidad propia dentro del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, pero no exige ningún formato específico para su presentación; no obstante, se sugieren varias alternativas a modo de orientación, por las que las empresas pueden optar:

a. Estado en el que partiendo del beneficio después de impuestos, se incorporan otros elementos del resultado global (**Cuadro 17**).

b. Cuenta de Resultados Combinada o Expandida, esto es, añadir el estado que aparece en el **Cuadro 17** a la cuenta de resultados tradicional, para de esta forma configurar el resultado global.

c. Estado de Variaciones de Neto en el que se incluyen otros elementos integrantes del resultado global, conforme con las alternativas 1 (**Cuadro 18**) o 2 (**Cuadro 19**).

Cuadro 17
Estado de Resultado Globales
Statement of Comprehensive Income [88]
SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income,* del FASB

[RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS (*NET INCOME*)..... (Tomado de la cuenta tradicional de resultados)	**XXX]**
Otras partidas integrantes del resultado global, netas de impuestos:	
* Ajustes por conversión de moneda extranjera [a].....	XXX
* Beneficios y pérdidas no realizadas en inversiones financieras: [b]	
Beneficios no realizados en el período..... XXX	
- Ajuste por reclasificación de beneficios realizados incluidos en el resultado después de impuestos..... (XXX)	XXX
* Ajuste por variaciones en la obligación de la cobertura mínima del fondo de pensiones [c]	(XXX)
Total otras partidas integrantes del resultado global…..…… ..	**XXX**
**[RESULTADO GLOBAL (*COMPREHENSIVE INCOME*)..... **	**XXX]**

a Suponemos que no hubo liquidaciones de inversiones en entidades extranjeras, por lo que no procede ningún ajuste de reclasificación en este ejercicio.
b Se ilustra una revelación en detalle. También puede optarse por consignar el importe neto siempre que se explique su composición en la memoria.
c. Se ilustra el importe neto requerido para esta agrupación.

Fuente: ejemplo ilustrativo, Apéndice B, Formato B, p. 43 de la referida norma.

[88] Precisamos que con posterioridad a la aprobación del SFAS 130, el **FASB** emite el SFAS 133 (1998b): *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, que debido al complejo desarrollo y casuística de los instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura, lleva al **FASB** a revisar la citada norma original, conforme con el SFAS 137 (1999), el SFAS 138 (2000b), el SFAS 149 (2003) y el SFAS 155 (2006d); lo que comporta la inclusión de determinados resultados relacionadas con este tipo de instrumentos financieros, en particular a partir del año 2001, dentro del anterior estado contable o de los que se especifican a continuación, evidentemente como otras partidas integrantes del resultado global.

Cuadro 18

Estado de Cambios de Neto (Comprensivo del resultado global)

Statement of Changes in Equity **(Alternativa 1)**

SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income,* del FASB

	TOTAL	RESULTADO GLOBAL [a]	BENEFICIOS RETENIDOS	OTROS ELEMENTOS ACUMULADOS DEL RESULTADO GLOBAL	CAPITAL ORDINARIO	CAPITAL DESEMBOLSADO
Saldos iniciales en el Balance ……....	XXX		XXX	XXX	XXX	XXX
Resultado global :						
Resultado después de impuestos……...…..…..	XXX	**[XXX]**	XXX			
Otros elementos del resultado global, netos de impuestos:						
* Beneficios realizados en inversiones financieras, neto de ajustes de reclasificación (ver nota)……..….	XXX	XXX				
* Ajustes por conversiones de moneda extranjera…..…..	XXX	XXX				
* Ajustes cobertura mínima fondo de pensiones.....	(XXX)	(XXX)				
Total otros elementos del resultado global……...…….….	XXX		XXX			
Resultado global…….....……..……		**[XXX]**				
Acciones ordinarias emitidas……....	XXX				XXX	XXX
Dividendos declarados para acciones ordinarias……..…	(XXX)		(XXX)			
Saldos finales en el Balance…….……....	XXX		XXX	XXX	XXX	XXX
Nota: Ajustes de reclasificación .[b]						
Beneficios no realizados imputables al período…….....		XXX				
- Ajuste reclasificaciones por beneficios incluidos en el resultado del ejercicio…….....		(XXX)				
Beneficio no realizado en inversiones en acciones….....		XXX				

[a] Alternativamente, la empresa puede omitir esta columna independiente, para lo cual será necesario revelar el importe agregado del resultado global en la columna "total".

[b] Asumimos que no ha habido venta o liquidación de inversión en una entidad extranjera, con lo que no procede ningún ajuste de reclasificación en este período.

Fuente: adaptado el ejemplo ilustrativo, Apéndice B, Formato C, de la referida norma.

Cuadro 19
Estado de Variaciones de Neto (Comprensivo del resultado global)
***Statement of Changes in Equity* (Alternativa 2)**
SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income,* del FASB

Beneficios retenidos (reservas)		
Saldo en el Balance a 1 de Enero.....	XXX	
Beneficios después de impuestos…….	XXX	**[XXX]**
Dividendos declarados para las acciones ordinarias……...	(XXX)	
Saldo en el Balance a 31 de Diciembre…….....	XXX	
Otros elementos acumulados, integrantes del resultado global [a]		
Saldo en el Balance a 1 de Enero……..……...….	XXX	
* Beneficios no realizados en inversiones financieras, netos de ajustes de reclasificación (ver nota explicativa)……..		XXX
* Ajustes de conversión en moneda extranjera…..…….		XXX
* Ajustes en la cobertura mínima del fondo de pensiones….....		(XXX)
Total otros elementos integrantes del resultado global……..…	XXX	XXX
Resultado global…….....		**[XXX]**
Saldo en el Balance a 31 de Diciembre…….....	XXX	
Acciones ordinarias		
Saldo a 1 de Enero……...…….....	XXX	
Emisión de acciones…….……...……	XXX	
Saldo en el Balance a 31 de Diciembre……..	XXX	
Capital desembolsado		
Saldo en el Balance a 1 de Enero…..…….....	XXX	
Acciones ordinarias emitidas……	XXX	
Saldo en el Balance a 31 de Diciembre……..…	XXX	
Total Fondos Propios……...……..	XXX	
Nota:		
Revelación de ajustes de reclasificación: [b]		
Beneficios no realizados en el período.....	XXX	
- Ajuste de reclasificación	(XXX)	
Beneficios realizados netos en inversiones financieras.....	XXX	

a Todos las partidas de otros elementos integrantes del resultado global están netas de impuestos.
b Suponemos que no hubo venta o liquidación de inversiones en una entidad extranjera, con lo que no procede ajuste por reclasificación este ejercicio.

Fuente: adaptado del ejemplo ilustrativo, Apéndice B, Formato D, p. 45 de la citada norma.

Tal como veremos en más detalle en el **Capítulo III**, entre otros trabajos similares, **Thompson *et alt*. (2002)**, en un estudio basado en las empresas integradas dentro del *Fortune 500*, verifican que algo más de dos tercios de las mismas optan por revelar el resultado global dentro del Estado de Cambios de Neto (alternativa c), y en consecuencia una clara minoría eligen el Estado de Resultados Globales propiamente dicho (alternativa a), y aún son muchas menos las que se deciden por el otro estado contable (alternativa b).

Estas opciones que tienen las empresas que formulan sus cuentas conforme a USA GAAP no está exenta de polémica, dado que incluso la misma, entre otras cuestiones, estuvo presente en el momento de la aprobación del SFAS 130, **FASB (1997, pp. 9-11)**, por el Consejo del **FASB,** cuando se registraron cinco votos favorables y dos en contra.

Los miembros disidentes del Consejo argumentaban que el principal objetivo de emprender un proyecto sobre el *comprehensive income* fue precisamente el de reforzar la "visibilidad" de "otros elementos del resultado global", y que en los términos que quedó aprobada esa norma, no satisface esa finalidad, dado que la mayoría de las empresas cumplirán con la misma revelando "otros elementos del resultado global" dentro del Estado de Cambios de Neto, y de este modo disminuirá la "visibilidad" y la importancia percibida de los mismos por el usuario.[89]

Básicamente por esta razones, los dos miembros del *Board* se opusieron a la aprobación de la norma, y se declararon partidarios de revelar la renta global de la empresas a través de un Estado de Resultados. De hecho, tal como se recoge en el párrafo 67 del SFAS 130 (1997), se alienta a éstas a que revelen el resultado global y sus elementos integrantes por medio de una Cuenta de Resultados (alternativas a y b), como originalmente planteó el *Exposure Draft* del SFAS 130, **FASB (1996, párrs. 26-28**), para lo que se justifica que esta forma de proceder aparte de ser más operativa para los responsables de formular los estados financieros, es más consistente con el Marco Conceptual y con el propio concepto de resultado global (*all-inclusive income concept)*, y por lo tanto conceptualmente superior.

Entendemos que estas contradicciones entre el borrador y la norma, además de las posturas enfrentadas en el Consejo del **FASB**, hemos de encuadrarla en un contexto en el que la revelación de la renta global de la empresa suponía un elemento novedoso en su cuerpo normativo, con lo que para evitar la imposición de un único formato en esta primera andadura hacia la revelación del *comprehensive income*,[90] parece lógico pensar que se haya tomado la decisión más política y pedagógica de las alternativas, teniendo en cuenta que, con carácter general, tanto las empresas norteamericanas como las del resto del mundo se encuentran ya habituadas a la formulación del Estado de Cambios en Neto.

---

[89] **Zeff (2001)** con referencia a los trabajos de **MacDonald (1997)** y **Miller *et alt*. (1998)** destaca que el SFAS 130 fue emitido con una oposición sustancial de los responsables de formular los estados financieros.

[90] De la lectura de determinados párrafos del SFAS 130, se percibe de forma muy clara que no estamos ante un norma cerrada, sino más bien ante los primeros pasos de lo que previsiblemente desemboque en una nueva norma sobre la presentación del resultado tanto tradicional como del global en un único estado contable armonizado a nivel internacional, como lo corroboran los proyectos al respecto del **FASB**, **IASB** y **ASB**, a los que nos referiremos al término de este Capítulo.

Pero una vez que la revelación del resultado global se hace obligatoria, no hemos de olvidar también la más que probable preferencia de los responsables de la dirección de muchas empresas por el Estado de Cambios en Neto, que evidentemente lleva aparejada la no revelación del *comprehensive income* en un "estado de resultados autónomo", dado que con este último se haría "perfectamente visible" la incidencia de los tipos de cambio o de las cotizaciones bursátiles, en especial, en aquellos años en que estas variables, que cuentan con un referente tan incontestable como es el mercado, supongan un auténtico lastre para sus cuentas de resultados, con el consiguiente temor por su pérdida de imagen.

Después de hecha esta revisión, no exenta de polémica, sobre los formatos alternativos para la revelación del *comprehensive income* por los que pueden optar las empresas, se habrá advertido que en todos ellos se hace necesario explicar el efecto fiscal correspondiente (**SFAS 130, 1997, párrs. 24** y **25**), conforme con el **SFAS 109 (1992)**.

Así, se dan a las empresas dos posibilidades, una consistente en reflejar cada elemento neto de impuestos, cuando proceda, tal como aparece en los cuadros anteriores; la otra consignar cada partida antes de impuestos pero incluyendo el importe total de estos para todos los ítems. En cualquier caso, se requiere revelar obligatoriamente los impuestos asociados a cada elemento, bien en el cuerpo principal de los estados financieros donde se muestren las partidas de "otros elementos del resultado global", junto con sus ajustes de reclasificación, cuando proceda, o en las notas.

Por otra parte, de cara a evitar la doble contabilización de partidas, es obligatorio practicar los correspondientes ajustes de reclasificación (**SFAS 130, 1997 párrs. 18-21**). Resulta lógico que si una partida se revela como parte del beneficio realizado del período y también se muestra como parte de "otros elementos del resultado global" de este ejercicio o de ejercicios precedentes, sea eliminada para evitar esta duplicación. Como caso ilustrativo supongamos que se ha registrado un beneficio realizado de "Z" u. m. en una inversión en acciones en el período "X", pero si todas o parte de esas "Z" u.m. corresponden a un incremento en el valor de mercado en el ejercicio "X-1", procederíamos a su eliminación en el ejercicio "X".

Con todo ello, se advierte fácilmente que a través de esta simple, pero necesaria técnica de los ajustes de reclasificación, lo que se pretende es imputar al resultado global de cada ejercicio los cambios en el valor circunscritos exclusivamente al mismo, con lo que los valores positivos o negativos acumulados a lo largo de todo el proceso de tenencia de los activos o pasivos no se atribuirían al año de su enajenación o salida del patrimonio, sino al ejercicio o ejercicios en los que realmente fueron generados.

Antes de cerrar este apartado, queremos poner de relieve que en el Apéndice A de la norma, bastantes respuestas recibidas en el período de discusión de su *Exposure Draft*, indicaban que el término resultado global no debería ser empleado al ser engañoso, dado que la referida magnitud no es ni "global" ni "resultado" (**SFAS 130, 1997, párrs. 69-74**).

El *Board* no estaba de acuerdo en que el término *comprehensive income* no fuese "resultado", porque los cambios en los fondos propios (cambios en los activos y pasivos) se identifican claramente por el propio Marco Conceptual como gastos, ingresos, pérdidas y ganancias; sin embargo, reconocía que el resultado global nunca podría ser completamente "global", porque siempre habrá algunos activos y pasivos que no puedan ser valorados con la suficiente fiabilidad, con lo que necesariamente los mismos, así como sus cambios, no podrán ser reconocidos en los estados financieros, cual puede ser el caso del activo intangible generado internamente, denominado normalmente capital intelectual.

No obstante lo anterior, el **FASB** aceptaba también que estamos ante determinadas partidas de fondos propios que tienen características de *comprehensive income* pero no se incluyen en el mismo, sino solo en neto -*tratamiento dirty surplus-,* y hasta que no se desarrolle un nuevo proyecto de norma sobre resultado global, con objetivos más amplios, evidentemente no podrán ser revelados dentro del mismo.

6.2 La postura de la AIMR y de la AAA con respecto a la adopción del resultado global

En los años previos a la emisión del SFAS 130, tal como se recoge en su introducción, los grupos de usuarios de más influencia en Estados Unidos, instaron al *Board* a que pasase del concepto a la norma, aduciendo una mayor relevancia de la información financiera si se incorporase en los estados financieros el resultado global.

Así, la *Association for Investment Management and Research,* **AIMR (1993, p. 63)**, grupo líder de los analistas financieros de Estados Unidos, en su informe *Financial Reporting in the 1990s and Beyond*, señala que los estados financieros deben suministrar información sobre los cambios en los valores de mercado y su efecto en la riqueza de la empresa, manifestando sus recelos en relación con el elevado número de cambios en el excedente empresarial que no se incluyen en el estado de resultados. Por todo ello abogan por un estado de resultados que englobe todos los conceptos de renta -enfoque *clean surplus*-. [91]

[91] Del mismo modo, tal como nos indican **Foster** y **Hall (1996)**, **Robert Morris Associates (RMA)**, otro importante grupo de usuarios, en su *1994 Summary of Positions Relating to Accounting Principles and Auditing Standards*, también abogan por la adopción de un concepto global de resultado.

De hecho, el **FASB** en el SFAS 130 (1997, párr. 4), reconoce que determinados usuarios de los estados financieros expresaron su preocupación por el elevado número de elementos integrantes del resultado global que se llevaban directamente a neto, sin previo reflejo en la cuenta de resultados del ejercicio al que debían imputarse: diferencias de cambio en partidas expresadas en moneda extranjera,[92] beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras,[93] y ajustes en el fondo de pensiones de los empleados; [94] que la referida norma, como vimos en los formatos de los estados contables, incorporó en resultados para conformar, junto con las partidas correspondientes a derivados y operaciones de cobertura que se incluyeron con posterioridad a la fecha de emisión de dicha norma, el *comprehensive income*. [95]

Por otra parte, se reconoce que uno de los principales obstáculos de la Contabilidad a valores de mercado (*mark-to-market accounting*) es la posibilidad de amplificación de la volatilidad de los resultados revelados. No obstante, argumentan que si los cambios en los valores de mercado, tanto los realizados como los no realizados, se revelasen conforme a lo que genuinamente representa cada uno de ellos, de forma separada de los resultados de las actividades operativas, "nosotros, como analistas tendríamos más información que la que actualmente tenemos, y podríamos evitar las palpitaciones de los mercados de valores, que frecuentemente ocurren debido al contenido informativo de una única magnitud agregada denominada resultado neto o beneficios por acción" (**AIMR, 1993, p. 63**).

---

[92] Ajustes por conversión de moneda extranjera derivados del proceso de convertir los estados financieros de la moneda funcional, si es una moneda extranjera, a la moneda en la que se revelan los mismos (SFAS 52, párr.13). Pérdidas y ganancias en operaciones en moneda extranjera, que son designadas y efectivas como coberturas económicas de un inversión neta en una entidad extranjera, desde la fecha de la designación (SFAS 52, párr. 20.a). Pérdidas y ganancias en operaciones en moneda extranjera interempresas cuya naturaleza sea de inversión a largo plazo, siempre que las empresas que intervienen en la operación sean consolidadas, fusionadas, o contabilizadas por el método de puesta en equivalencia en los estados financieros de la entidad informante (SFAS 52 párr. 20.b).

[93] Beneficios y pérdidas no realizadas en títulos disponibles para la venta (SFAS 115, párr. 13), y en títulos de deuda que se hayan transferido a la categoría de disponibles para la venta desde la categoría de mantenidos hasta el vencimiento (SFAS, 115, párr. 15.c). Aumentos o disminuciones subsiguientes en el valor razonable de los títulos disponibles para la venta, previamente dados de baja por deterioro (SFAS 115, párr 16). Cambios en el valor de mercado en un contrato de futuro que se califica como una cobertura o un activo a valor razonable de acuerdo con el SFAS 115 (SFAS 80, párr. 5).

[94] Ajustes en la cobertura mínima del fondo de pensiones de los empleados (SFAS 87, párr. 37).

[95] Queremos recordar que tal como indicamos en la presentación y veremos en el **Capítulo III**, para realizar los contrastes de hipótesis nos basamos en información referida a USA GAAP, con lo que estas partidas novedosas que añadidas al *net income* conforman el *comprehensive income,* son las que tomaremos de los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** o **NASDAQ** cuando presentan cuentan a la SEC.

Asimismo, **Zeff (2001)** pone de manifiesto el éxito del grupo de presión de la *American Bankers Association* (**ABA**) al conseguir del **FASB** que en el SFAS (115, 1993), por temor a una mayor volatilidad en los resultados, las diferencias en el valor razonable en las inversiones financieras disponibles para la venta fuesen reconocidas en el patrimonio neto, en lugar de en los resultados del ejercicio como inicialmente defendía el **FASB**.

Foster y **Hall (1996)**, -el primero de ellos miembro en aquel entonces del Consejo del **FASB**-, ya ponían de relieve antes de la aprobación del SFAS 130 que el reconocimiento y valoración de los instrumentos financieros a su valor razonable conduciría a un debate entre los miembros de ese organismo.

Por una parte, unos creen que el reconocer dichos instrumentos financieros y valorarlos a su valor razonable es esencial si se quiere que la información financiera sea relevante. Sin embargo, otros se resisten a dar esos pasos, principalmente por la volatilidad que pueden provocar en la cuenta de resultados.

Los autores confirman que estos puntos de vista diferentes han ralentizado los progresos del *Board* en el pasado, pero es preciso tener en cuenta que el Estado de Resultados Globales es un vehículo con el cual los cambios en el *fair value* de los instrumentos financieros podrían ser revelados en un estado de *performance*, sin que se viese afectada necesariamente la valoración del resultado tradicional.

Por otra parte, el *Financial Accounting Standards Committee* (**FASC**) de la *American Accounting Association* (**Linsmeier *et alt*., AAA, 1997**), coincidiendo con el período de discusión del Borrador del SFAS 130, se posiciona al respecto, manifestando que todo lo relacionado con el resultado global abarca no solo a un reformateo o reasignación de partidas entre los estados financieros, como plantea el **FASB** en esta norma, sino también a importantes temas de fondo, al ahondar sus raíces en los fundamentos mismos de la Contabilidad Financiera.

En este sentido, se refleja que estamos ante aspectos tan trascendentales para esta disciplina como el dar respuesta a cuestiones tales como: ¿para quién es el resultado contable que calculamos?, o ¿a quién van dirigidos los estados financieros? Como ya se ha tratado en el **Capítulo I**, el resultado global implica una contabilidad centrada en la determinación de la riqueza neta de la empresa -*net worth*- o el valor en libros de los fondos propios -*book value of equity*-, con lo que el destinatario principal del resultado y de los estados financieros es la propiedad de la misma.

En efecto, la **AAA** en el referido documento (p. 123) se destaca que en los Estados Unidos, la separación entre propiedad y control es una realidad, con lo que los estados financieros sirven al objetivo nacional del buen funcionamiento de los mercados de capitales. De ahí, que se sugiera la óptica del propietario de cara a dar respuesta a ambas cuestiones esenciales.

Pero precisamente el estar ante una contabilidad centrada en el valor de la riqueza neta, esta Asociación líder de los académicos contables en Estados Unidos, en el documento precitado (pp. 123-126), plantea una serie de aspectos relacionados con la implementación del resultado global, entre los que destacamos algunos no exentos de dificultades:

a. Con respecto a la adopción de la teoría del propietario, se señalan sus implicaciones para otros aspectos de la Contabilidad, al destacarse el papel central que juega la definición de los fondos propios en todos los aspectos del reconocimiento contable, que pivotan en torno a la cuestión, ¿para quién es el resultado contable?:

a.1 Deuda *versus* fondos propios. Resulta conocido que la delimitación conceptual entre determinados elementos de pasivo exigible y de neto es un tema controvertido. Entre otros aspectos, reflejamos aquel que se refiere a la cuestión de si los cambios en el valor de los fondos propios contingentes deberían o no incluirse dentro del resultado global. Planteado de otro modo, ¿la Contabilidad se concibe desde la óptica de los accionistas actuales o desde la visión de los accionistas contingentes futuros? Si la concebimos desde la óptica de los accionistas actuales, implica el reconocimiento en el resultado global de la pérdida que éstos sufrirían al emitirse acciones para los nuevos accionistas a un valor inferior al de mercado. Dado que esta pérdida tiene naturaleza contingente, el resultado global para los accionistas actuales requiere, el reconocimiento de un pasivo contingente, si fuera valorable, junto con el correspondiente cargo en la cuenta de resultados.

a.2 Fondos propios totales *versus* fondos propios ordinarios (accionistas ordinarios). ¿Los dividendos de acciones preferentes deberían representar un cargo en el resultado global? Bajo una definición del resultado global para los accionistas ordinarios, resulta evidente que tanto los dividendos preferentes como sus efectos fiscales deberían ser incluidos en el estado de resultados.

b. La contabilidad para los titulares de los fondos propios. El requerimiento que todos los cambios en neto sean explicados por el resultado global menos los dividendos netos

(dividendos menos operaciones con el capital) implica que todos los elementos de resultado aparezcan en el estado de resultados antes de ser reflejados en neto -enfoque *clean surplus*-. Además, también exige que los dividendos netos, y sólo los dividendos netos se registren en neto, con lo que activos y pasivos, cual es el caso de las compensaciones diferidas en los planes de retribución en acciones a los empleados, no deberían pasar por neto, al representar éstos un activo.

c. Desagregación de los elementos integrantes del resultado global. La investigación contable empírica ha revelado de forma consistente que los mercados de capitales valoran los componentes del resultado de forma diferente, por lo tanto, la información sobre el resultado global debería distinguir sus elementos integrantes atendiendo a la información que los mismos transmiten. El hacer estas distinciones, junto con el desarrollo de medidas concretas que nos permitan delimitar el resultado corriente operativo -*core earnings* o *current operating performance*- del resultado no operativo -*non core earnings*-,[96] sin duda, es una empresa difícil, no obstante la teoría de valoración nos suministra las siguientes pautas:

c.1 Como el valor de los fondos propios se basa en la proyección de los resultados (globales) futuros, éstos deberían ser identificados y revelados en función de su capacidad para generar resultados futuros. En la literatura académica a este criterio se le denomina "persistencia" de los resultados -*persistence of earnings*-, o dicho de otro modo, el grado en el que los resultados son permanentes/recurrentes o transitorios/no recurrentes.

c.2 La teoría sugiere que los cambios en el valor de mercado siguen un recorrido aleatorio, con lo que evidentemente no pueden predecir el futuro. De este modo, las ganancias o pérdidas no realizadas reconocidas en el ejercicio actual no nos suministran ninguna indicación sobre si en el siguiente período se van a registrar pérdidas y ganancias. Por lo tanto, los elementos del resultado que son consecuencia del reflejo del valor razonable en el balance deberían ser revelados

[96] Tal como se indica en el *Discussion Paper: Classification of Items of Comprehensive Income*, del **FASB (2002)**, esta distinción entre *core earnings* -resultados asociados a las actividades usuales o recurrentes- y *non core earnings* -resultados correspondientes a las actividades no típicas y no recurrentes- se planteó en 1994 por el *AICPA Special Committee on Financial Reporting, Imporving Business Reporting-A Customer Focus.*

Pero se destaca que el staff observa que "el *Special Committee* no se refirió específicamente a los ítems que se revelan normalmente después del resultado neto como 'otros elementos del resultado global'. Aunque se recomendó que los activos y pasivos con carácter de no típicos o no recurrentes fuesen valorados a su valor razonable, también se planteó que 'los cambios en la apreciación o depreciación no realizados en ese tipo de activos y pasivos deberían ser cargados o abonados directamente en fondos propios" (p. 4), con lo que nos encontramos ante unas orientaciones enmarcadas dentro del enfoque *dirty surplus.*

en la cuenta de resultados de forma separada. Con respecto a la idea que este tipo de partidas añaden volatilidad al resultado sin reforzar su valor de predicción, cabe señalar que ello se ha utilizado interesadamente como un argumento para reconocer en neto elementos de resultado -tratamiento *dirty surplus*-, pero no cabe duda que su apropiada clasificación dentro del resultado global satisface esta objeción.

c.3 Los instrumentos financieros se valoran generalmente conforme al valor razonable, mientras que los elementos asociados a las operaciones se registran normalmente a su coste histórico, por lo que se hace necesario diferenciar en el estado de resultados aquellas partidas correspondientes al rendimiento operativo o del submodelo de la explotación de aquellas otras asociadas al submodelo financiero.

c.4 El reconocimiento de pérdidas y ganancias realizadas en el período actual, que guardan relación con pérdidas y ganancias no realizadas de ejercicios anteriores, plantea el problema de la doble contabilización de resultados. Aspecto este, que como ya hemos reflejado, los principales organismos emisores de normas evitan con los ajustes correspondientes, para que de este modo las sucesivas cuentas de pérdidas y ganancias totales no recojan resultados de forma duplicada.

c.5 El trazar una línea divisoria entre el balance y la cuenta de resultados es una tarea sencilla, sin embargo, el establecer líneas divisorias claras entre las distintas categorías de resultados, o la agrupaciones a considerar es una tarea complicada. Además, con la adopción del resultado global, se corre el riesgo que los usuarios asignen mucha relevancia a la magnitud final de la cuenta de resultados -*bottom-line aggregate number*-. Sin embargo, la revelación del resultado global junto con sus componentes integrantes pone de manifiesto que diferentes categorías de resultado requieren diferentes tipos de evaluación. Por todo ello, se sugiere que con una adecuada presentación de sus elementos, aún teniendo en cuenta la sofisticación del mercado de capitales, habrá menos preocupación con respecto a la fijación de los usuarios en una magnitud particular.

d. La revelación de la información. Algunos argumentan, determinados académicos entre otros, que lo importante es revelar la información sin importar dónde se publique ésta. Para ello, justifican que un lector experto o con criterio puede extraer, en la mayor parte de las ocasiones, la información sobre el resultado global de los estados financieros que podemos denominar tradicionales. Este punto de vista cínico (*sic*) implica que no es necesario un balance o una cuenta de pérdidas y ganancias distintos

a los convencionales, aún a pesar que el resultado global representa la clara y única demarcación entre ambos.

Por otra parte, la presentación de un estado de resultados tradicional junto con un estado de resultados globales, tal como contemplan las alternativas del SFAS 130, tienda a desparecer, dado que el aspecto central es la reconciliación de sucesivos balances a través de una magnitud (resultado global), lo que lleva aparejado necesariamente la formulación de un único estado de resultados que integre todas las fuentes del rendimiento de la empresa en dicha magnitud. En este sentido, y tal como tendremos oportunidad de analizar más adelante, el proyecto conjunto del **FASB**, **IASB** y **ASB** sobre presentación del resultado, tendente entre otros aspectos, a la búsqueda de un Estado de Resultado Globales armonizado a escala internacional apunta en esta dirección.

Después de haber quedado señalados los aspectos y las dificultades que plantea la implementación del resultado global, queremos reflejar las razones a favor del mismo, aducidas también por la asociación líder de los académicos de la Contabilidad en Estados Unidos, un referente a nivel internacional, (**AAA, 1997, pp. 121-123**):

a. Permite distinguir entre creación de valor y distribución de valor, en el sentido de que identifica todas las fuentes de valor creado en una única magnitud como una medida de valor añadido, y no confunde o mezcla dentro de la agrupación de los fondos propios elementos correspondientes a la creación de valor -resultados- con aquellos otros elementos correspondientes a la distribución del mismo -dividendos- . [97]

b. Satisface las demandas de la Teoría de Valoración Contable al reforzar la utilidad del resultado contable para la valoración de títulos de renta variable así como para la evaluación del rendimiento de la gerencia. La determinación del precio de las acciones puede ser completa únicamente si está basada en todas las fuentes de valor añadido, con lo que el pronóstico de un analista resultará útil para valorar una acción sólo si el mismo se hace sobre la base de un resultado global, y de igual modo, el ratio precio/beneficio (PER -*price/earning ratio*-) únicamente tendrá una interpretación precisa si los resultados en los que se basa son integrales.

[97] Aspecto este presente en el modelo contable español y en el del resto de países de la **Unión Europea**, que como resulta conocido, consideran también que el pago de dividendos no crea valor, de ahí que estos no se confundan con la agrupación de resultados dentro de los fondos propios. No obstante, al ser revelado únicamente el resultado realizado tradicional, estamos aún lejos de informar de un resultado que capte todas las fuentes de creación de valor añadido para la entidad empresarial.

c. Impone disciplina tanto a los responsables de la elaboración de los estados financieros como a los usuarios:

c.1 Los administradores, al tener que centrarse en una cifra global de resultados se verán forzados a considerar todos los elementos que afecten a la riqueza de los propietarios. Por otra parte, un sistema de compensaciones a la gerencia basado en el resultado global, inducirá este tipo de comportamiento.

c.2 Del mismo modo, los analistas al tener como objetivo el referente de un resultado global, de cara a hacer sus previsiones sobre los resultados futuros, se verán compelidos a considerar todos los efectos sobre la riqueza neta de la empresa.

c.3 Por otra parte, tanto para los organismos emisores de normas como para los responsables de la preparación de la información financiera, una norma que obligue a reconocer el resultado global, supondrá eliminar la posibilidad de adoptar normas y preparar estados financieros que pudieran reconocer los efectos en resultados a través de cuentas de neto.

d. Proporciona una articulación limpia entre el estado de resultados, el balance y el estado de *cash flow*, que va mucho más allá de una simple cuestión estética. La Contabilidad es un sistema que actualiza periódicamente el valor de los fondos propios, lo que unido al hecho de considerar el resultado global o todos los cambios en la riqueza neta de los propietarios en el ejercicio integrados en una única magnitud -*comprehensive income*-, supone conferir una mayor integridad y transparencia al modelo contable dado que dicha actualización queda explícita al eliminarse elementos de resultados ocultos en el balance -partidas *dirty surplus*-, que conduce a la articulación de este estado contable con la cuenta de resultados.

Asimismo, el resultado global también se hace necesario para una completa articulación ente la cuenta de resultados y el estado de *cash flow* a través del balance. Ello es así porque tanto los *cash flows* de las operaciones como el *free cash flow -cash flow* de las operaciones menos inversiones en tesorería- podrán ser calculados identificando la partida correspondiente en la cuenta de resultados y los correspondientes cambios en las partidas del balance si el resultado es global.

7. LA NIC 1 DEL *INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (IASB)

El **IASB** sometió a revisión la NIC 1 (1978) "Presentación de estados financieros", que emitió con las modificaciones incorporadas en agosto de 1997, y posteriormente vuelve a revisar en diciembre de 2003 según la publicación *Improvements to International Accounting Standards,* que aparte de en ésta, incorpora mejoras en otras doce NIC y deroga la NIC 15.

Como ya indicábamos en la presentación de nuestro trabajo de investigación, en su párrafo 8 es donde se establece la exigencia para las empresas de revelar el resultado global, al contemplar como obligatorio un estado que muestre todos los cambios en el neto patrimonial, o alternativamente un estado que muestre los cambios en el neto patrimonial distintos de los procedentes de las operaciones de aportación y reembolso de capital, así como de la distribución de dividendos a los titulares de los fondos propios, cuando actúen en calidad de propietarios.

Estas tendencias en la información financiera no representan algo novedoso en la normativa emanada del **IASB**, dado que en el párrafo 3 de la introducción a la NIC 1 (revisada en 1997) ya se justificaba la incorporación del resultado global al conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, al objeto de atender las demandas de información de los usuarios desde una perspectiva integral, y ser necesario para ello unas bases de medida más amplias que las contempladas para la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Con una filosofía similar, en la revisión en diciembre de 2003 de esta NIC se adopta un concepto globalizado de resultado, al establecer en su párrafo 96 que "una entidad deberá presentar el estado de cambios en neto, mostrando en su cuerpo principal:

a. beneficio o pérdida del período;

b. cada elemento de ingreso o gasto del período, que de acuerdo con otras normas e interpretaciones haya de ser reconocido directamente en neto, así como su importe total;

c. beneficios y pérdidas totales del período (resultantes de la suma de a. y b.), reflejando de forma separada los importes totales atribuibles a los titulares de los fondos propios de la sociedad matriz y aquellos otros imputables a los intereses minoritarios; y

d. para cada componente de los fondos propios, los efectos de los cambios en las políticas contables y las correcciones de errores conforme con la NIC 8".[98]

En los comentarios posteriores (párrs. 98 y ss.) queda patente el posicionamiento a favor del enfoque "activos-pasivos" en la determinación del resultado propugnado por el Marco Conceptual, cuando se afirma que "los cambios en los fondos propios entre dos balances consecutivos reflejan un incremento o decremento en los activos netos del período", para después matizar que, excepto las operaciones con los propietarios (tales como aportaciones, readquisición de los propios instrumentos de neto, dividendos, y los costes asociados a estas transacciones), el cambio global en neto en un período representa el importe total de ingresos y gastos, incluyendo pérdidas y ganancias, generados por las actividades de la empresa, con independencia que éstos sean reconocidos en la cuenta de resultados o directamente como cambios en neto.

Después, estamos ante una reafirmación de esta forma de concebir el resultado empresarial, cuando se establece que "esta norma requiere que todos los elementos de ingreso y gasto reconocidos en un período sean incluidos en pérdidas y ganancias, salvo que otra Norma o Interpretación requiera otra cosa". Se contempla esta salvedad dado que otras normas exigen que determinadas pérdidas y ganancias (tales como diferencias de revalorización, algunas diferencias de cambio específicas, beneficios y pérdidas en la revalorización de inversiones financieras disponibles para la venta y en instrumentos de cobertura de tesorería, así como su correspondiente efecto fiscal) se reflejen directamente en neto.

Pero se insiste que "como es importante considerar todos los elementos de ingreso y gasto a la hora de evaluar los cambios en la posición financiera entre dos balances consecutivos, esta norma requiere la presentación de un estado de cambios en neto que realce el total de ingresos y gastos, incluidos aquellos que se reconocen directamente en neto".

En coherencia con estos planteamientos, en el párrafo 79 se especifica que "normalmente, todos los elementos de ingreso y gasto reconocidos en un período son

---

[98] Además, en el párrafo 97 de la citada NIC se establece que "una entidad deberá presentar también, ya sea en el cuerpo principal del estado de cambios en neto o en las notas:

a. los importes de las transacciones con los titulares de los fondos propios cuando actúan en calidad de propietarios, mostrando de forma separada las distribuciones de fondos a los titulares.
b. el saldo de los beneficios retenidos (por ejemplo, beneficio o pérdida acumulada) al principio del del período, el saldo al final del período, así como los cambios registrados en el mismo.
c. una reconciliación entre el importe reconocido de cada clase de contribución a los fondos propios y cada reserva al principio y al final del período, con revelación separada de cada cambio".

incluidos en pérdidas y ganancias", abarcando también los cambios en las estimaciones contables contemplados en la NIC 8 (revisada en 2003), pero exceptuando de su reconocimiento en resultados del ejercicio corriente las correcciones de errores y los efectos de los cambios en las políticas contables, que según esta NIC incidirán en los fondos propios.

Con respecto a la información a revelar en el cuerpo principal del Estado de Resultados, se establece el siguiente contenido mínimo estructurado en los siguientes epígrafes (párr. 81):

a. ingresos;

b. gastos financieros;

c. participación en las pérdidas y ganancias en las asociadas o en las empresas conjuntas -*joint ventures*-, cuando se emplee el método de puesta en equivalencia;

d. pérdidas y ganancias antes de impuestos reconocidas en la enajenación de activos o en la emisión de obligaciones correspondiente a operaciones discontinuas;

e. impuestos; y

f. beneficio o pérdida.

Además, queremos destacar otros aspectos de interés con respecto a la forma de revelar la información en el referido estado contable:

- La revelación en el propio Estado de Resultados de la atribución del beneficio o de la pérdida a los accionistas de la matriz y a los minoritarios (párr. 82).

- La posibilidad de incluir otros epígrafes y subtotales cuando ello sea relevante para la comprensibilidad del resultado de la empresa (párr. 83).

- La prohibición expresa de no considerar ningún elemento de gasto o ingreso como extraordinario ni en el Estado de Resultados ni en la Memoria (párr. 85).

- El detalle separado de aquellos elementos del resultado que sean materiales, ya sea en el propio Estado de Resultado o en la Memoria (párr. 86).

- La posibilidad de presentar el análisis de los gastos clasificados por su naturaza o por su función (párr. 88).

Asimismo, en el párrafo 80 se hace la importante precisión que otras normas contemplan elementos que cumplen con las definiciones de ingresos y gastos del Marco Conceptual, pero normalmente se excluyen de la cuenta de pérdidas y ganancias, que ya han quedado identificados con anterioridad: reservas de revalorización (NIC 16), determinadas diferencias de cambio (NIC 21) o pérdidas y ganancias en la revalorización de inversiones financieras disponibles para la venta (NIC 39).

7.1 Formatos alternativos para la presentación del resultado y, en particular, del global

Con todo ello, a modo orientativo, los posibles formatos para la presentación del resultado contable que figuran en la Guía para la Implementación de la NIC 1, son los que aparecen a continuación:

a. En los **Cuadros 20** y **21** quedan recogidos los Estados de Resultados clasificando los gastos por naturaleza o por funciones, respectivamente. **Martínez Churiaque (2004, p. 34)** nos indica que "la aplicación del criterio del valor razonable afectará al saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias". En efecto, estamos ante un modelo de cálculo y presentación del resultado, en el que como más adelante tendremos la oportunidad de estudiar en detalle, quedan integrados dentro del mismo beneficios y pérdidas realizados y una buena parte de los potenciales, lo que ya nos aleja bastante de una Cuenta de Pérdidas y Ganancias más tradicional, como puede ser el caso de la del modelo contable español.

b. En el **Cuadro 22** figura el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (Estado de Resultados Globales), en el que se agregan al beneficio del período (**Cuadro 20** o **Cuadro 21**) los resultados del ejercicio que se hayan reconocido directamente en los fondos propios, para llegar de este modo a la última magnitud *Total recognised income and expense for the period* (ingresos y gastos totales reconocidas en el período), que es el equivalente al *comprehensive income*.

c. Por último, en el **Cuadro 23** se contempla el Estado de Cambios en Neto, que integra el resultado global, tal como quedó explicado en el **Cuadro 22**. Destacamos que conforme al párrafo 101, las empresas pueden optar por presentar bien el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (**Cuadro 22**), lo que implicaría revelar en las notas el resto de cambios en los fondos propios en el período, o el Estado de Cambios en Neto (**Cuadro 23**), en el que quedarían explicados todos los cambios en los fondos propios.

Cuadro 20
Estado de Resultados
Income Statement
NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB
-Clasificación de los gastos por su naturaleza-

	200N+1	200N
Ingresos.....	X	X
Otros ingresos.....	X	X
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.....	(X)	X
Trabajos realizados por la empresa capitalizados.....	X	X
Materias primas y otros consumos.....	(X)	(X)
Gastos de personal.....	(X)	(X)
Gastos de amortización y de depreciación.....	(X)	(X)
Pérdidas en el valor del inmovilizado material *.....	(X)	(X)
Otros gastos.....	(X)	(X)
Gastos financieros.....	(X)	(X)
Participación en el beneficio de las asociadas.....	X	X
Beneficio antes de impuestos.....	X	X
Impuesto sobre beneficios.....	(X)	(X)
Beneficio del período.....	**X**	**X**
Atribuible a:		
Titulares de los fondos propios de la matriz.....	X	X
Intereses minoritarios.....	X	X
	X	X

* En una cuenta de resultados en la que se clasifiquen los gastos por naturaleza, un deterioro en el valor del inmovilizado material ha de mostrarse en una agrupación independiente. Sin embargo, si los gastos se clasifican funcionalmente, este deterioro ha de ser incluido en la función o funciones con las cuales esté relacionado.

Fuente: adaptado de la Guía para la Implementación de la NIC 1, modelo ilustrativo, p. 69.

Cuadro 21
Estado de Resultados
Income Statement
NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB
-Clasificación de los gastos por funciones-

	200N+1	200N
Ingresos.....	X	X
Coste de ventas.....	(X)	(X)
Margen bruto.....	X	X
Otros ingresos de explotación.....	X	X
Gastos de distribución.....	(X)	(X)
Gastos de administración.....	(X)	(X)
Otros gatos.....	(X)	(X)
Gastos financieros.....	(X)	(X)
Participación en beneficios de asociadas *.....	X	X
Beneficio antes de impuestos.....	X	X
Impuestos sobre beneficios.....	(X)	(X)
Beneficio del período.....	**X**	**X**
Atribuible a:		
Titulares de los fondos propios de la matriz.....	X	X
Intereses minoritarios.....	X	X
	X	X

***** Representa la participación de las asociadas en el beneficio atribuible a los titulares de los fondos propios de las mismas. Por ejemplo, se determina después de impuestos e intereses minoritarios en las asociadas.

Fuente: adaptado de la Guía para la Implementación de la NIC 1, modelo ilustrativo, p. 68.

Cuadro 22
Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos
Statement of Recognised Income and Expense
(Estado de Resultados Globales)
NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB

	200N+1	200N
- Beneficio/pérdida en la revaluación de inmovilizado	(X)	X
- Inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments)*-:		
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidas en neto	(X)	(X)
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta	X	(X)
- Instrumentos de cobertura de flujos de caja (*cash flow hedges*)*:*		
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto	X	X
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período	(X)	X
Traspasos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos	X	(X)
- Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras	(X)	(X)
- Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos	X	(X)
BENEFICIO NETO RECONOCIDO DIRECTAMENTE EN LOS FONDOS PROPIOS	**(X)**	**X**
BENEFICIO DEL PERÍODO (Cuadros 20 o 21)	**X**	**X**
INGRESOS Y GASTOS TOTALES RECONOCIDOS DEL PERÍODO *-TOTAL RECOGNISED INCOME AND EXPENSE FOR THE PERIOD-*	**X**	**X**
Atribuible a:		
Titulares de los fondos propios de las sociedad matriz	X	X
Intereses minoritarios	X	X
	X	X
Efectos de los cambios en las políticas contables:		
Titulares de los fondos propios de la sociedad matriz		(X)
Intereses minoritarios		(X)
		(X)

Fuente: adaptado de la Guía para la Implementación de la NIC 1, modelo ilustrativo, p. 72.

Cuadro 23
Estado de Cambios en Neto (Comprensivo del resultado global)
Statement of Changes in Equity
NIC 1 Presentación de Estados Financieros, del IASB

	ATRIBUIBLE A LOS TITULARES DE FONDOS PROPIOS DE LA SOCIEDAD MATRIZ					INTERESES MINORITARIOS	TOTAL FONDOS PROPIOS
	CAPITAL SOCIAL	OTRAS RESERVAS *	RESERVA REVALORIZACIÓN	BENEFICIOS RETENIDOS	TOTAL		
Balance (saldos) a 31 de diciembre de 200N-1	**X**	**X**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**
Cambios en las políticas contables				(X)	(X)	(X)	(X)
Balance (saldos) ajustado	X	X	(X)	X	X	X	X
Cambios en los fondos propios en el ejercicio 200N:							
Beneficio en la revalorización de inmovilizado		X			X	X	X
Inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments*)							
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidos en neto		(X)			(X)		(X)
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta		(X)			(X)		(X)
Instrumentos de cobertura de tesorería *(cash flow hedges)*:							
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto		X			X	X	X
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período		X			X	X	X
Traspasos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos		(X)			(X)		(X)
Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras			(X)		(X)	(X)	(X)
Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos		(X)	X		(X)	(X)	(X)
Beneficio neto reconocido directamente en los fondos propios		X	(X)		X	X	X
Beneficio del período				X	X	X	X
Ingresos y gastos totales reconocidos del período. (***Total Recognised Income and Expense for the Period***)		**X**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**
Dividendos				(X)	(X)	(X)	(X)
Emisión de acciones	X				X		X
Emisión de opciones sobre acciones		X			X		X
Balance (saldos) a 31 de diciembre de 200N (Suma y sigue)	**X**	**X**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**

Fuente: adaptado de la Guía para la Implementación de la NIC 1, modelo ilustrativo, p. 70.

Cuadro 23 …/…

…/… Cuadro 23

	ATRIBUIBLE A LOS TITULARES DE FONDOS PROPIOS DE LA SOCIEDAD MATRIZ					INTERESES MINORITARIOS	TOTAL FONDOS PROPIOS
	CAPITAL SOCIAL	OTRAS RESERVAS *	RESERVA REVALORIZACIÓN	BENEFICIOS RETENIDOS	TOTAL		
Balance (saldos) a 31 de diciembre de 200N Suma a nterior).	**X**	**X**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**
Cambios en los fondos propios en el ejercicio 200N+1:							
Pérdida en la revalorización de inmovilizado		(X)			(X)	(X)	(X)
Inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments*)							
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidos en neto		(X)			(X)		(X)
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta		X			X		X
Instrumentos de cobertura de tesorería *(cash flow hedges)*:							
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto		X			X	X	X
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período		(X)			(X)	(X)	(X)
Traspasos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos		(X)			(X)		(X)
Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras			(X)		(X)		(X)
Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos		X	X		X	X	X
Beneficio neto reconocido directamente en los fondos propios		(X)	(X)		(X)	(X)	(X)
Beneficio del período				X	X	X	X
Ingresos y gastos totales reconocidos del período (***Total Recognised Income and Expense for the Period***)		**(X)**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**
Dividendos				(X)	(X)	(X)	(X)
Emisión de acciones	X				X		X
Balance (saldos) a 31 de diciembre de 200N+1	**X**	**X**	**(X)**	**X**	**X**	**X**	**X**

* En caso de que exista materialidad, la partida "Otras reservas" ha de ser desglosada explicando sus elementos integrantes.

Fuente: adaptado de la Guía para la Implementación de la NIC 1, modelo ilustrativo, p. 71.

7.2 Enfoque *clean surplus* en las NIIF

Del anterior análisis del modelo de cálculo y presentación del resultado contable en la NIC 1 del **IASB**, hemos podido verificar cómo conforme a su Marco Conceptual, han de incluirse en resultados del ejercicio todos los elementos que cumplen con las definiciones de ingresos y gastos, estén realizados o no, (tratamiento *clean surplus*), mientras que para determinados elementos, aún cumpliendo con dichas definiciones, se opta por reconocerlos en neto (tratamiento *dirty surplus*) para después ser recuperadas en resultados, con lo que al final estamos ante un enfoque *clean surplus* que hemos querido denominar rectificado o matizado.

Las siguientes líneas las dedicamos a revisar las NIIF para concretar ambos planteamientos con respecto a las partidas de ingresos y gastos a reconocer en el estado de resultados o dentro del neto para después ser recuperadas en resultados, y de esta forma revelar los elementos específicos susceptibles de uno u otro enfoque, así como las correspondientes transferencias entre cuentas de neto y cuentas de resultados.

Dadas las particularidades que presenta el cuerpo normativo del **IASB**, para estructurar nuestra revisión, y facilitar también una mejor comprensión de los distintos tratamientos contables, hemos querido trabajar con la siguiente taxonomía:

- Tratamiento *clean surplus* puro. Estamos ante el traslado a resultados del ejercicio, concretamente al Estado de Resultados (**Cuadro 20** o **Cuadro 21**), de las revaluaciones que procedan en los activos y pasivos de que se trate, que naturalmente formarán parte después, junto con el resto de partidas, del resultado global del período, que en las NIIF como vimos adopta la peculiar denominación ingresos y gastos totales reconocidos del período.

- Tratamiento *clean surplus* matizado. Nos encontramos ante el reconocimiento directamente en neto y no en el Estado de Resultados (**Cuadro 20** o **Cuadro 21)** de las revaluaciones que procedan en los activos y pasivos correspondientes, con lo que en un primer momento estamos ante un tratamiento *dirty* surplus, pero a la hora de formular los estados contables, se recuperan las mismas en el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, el equivalente al Estado de Resultados Globales (**Cuadro 22**), o alternativamente en el Estado de Cambios de Neto (**Cuadro 23**), para de este modo informar ya definitivamente del resultado global del período, con lo que en última instancia estamos ante un tratamiento *clean surplus*.

Partidas con tratamiento clean surplus puro -excedente limpio puro- en las NIIF

- Se reconocerá una pérdida por deterioro del valor debida a las reducciones iniciales o posteriores del valor de un activo (o grupo enajenable de activos) no corriente y disponible para la venta, hasta el valor razonable menos los costes de venta, siempre que no se haya reconocido según el párrafo 19 (NIIF 5, párr. 20). [99]

- Ha de registrarse una ganancia por cualquier incremento posterior derivado de la valoración del valor razonable menos los costes de venta de un activo no corriente disponible para la venta, aunque teniendo como límite la pérdida acumulada por deterioro del valor que hubiera sido reconocida, ya sea de acuerdo con esta NIIF 5 o previamente, de acuerdo con la NIC 36 Deterioro del valor de los activos (NIIF 5, párr. 21).

- Se contabilizará una ganancia por cualquier incremento posterior en el valor razonable menos los costes de venta de un grupo enajenable de elementos clasificados como disponibles para la venta, en la medida que no haya sido reconocido de acuerdo con el párrafo 19, pero también teniendo como límite la pérdida por deterioro del valor acumulada que hubiera sido reconocida, ya sea de acuerdo con la NIIF 5 o previamente, de acuerdo con la NIC 36 (NIIF 5, párr. 22).

- El incremento del valor en libros de un activo fijo material, derivado de una revaluación, ha de ser reconocido en pérdidas y ganancias, siempre que el mismo se corresponda con una reversión de una pérdida reconocida previamente en la cuenta de pérdidas y ganancias para el activo en cuestión (NIC 16, párr. 39).

- La reducción del valor en libros de un activo fijo material, derivado de una revaluación ha de ser reconocida en pérdidas y ganancias (NIC 16, p. 40).

- En relación con los planes de prestaciones post-empleo, en su variante planes de prestaciones definidas, la empresa deberá reconocer en la cuenta de resultados como ingreso o como gasto una parte de sus ganancias y pérdidas actuariales,[100] siempre que

[99] Queremos indicar que conforme a la NIIF 5 (párr. 6) las empresas clasificarán un activo no corriente (o un grupo enajenable de elementos) como mantenido para la venta, si su importe en libros se recuperará fundamentalmente a través de una transacción de venta, en lugar de por su uso continuado.

Asimismo, las empresas valorarán estos activos al menor valor entre su importe en libros y su valor razonable menos los costes de venta (NIIF 5, párr. 15)

[100] Las pérdidas y ganancias actuariales pueden producirse por incrementos o disminuciones en el valor actual de las obligaciones por prestaciones definidas, o bien por variaciones en el valor razonable de los activos afectos al plan (NIC 19, párr. 94).

el importe neto no reconocido de éstas, al final del ejercicio inmediatamente anterior, exceda a la mayor de las siguientes cantidades: (a) el diez por ciento del valor actual de las obligaciones por prestaciones definidas en esa fecha (antes de deducir los activos afectos al plan); y (b) el diez por ciento del valor razonable de los activos afectos al plan en esa fecha (NIC 19, párr. 92). La parte de las pérdidas y ganancias actuariales que ha de ser reconocida para cada uno de los planes de prestaciones definidas es el importe en exceso determinado según el criterio anterior, dividido entre el número de años de trabajo activo que de promedio resten a los empleados partícipes en tal plan (NIC 19, párr. 93).[101]

- No obstante lo anterior, la empresa puede adoptar cualquier método, de carácter sistemático, que permita un reconocimiento más rápido de las citadas pérdidas y ganancias actuariales, siempre que se apliquen las mismas bases de reconocimiento para las pérdidas y para las ganancias, y que la aplicación del método sea hecha de forma sistemática en los diferentes ejercicios (NIC 19, párr. 93). Entre estos métodos permitidos se encuentra, por ejemplo, el reconocimiento inmediato de todas las pérdidas y ganancias actuariales, ya estén dentro o fuera de la anterior banda de fluctuación (NIC 19, párrs. 93 y 95).

- Para "otras prestaciones a largo plazo a los empleados", tales como permisos remunerados a largo plazo por vacaciones especiales o años sabáticos, premios por antigüedad o prestaciones por invalidez permanente, la empresa deberá reconocer el importe neto total como ingreso o gasto, entre otros, de los siguientes elementos: el rendimiento esperado de cualquier activo afecto al plan y las pérdidas y ganancias actuariales, que deben ser reconocidas total e inmediatamente (NIC 19, párr. 129).

- Las diferencias de cambio que se ponen de manifiesto al liquidar partidas monetarias o por la conversión de partidas monetarias a un tipo de cambio distinto al existente en el momento de su reconocimiento inicial en el ejercicio actual o en los anteriores, han de ser reveladas en la cuenta de pérdidas y ganancias del período en el que surjan (NIC 21, párr. 28).

[101] La parte de las pérdidas y ganancias actuariales no reconocidas a través de este procedimiento han de quedar integradas, entre otras partidas, dentro del valor del pasivo por prestaciones definidas a los empleados. Con ello, estamos ante una incidencia de la variación en la riqueza neta de la empresa (pérdidas y ganancias actuariales no reconocidas en resultados) en un elemento de pasivo, sin contemplar su reflejo en cuentas de neto, por lo que su encuadre no encaja dentro de ninguna de las categorías que estamos contemplando, aunque podría quedar más próxima al tratamiento *dirty surplus.*

- Cuando un beneficio o pérdida en una partida no monetaria se reconoce en pérdidas y ganancias, cualquier diferencia de cambio asociada ha de ser reconocida igualmente en pérdidas y ganancias (NIC 21, párr. 30).

- Las diferencias de cambio correspondientes a una partida monetaria que forme parte de una inversión neta en una "operación extranjera", [102] deberán ser reconocidas en la cuenta de pérdidas y ganancias en los estados financieros individuales de la entidad informante (la que realizó la inversión) o en los estados financieros individuales de la entidad extranjera, según corresponda (NIC 21, párr. 32). [103]

- En la información financiera en economías hiperinflacionarias, las pérdidas o ganancias derivadas de la posición monetaria neta, deben incluirse en el resultado neto del ejercicio, revelando esta información en una partida separada (NIC 29, párr. 9).

- El incremento de valor en libros de un activo inmaterial, como consecuencia de una revalorización, ha de ser reconocido como ingreso del ejercicio en la medida en que exprese la reversión de un decremento de valor del mismo activo que fue reconocido previamente como una pérdida (NIC 38, párr. 85).

- La reducción del valor en libros de un activo inmaterial, como consecuencia de una revalorización, ha de ser reconocida directamente como una pérdida del ejercicio (NIC 38, párr. 86).

- Los beneficios y pérdidas derivados de los cambios en el valor razonable de un activo financiero o de un pasivo financiero, que no forme parte de una relación de cobertura *-hedging relationship-*, clasificado como "valor razonable a través de la cuenta de pérdidas y ganancias" *-fair value through profit or loss-*,[104] deben ser reconocidos,

---

[102] Conforme con el párr. 8 de la NIC 21, se entiende por "operación extranjera" *-foreign operation-* una entidad que es una filial, asociada, empresa conjunta *-joint venture-* o una rama de la entidad informante (tenedora de la inversión), cuyas actividades se basan o están dirigidas en un país o moneda distintos de los de la entidad informante.

[103] Véase más adelante el tratamiento *dirty surplus* cuando estemos ante la integración de los estados financieros de la operación extranjera *-foreign operation-* con los de la entidad informante (tenedora).

[104] Se propone la siguiente clasificación de los instrumentos financieros, que habrá que aplicarla en cada caso dependiendo en buena parte del propósito por el cual la empresa decide mantener los mismos:

- Activo financiero o pasivo financiero para negociar *-fair value through profit or loss-*, incluyendo los derivados siempre que no formen parte de operaciones de cobertura.
- Inversiones mantenidas hasta el vencimiento *-held-to-maturity investments-*, que representan activos financieros no derivados, de renta fija, y vencimiento fijo, que la entidad tiene la intención de mantenerlos hasta su vencimiento.
- Préstamos y cuentas a cobrar *-loans and receivables-*, que son activos financieros no derivados con un pago fijo o determinable, y que no cotizan en un mercado activo.

evidentemente dada esta denominación, en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que tienen lugar (NIC 39, párr. 55.a).

- Cuando una disminución en el valor razonable en un activo financiero clasificado para la venta *-avalaible-for-sale financial asset-* haya sido reconocida directamente en neto y estemos ante una evidencia objetiva de un deterioro en el valor del activo,[105] la pérdida acumulada que haya sido reconocida directamente en neto deberá ser traspasada a pérdidas y ganancias aunque el activo siga estando reconocido en el patrimonio (NIC 39, párr. 67) .

- Cuando estemos ante una cobertura de valor razonable *-fair value hedge-*, que satisfaga en el período los requisitos del párr. 88 de la NIC 39, el beneficio o la pérdida de una revalorización al valor razonable del instrumento de cobertura (para un instrumento de cobertura derivado) o para el valor reconocido de un elemento expresado en moneda extranjera de conformidad con la NIC 21 (para un instrumento de cobertura no derivado), deberán ser reconocidos en pérdidas y ganancias (NIC 39, párr. 89.a). [106]

- Activos financieros disponibles para la venta *-available-for-sale financial assets-*, que representan una categoría residual, dado que recoge los activos financieros no contemplados dentro de los anteriores.

A propósito de la clasificación de los activos financieros en esta NIC, **Gonzalo (2003, p. 9)** nos indica que resulta fácil entender los procedimientos de control que la misma lleva aparejados, dado que la dirección de la empresa ha de decidir desde el inicio de una determinada inversión, cuál es el destino que se le va a dar, de lo que se derivará su tratamiento contable posterior. Así, si se va a mantener hasta su vencimiento, al usuario no le sirve de nada conocer su valor razonable, sino su interés acumulado en el período, mientras que si por el contrario estamos ante una inversión con el propósito de negociar con ella, le resultará provechoso conocer tanto las rentas periódicas que genera como los cambios en el valor razonable que se registren en el ejercicio. Asimismo, el autor nos confirma que "el control implica la coherencia en la clasificación y su tratamiento en el tiempo, de forma que no existe la posibilidad de 'arbitraje contable' aprovechando las diferentes formas de valoración de las carteras. Las NIIF obligan a justificar los cambios entre las diferentes categorías y a que el cambio no signifique imputar a resultados ninguna diferencia acumulada, con lo que la posibilidad de manipulación por esta vía se reduce. ..."

[105] En el párrafo 59 de esta NIC se contempla que un activo financiero o grupo de activos financieros sufre deterioro únicamente si hay evidencia objetiva del mismo como resultado de uno o más sucesos que tienen lugar después de su reconocimiento inicial, con efecto en los flujos estimados de caja siempre que éstos puedan ser estimados con fiabilidad. Entre otros, destacamos como sucesos que podrían provocar deterioro en los activos financieros, una significativa dificultad financiera del emisor, la probabilidad de quiebra del prestatario, o la desaparición de un mercado activo.

[106] A través de la contabilidad de coberturas se reconocen efectos compensadores en la cuenta de pérdidas y ganancias de los cambios en el valor razonable entre el instrumento de cobertura y del cubierto (NIC 39, párr. 85).

En el complejo contexto de la contabilización de las operaciones de cobertura, puede resultar de interés la incorporación de estas definiciones recogidas en el párrafo 9 de la NIC 39:

- Compromiso de la empresa *-firm commitment-*. Es un acuerdo vinculante para el intercambio de una cantidad específica de recursos a un precio específico a una fecha o fechas futuras.

- Transacción prevista *-forecast transaction-*. Es una transacción futura no comprometida, pero prevista.

- Del mismo modo, el beneficio o la pérdida en el elemento del patrimonio objeto de cobertura que sea atribuible a su riesgo, deberá suponer un ajuste en el importe reconocido en el mismo y su correlativo traslado a pérdidas y ganancias, incluso si la partida cubierta se valora al coste. El reconocimiento de la pérdida o ganancia atribuible al riesgo cubierto en el resultado del ejercicio también se aplicará si la partida cubierta es un activo disponible para la venta (NIC 39, párr. 89.b).

- Cuando un compromiso de la empresa *-firm commitment-* no reconocido, se designe como elemento cubierto, los subsiguientes cambios acumulados en el valor razonable del mismo, atribuibles a su riesgo, se reconocerán como un activo o pasivo junto con el correlativo traslado a pérdidas y ganancias. Los cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura serán asimismo reconocidos en el resultado del ejercicio (NIC 39, párr. 93).

- Si una cobertura de flujos de tesorería *-cash flow hedge-* cumple con los requisitos del párrafo 88 del a NIC 39 durante el período, la parte del beneficio o pérdida en el instrumento de cobertura que sea determinada como cobertura no efectiva o ineficaz, deberá reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias (NIC 39, párr. 95.b).

- Cuando una cobertura sobre una transacción prevista *-forecast transaction-*, resulta posteriormente en el reconocimiento de un activo financiero o de un pasivo financiero,

---

- Instrumento de cobertura *-hedging instrument-*. Es un instrumento designado como derivado (únicamente para la cobertura de los riesgos en el tipo de cambio de la moneda extranjera), o un activo o pasivo financiero designados como no derivados, cuyos valores razonables o flujos de caja se esperan compensen los cambios en el valor razonable o en los flujos de caja del instrumento que se designe como cubierto.

- Instrumento cubierto *-hedged item-*. Es un activo, pasivo, compromiso de la empresa, una transacción prevista altamente probable o una inversión neta en una operación extranjera que (a) expone a la empresa a un riesgo en los cambios en el valor razonable o en los futuros flujos de caja y (b) es designado como elemento cubierto.

- Efectividad en la cobertura *-hedge effectiveness-*. Es el grado en que los cambios en el valor razonable o en los flujos de caja del instrumento cubierto que son atribuibles a su riesgo, se compensan con los cambios en el valor razonable o en los flujos de caja del instrumento de cobertura.

Por otra parte, se contemplan los siguientes tipos de cobertura (NIC 39, párr. 86), en función de los cuales estaremos ante el tratamiento *clean surplus* en unos casos y *dirty surplus* en otros:

- Cobertura del valor razonable *-fair value hedge-*. Estamos ante una cobertura a la exposición de los cambios en el valor razonable de un activo o pasivo reconocidos o un compromiso de la empresa no reconocido, o una porción identificada de tal activo o pasivo o compromiso de la empresa, que es atribuible a un riesgo particular y podría afectar a pérdidas y ganancias.

- Cobertura de los flujos de caja *-cash flow hedge-*. En este caso la cobertura es sobre la exposición a la variabilidad de los flujos de caja que (1) es atribuible a un riesgo particular asociado a un activo o pasivo reconocidos (tales como todos o algunos de los pagos futuros de intereses en un préstamo a tipo variable) o a una altamente probable transacción prevista, y que (2) pueda afectar a pérdidas y ganancias.

- Cobertura sobre una inversión neta en una "operación extranjera", según la NIC 21.

las pérdidas y ganancias asociadas que hubiesen sido directamente reconocidas en neto de acuerdo con el párrafo 95 de la NIC 39, deberán ser reclasificadas en la cuenta de pérdidas y ganancias en el mismo período o períodos en los cuales el activo adquirido o la obligación asumida afecten a pérdidas y ganancias (como puede ser el caso de la imputación al período de los gastos y de los ingresos financieros por intereses). Sin embargo, si una entidad espera que toda o una porción de una pérdida reconocida directamente en neto no pueda recuperarse en uno o más períodos futuros, deberá reclasificarla en pérdidas y ganancias como resultado del ejercicio (NIC 39, párr. 97).

- Si una cobertura sobre una transacción prevista *-forecast transaction-*, resulta posteriormente en el reconocimiento de un activo o de un pasivo no financieros, o una transacción prevista *-forecast transaction-* para un activo o pasivo no financiero, resulta en un compromiso para la empresa *-firm commitment-*, para el cual es de aplicación una cobertura del valor razonable, la entidad deberá optar por una de estas dos alternativas:

  . Reclasificar las ganancias y las pérdidas asociadas que fueron reconocidas directamente en neto de acuerdo con el párrafo 95 de la NIC 39, en pérdidas y ganancias del mismo período o períodos durante los cuales el activo adquirido o la obligación incurrida afectan a pérdidas y ganancias (como es el caso de los gastos en concepto de depreciación o el coste de ventas que se imputan a los períodos). Sin embargo, si la entidad espera que todas o parte de las pérdidas reconocidas directamente en neto no fuesen recuperables en uno o más períodos, deberá trasladarlas a resultados (NIC 39, párr. 98.a).

  . Eliminar las pérdidas y ganancias asociadas que fueron reconocidas en su día en neto de acuerdo con el párrafo 95 de la NIC 39, e incluir las mismas en el coste inicial o en el importe inicial del activo o pasivo (NIC 39, párr. 98.b).

- Para el resto de elementos de cobertura de flujos de tesorería (distintos de los contemplados en los párrafos 97 y 98), los importes que hayan sido reconocidos directamente en neto, deberán ser reconocidos en pérdidas y ganancias en el mismo período o períodos en los cuales la transacción prevista cubierta afecte al resultado del ejercicio, por ejemplo cuando ocurra la venta prevista (NIC 39, párr. 100).

- Si una transacción prevista se espera que no vaya a ocurrir, la empresa debe suspender de modo prospectivo su cobertura, para lo cual, cualquier beneficio o pérdida asociados al instrumento de cobertura de flujos de caja que permanezca reconocida

directamente en neto desde el período en que la cobertura fue efectiva, deberá reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias (NIC 39, párr. 101.c). Si un instrumento de cobertura de flujos de caja vence o se enajena, llega a su término o es ejercido (NIC 39, párr. 101.a), no cumple con los requisitos del párrafo 88 de la NIC 39 (NIC 39, párr. 101.b), o la entidad revoca su designación como tal (NIC 39, párr. 101.d), la empresa deberá suspenderlo de modo prospectivo, para lo cual, el beneficio o la pérdida acumulados en el instrumento de cobertura que permanezca reconocido directamente en neto desde el período en que la cobertura fue efectiva, deberá permanecer reconocido en neto de forma separada hasta que la transacción prevista ocurra, pero en el momento en que la misma tenga lugar, serán de aplicación los párrafos 97, 98 o 100 de la NIC 39, que tal como hemos hecho referencia previamente, con carácter general, suponen el traslado de dichas pérdidas y ganancias acumuladas en neto a la cuenta de pérdidas y ganancias.

- La parte de los ingresos y gastos de un instrumento de cobertura, que no representen una cobertura eficaz en una inversión neta en una "operación extranjera", incluyendo la cobertura de una partida monetaria que se contabilice como parte de esta inversión neta (NIC 21), deberán reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias (NIC 39, párr. 102.b). La pérdida o la ganancia en este tipo de instrumento de cobertura que represente una cobertura efectiva que habrá sido reconocida directamente en neto, deberá ser trasladada a pérdidas y ganancias en el momento de la enajenación de la "operación extranjera" (NIC 39, párr 102).

- El beneficio o pérdida derivado de los cambios en el valor razonable de una propiedad de inversión deberá ser reconocido en la cuenta de resultados del ejercicio en que tiene lugar (NIC 40, párr. 35).

- El beneficio o pérdida de los activos biológicos (ovejas, cerdos, árboles frutales, arbustos, etc.) derivados de cambios sucesivos en el valor razonable, menos los costes estimados en el punto de venta, deben incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que aparezcan (NIC 41, párr. 26).

- El beneficio o pérdida de los productos agrícolas (lana, troncos cortados, leche, hojas, uvas, etc.) derivados de cambios en el valor razonable, menos los costes estimados en el punto de venta, deben incluirse en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que surjan (NIC 41, párr. 28).

Partidas con tratamiento clean surplus matizado -excedente limpio matizado- en las NIIF

- El ajuste correspondiente en el pasivo derivado de contratos de seguros (o en los costes de adquisición diferidos o en los activos intangibles) se reconocerá en el patrimonio neto si, y solo si, las pérdidas y ganancias no realizadas se reconocen directamente en el patrimonio neto (NIIF 4, párr. 30).

- El incremento del valor en libros de un activo fijo material, como resultado de una revalorización, ha de ser abonado directamente en neto bajo la rúbrica de una reserva de revalorización (NIC 16, párr. 39).

- La reducción del valor en el valor en libros de un activo fijo material, como consecuencia de una revalorización, ha de ser cargada directamente en neto bajo la rúbrica de una reserva de revalorización, siempre que estemos ante abonos a una reserva de revalorización previamente dotada para el activo en cuestión (NIC 16, párr. 40).

- Cuando un beneficio o pérdida en una partida no monetaria se reconoce directamente en neto, cualquier diferencia de cambio asociada a la misma ha de ser reconocida también directamente en neto (NIC 21, párr. 30).

- Las diferencias de cambio correspondientes a una partida monetaria que forme parte de una inversión neta en una "operación extranjera", deberán ser reconocidas inicialmente en una agrupación específica en el neto de los estados financieros que integren los de la operación extranjera y los de la entidad informante (por ejemplo, los estados financieros consolidados cuando la operación extranjera es una filial), y serán traspasados a la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se realicen dichas diferencias de cambio en el momento de enajenación de la inversión (NIC 21, párr. 32).

- Todas las diferencias de cambio derivadas de la conversión en una moneda extranjera *-foreign currency-*[107] de los estados financieros cuya moneda funcional *-functional*

[107] Moneda extranjera *-foreign currency-* es una moneda distinta de la moneda funcional *-functional currency-* en la que opera la entidad (NIC 21, párr. 8).

currency- [108] no sea la de una economía hiperinflacionaria, deberán ser reconocidas como un componente separado del neto (NIC 21, párr. 39).[109]

- El incremento del valor en libros de un activo inmaterial, como consecuencia de una revaluación, ha de ser abonado directamente en neto bajo la rúbrica de reservas de revalorización. (NIC 38, párr. 85).

- La reducción del valor en libros de un activo inmaterial, como consecuencia de una revaluación, ha de ser cargado directamente en neto siempre que exista una reserva de revalorización previamente creada para el mismo activo, sin exceder en ningún caso tal decremento del saldo de la citada reserva (NIC 38, párr. 86).

- Los beneficios y pérdidas derivados de los cambios en el valor razonable de un activo financiero o de un pasivo financiero, que no forme parte de una relación de cobertura *-hedging relationship-*, clasificado como disponible para la venta *-avalaible-for-sale-*, con carácter general, han de ser reconocidos directamente en neto a través del Estado de Cambios en Neto contemplado en la NIC 1 (NIC 39, párr. 55.b).

- Si una cobertura de flujos de tesorería *-cash flow hedge-* cumple con los requisitos del párrafo 88 de la NIC 39 durante el período, la parte del beneficio o pérdida en el instrumento de cobertura que sea determinada como cobertura eficaz deberá reconocerse directamente en neto a través del Estado de Cambios en Neto de la NIC 1 (NIC 39, párr. 95.a).

- Si un instrumento de cobertura de flujos de caja vence o se enajena, llega a su término o es ejercido (NIC 39, párr. 101.a), no cumple con los requisitos del párrafo 88 de la NIC 39 (NIC 39, párr. 101.b), o la entidad revoca su designación como tal (NIC 39, párr. 101.d), la empresa deberá suspenderlo de modo prospectivo, para lo cual, el beneficio o la pérdida acumulados en el instrumento de cobertura que permanezca reconocido directamente en neto desde el período en que la cobertura fue efectiva, deberá permanecer reconocido en neto de forma separada hasta que la transacción prevista ocurra.

[108] Moneda funcional *-functional currency-* es la moneda del entorno económico principal en el cual opera la entidad (NIC 21, párr. 8).

[109] En el párr. 41 de esta NIC se justifica que este tipo de diferencias de cambio no se llevan a pérdidas y ganancias porque tienen efectos no directos o reducidos en los *cash flows* presentes o futuros de las operaciones.

- La parte de los beneficios y pérdidas de un instrumento de cobertura que representen una cobertura eficaz en una inversión neta en una "operación extranjera", incluyendo la cobertura de una partida monetaria que se contabilice como parte de esta inversión neta (NIC 21), deberán reconocerse directamente en neto a través del Estado de Cambios en Neto contemplado en la NIC 1 (NIC 39, párr. 102.a).

No obstante lo anterior, tal como vimos en el **Capítulo I**, del actual cuerpo normativo del **IASB** se puede derivar en determinadas circunstancias la existencia de reservas tácitas, en concreto en aquellos casos en los que la empresa pueda optar por aplicar el valor razonable o el coste histórico, lo que puede conducir no a un tratamiento *dirty surplus* para algunas partidas, sino a lo posibilidad de no reconocer ni en resultados ni en neto los cambios en el valor de terminados elementos, que como mucho quedarían relegados a la memoria.

Por tanto, en el fondo estaríamos ante un tratamiento que va más allá del *dirty surplus*, en el sentido de que no serían revelados ni en el cuerpo principal del Balance, del Estado de Resultados y del Estado de Cambios en Neto, los cambios en el valor de aquellos elementos que pudiendo ser valorados al valor razonable por ser este fiable, la empresa opte por valorarlos conforme al coste histórico, cuando la correspondiente NIC así se lo permita.

Las políticas contables, los cambios en las estimaciones y los errores en las NIIF

Después de hecha esta revisión sobre los tratamientos contables de las revaluaciones de los activos y pasivos en las NIIF, parece adecuado también dedicar este apartado a poner de relieve qué regulación se establece para las políticas contables, los cambios en las estimaciones y los errores, para con ello tratar de adscribirlo a la taxonomía que hemos propuesto con anterioridad.

- Cuando hayan de aplicarse cambios en las políticas contables de modo retrospectivo, la entidad ajustará los saldos iniciales del balance para cada componente afectado de los fondos propios correspondiente al período precedente y para otros importes comparativos de períodos previos, esto es, como si la nueva política contable hubiese sido aplicada siempre (NIC 8, párr. 22).

- Los efectos de los cambios en las estimaciones contables deberán reconocerse de modo prospectivo, para lo que se incluirán éstos en la cuenta de pérdidas y ganancias del

ejercicio en que se registren, o en la cuenta de pérdidas en la que tienen lugar dichos cambios o en las de años sucesivos (NIC 8, párr. 36).

- Los errores materiales de ejercicios anteriores han de ser corregidos de forma retrospectiva en los primeros estados financieros formulados después de haberlos descubierto. Para ello se reexpresará la información comparativa para el ejercicio o ejercicios anteriores en los que se originó el error. Pero si el error ocurrió antes del período más antiguo para el que se presenta información, han de reexpresarse los saldos iniciales de activos, pasivos y patrimonio neto para dicho ejercicio (NIC 8, párr. 42. La corrección de errores de períodos anteriores ha de ser excluida de la cuenta de pérdidas y ganancias del período en el cual se detecten los mismos (NIC 8, párr. 46).

Con todo ello, estamos ante un enfoque *dirty surplus* para los cambios en las políticas contables y la corrección de errores, mientras que para los cambios en las estimaciones contables el enfoque adoptado es el *clean surplus*. Ahora bien, tal como hemos visto en el **Cuadro 22**, los efectos de los cambios en las políticas contables han de revelarse también, a modo de apéndice, dentro del Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos (Estado de Resultados Globales), pero sin formar parte del resultado total del ejercicio.

8. LA NIC 1 ADOPTADA POR LA UNIÓN EUROPEA

Como vimos en la presentación, en el Consejo Europeo de Lisboa (2000) se acordó que para impulsar la realización de un mercado único de valores se requiere una urgente actuación en el ámbito de la información financiera para que los estados financieros sean comparables, de cara a beneficiar tanto a las propias entidades económicas como a los inversores.

Para conseguir ese objetivo, los planteamientos de la Comisión se basan fundamentalmente en la elaboración de una información pertinente, oportuna, fiable y comparable sobre los resultados y la posición financiera, con la finalidad de proteger los intereses, no solo de los inversores, sino también de los acreedores y otros usuarios con la finalidad de garantizar la igualdad de condiciones entre los competidores, para lo que se requieren unas normas comunes de información financiera en toda la **Unión Europea**, que sean transparentes, perfectamente comprendidas, correctamente auditadas y de efectivo cumplimiento.

Ya en la estrategia contable de la **Unión Europea** iniciada en 1995 con la creación del Comité de Contacto sobre Directivas de Cuentas, la Comisión expresó su preferencia por

las NIC del **IASB** como cuerpo normativo a adoptar por las sociedades de la **Unión Europea** que deseen captar capital sobre una base internacional, que posteriormente dieron lugar a la publicación de los estudios de conformidad de las NIC con las Directivas contables, así como la aprobación de la modificación de las mismas para la introducción del valor razonable y la incorporación al derecho contable europeo del cuerpo normativo del **IASB** por vía reglamentaria.

8.1 El examen de conformidad entre la NIC 1 y las Directivas Europeas de Contabilidad

Por lo que respecta a nuestro trabajo, destacamos que en el año 1998 se publica el examen de conformidad entre la NIC 1 (revisada en 1997) y las Directivas Europeas de Contabilidad. En ese documento, en el apartado 2.6, se establece que "de conformidad con las Directivas sobre contabilidad, los estados financieros se componen de la cuenta de pérdidas y ganancias, el balance y la memoria y no se menciona explícitamente el estado de cambios en el neto patrimonial. No obstante, el Comité de Contacto considera que los estados de cambios en el neto patrimonial (*en el que se incluye el resultado global*) contribuyen a una mejor información financiera y que las Directivas no excluyen su elaboración".

Asimismo, se señala que el apartado 6 del artículo 2 de la Cuarta Directiva dispone que "los Estados miembros podrán autorizar o exigir la divulgación en las cuentas anuales de otras informaciones, aparte de aquéllas cuya divulgación es exigida por la presente Directiva".

Tal como hemos revelado con anterioridad, tanto la NIC 1 (revisada en 1997), como la NIC 1 (revisada en 2003), contemplan dos alternativas para la presentación del excedente económico global de la empresa: una conciliación tradicional en el estado de variaciones de neto en forma de columna, o bien un estado de resultados propiamente dicho.

En ese sentido, también en el citado apartado, "el Comité de Contacto observa que cuando se aplican los requisitos de las NIC para lograr la compatibilidad con las Directivas sobre contabilidad, se producirán movimientos, recogidos normalmente en la cuenta de pérdidas y ganancias o en el balance. Consecuentemente, el estado de cambios en el neto patrimonial normalmente adoptará la forma de una conciliación 'tradicional', sin dar lugar a un estado de resultados propiamente dicho. No obstante, el Comité de Contacto considera que podría aceptarse cualquier estado de cambios del neto patrimonial que no resultara en una conciliación sino que diera lugar a un estado de resultados

propiamente dicho, en la medida en que no entrara en conflicto con la aplicación del esquema prescrito en la Cuarta Directiva".

Dado que el resultado global integra tanto beneficios realizados como en potencia, merece especial atención los planteamientos de este Comité de Contacto con respecto a la prudencia. De este modo, en el apartado 2.3 se considera que "la aplicación del principio de prudencia sigue siendo uno de los aspectos más importantes para garantizar la presentación fiel exigida en las Directivas". Pero se hace necesario destacar la alusión directa de este Comité a la consideración de la prudencia como una característica cualitativa en el Marco Conceptual del **IASB (1989, párr. 37)**, según la cual, como ya hemos contemplado en el **Capítulo I**, ha de entenderse que cuando se precisen realizar estimaciones en condiciones de incertidumbre, se adopte un grado de cautela que no permita la minusvaloración deliberada de activos e ingresos y la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos.

En consecuencia, tal como se recoge en este documento, siempre que no se contravengan los requisitos exigidos en la IV Directiva, el resultado global, bien revelado a través de una conciliación tradicional de neto o en un estado contable separado, tal como se contempla en la NIC 1 (revisada en 1997), es conforme con la normativa contable de la **Unión Europea**; conformidad que podemos hacer extensiva también a la NIC 1 (revisada en 2003) al ser prácticamente coincidente en todos estos extremos con la misma norma revisada a finales de la década de los noventa.

8.2 La reforma de las Directivas Europeas de Contabilidad y la plataforma de NIIF homologadas por la Unión Europea

La nueva estrategia contable de la **Unión Europea**, que como vimos se remonta a mediados de la década de los noventa del siglo XX, ya ha sido concretada a los inicios del siglo XXI con la reforma de las Directivas Europeas de Contabilidad para la incorporación del valor razonable, así como con la aplicación y adopción de las NIIF por vía reglamentaria.

La Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican las Directivas Europeas de Contabilidad y sus repercusiones en el resultado global

Dado que el estado de resultados globales integra las variaciones en el valor razonable de activos y pasivos, se hace necesario que tengamos en cuenta que en septiembre de 2001 se publicó la Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican las Directivas de Contabilidad 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE, en

lo que se refiere a las normas de valoración aplicables a las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras.

Concretamente, con la aprobación de esa norma se incorpora el valor razonable a las Directivas Europeas de Contabilidad, que afecta a la valoración de determinados instrumentos financieros, incluidos los derivados. Esta modificación resulta obligada dentro de la nueva estrategia de la **Unión Europea** para ser acorde con la NIC 32 "*Financial Instruments: Disclosure and Presentation"* y la NIC 39 "*Financial Instruments*: *Recognition and Measurement*", que como ya hemos tratado, propugna como único criterio valorativo el valor razonable para ciertos instrumentos financieros y sus derivados.

Entrando ya en el reflejo de las reformas concretas, en el artc. 42 ter de la citada Directiva se establece que "el valor razonable contemplado en el artículo 42 bis se determinará con referencia a:

- un valor de mercado, en el caso de aquellos instrumentos financieros para los que puede delimitarse fácilmente un mercado fiable. Cuando no pueda determinarse con facilidad un valor de mercado para un instrumento, pero sí para sus componentes o para un instrumento similar, el valor de mercado de dicho instrumento, podrá inferirse del de sus componentes o del instrumento similar; o bien

- un valor obtenido mediante la aplicación de modelos o técnicas de valoración generalmente aceptados, en el caso de aquellos instrumentos para los que no pueda determinarse fácilmente un mercado fiable. Los modelos o técnicas de valoración utilizados deberán proporcionar una aproximación razonable del valor de mercado".

De acuerdo con lo anterior, vemos que el valor razonable para determinados instrumentos financieros y sus derivados, será el valor de mercado cuando estemos ante mercados fiables, esto es, activos y profundos. Ahora bien, en el caso de que no pueda identificarse un mercado para determinados elementos de los estados financieros, el valor de mercado podrá deducirse de sus componentes o bien aplicando técnicas o modelos valorativos reconocidos.

En ese sentido, como ya hemos tratado en el **Capítulo I**, puede ser aplicable el criterio del valor actual neto, contemplado en el Marco Conceptual del **IASB,** en el párr. 100 b, donde se establece que "los activos se llevan contablemente al valor actual descontado de las entradas netas de tesorería que genere la partida en el curso normal de la explotación. Las obligaciones se llevan contablemente por el valor actual descontado de las salidas

netas de tesorería que se espera necesitar para pagar las deudas, en el curso normal de la explotación".

Por otra parte, según hemos indicado también en el **Capítulo I**, el **FASB** emitió en febrero de 2000 el SFAC nº 7 "*Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*", en el que se contempla el valor actual neto en un sentido similar al del **IASB**, incorporándose además en esa nueva norma (párr. 42-61) una variante del valor actual neto, el valor actual neto esperado, en el que se asocia para cada flujo neto de caja distintas probabilidades de ocurrencia. Ese criterio valorativo resulta útil para estimar el *fair value* de aquellos activos o pasivos en un contexto de incertidumbre en el que podemos estar ante distintos valores estimados para un mismo flujo neto de caja en función de su posible ocurrencia (**Martínez** y **Sousa, 2007**).

Destacamos que en el párr. 73 del citado SFAC 7 se señala que "cualquier valoración basada en estimaciones es inherentemente imprecisa... los *cash flows* actuales difieren con frecuencia de los estimados. En el Marco Conceptual se reconocen como características primordiales de la información financiera la relevancia y la fiabilidad. Las dos deben de estar en equilibrio, una frente a la otra, y el peso dado a cada una de ellas variará de una situación a otra. Sin embargo, la simple elección entre el valor actual y otro criterio que no tenga en cuenta el descuento de los flujos netos de caja es un falso dilema. Técnicas como el valor actual esperado pueden extender la aplicación del valor actual a valoraciones que antes no era habitual realizarlas de ese modo. El uso de estos supuestos simplificadores permite a los contables llevar a cabo valoraciones de acuerdo con el criterio del valor actual, que son lo suficientemente fiables, y con toda certeza mucho más relevantes que las realizadas por otros métodos en los que no se tiene en cuenta el descuento de los flujos neto de caja".

Retomando la normativa contable de la **Unión Europea**, reflejamos a continuación cuál es el tratamiento que se da en esta Directiva de reforma a las diferencias en el valor razonable. En la exposición de motivos se señala que "la introducción de la posibilidad o exigencia de adoptar la valoración de determinados activos y pasivos financieros por el valor razonable suscita el interrogante de cómo contabilizar las variaciones de los valores razonables de los elementos".

Así, en el artículo 42 quater se dispone que las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros deberán reconocerse normalmente en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. No obstante, los Estados miembros podrán exigir que las variaciones del valor razonable de los activos o pasivos financieros no mantenidos con

fines de negociación se reconozcan directamente en el neto patrimonial en una reserva por valor razonable, que deberá cargarse cuando se realicen las variaciones en el valor razonable.

Por otra parte, se dispone que las variaciones del valor razonable de los elementos contabilizados como instrumentos de cobertura pueden reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias o incluirse en una reserva por valor razonable, en la que se contabilizan según un sistema de contabilidad de operaciones de cobertura que permita que esas variaciones del valor de los instrumentos de cobertura no figuren en la cuenta de pérdidas y ganancias. Cuando esas ganancias y pérdidas se hayan incluido en una reserva por valor razonable y los importes consignados en la misma dejen de ser necesarios, lo que en general ocurrirá al vencimiento de los instrumentos, o cuando éstos se vendan o desaparezca la relación de cobertura, las ganancias y pérdidas acumuladas reconocidas en el patrimonio neto se retirarán de la reserva por valor razonable.

De acuerdo con todo lo anterior, vemos que normalmente las variaciones en el valor razonable se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias, excepto para determinados casos tales como los activos o pasivos financieros no mantenidos con fines de negociación, para lo que los Estados miembros podrán exigir su inclusión directa en el neto patrimonial. Otra excepción a la inclusión en resultados de esas variaciones la representan los instrumentos de cobertura, cuando el sistema de contabilidad de operaciones de cobertura permite que las variaciones de valor no figuren en la cuenta de resultados. En consecuencia, el planteamiento adoptado, con carácter general, es el *clean surplus*, excepto para estos últimos casos comentados en los que se contempla un enfoque *dirty surplus.*

La plataforma de NIIF homologadas por la Unión Europea

Tal como hemos recogido en la presentación, la **Unión Europea** ha venido homologando el cuerpo normativo del **IASB**, con la emisión de un elevado número de Reglamentos, de conformidad con el Reglamento nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las NIC.

Este conjunto de Reglamentos integran la plataforma de NIIF a aplicar con carácter obligatorio, para la formulación de los estados financieros consolidados de los grupos cotizados de la **Unión Europea** a partir del primero de enero de 2005, pudiendo hacer extensiva esta obligatoriedad por parte de los estados miembros, a los estados consolidados de las no cotizadas y a los individuales.

En consecuencia, todo lo analizado en el apartado anterior respecto al resultado global en las NIIF, y en particular en la NIC 1, hemos de hacerlo extensivo al Derecho Contable de la **Unión Europea**. Ahora bien, queda por ver en qué medida los organismos de normalización contable, tanto públicos como privados, de cada uno de los estados miembros de la Unión, consideran adecuado hacer extensivo el cuerpo normativo del **IASB** a los estados consolidados de las no cotizadas o a los individuales.

En España, conforme con las recomendaciones del Libro Blanco **(ICAC, 2002)** se prefiere un modelo contable único, naturalmente con muchas menos exigencias informativas para las PYMES. De hecho, en el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**) y en el borrador del Plan General de Contabilidad, se pretende conjugar la tradición contable española con la normativa del **IASB**, para insertar el conjunto de nuestra Contabilidad dentro de las últimas corrientes de la información financiera internacional, como ya se ha logrado en parte, con la emisión de la Circular 4/2004 del **Banco de España**, de la que estudiaremos el tratamiento del resultado global en un apartado posterior.

9. EL AC 101 DEL *SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS* (SAICA)

Al igual que hizo la **Unión Europea**, el sudafricano **SAICA** adoptó la NIC 1 (revisada en 2003) en su AC 101 *"Presentation of Financial Statements*", con lo que entre otros aspectos destacados, las empresas de este país africano también se ven compelidas a revelar en sus estados financieros la renta global, cosa que por otra parte ya vienen haciendo desde hace años, porque en 1998 el citado organismo asumió también la NIC 1 (revisada en 1997) en su AC 101, incorporándose así a las últimas tendencias de la información financiera internacional a finales de la década pasada.

10. EL AASB 1018 DEL *AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD* (AASB)

Siguiendo la misma línea que el resto de los organismos emisores a los que nos estamos refiriendo a lo largo de este Capítulo, este organismo australiano emite en junio de 2002 su AASB 1018 *Statement of Financial Performance*, que deroga el AASB 1018 (1999) y el AAS 1 (1999),[110] en el que tal como se recoge en el **Cuadro 24** contempla la revelación del resultado global en el Estado de Resultados, bien individual o consolidado.

[110] Estas normas ya incorporaban la revelación del resultado global en un estado contable muy coincidente con con este.

Cuadro 24
Estado Consolidado de Resultados
Statement of Financial Performance [1]
AASB 1018 *Statement of Financial Performance*, del AASB

	Consolidado	
	200N+1	**200N**
Ingresos de las actividades ordinarias	X	X
Gastos de las actividades ordinarias, excluyendo gastos financieros [2]	(X)	(X)
Gastos financieros	(X)	(X)
Participación en el beneficio/pérdida neta en las empresas asociadas y en las empresas conjuntas -*joint ventures*- contabilizadas por el método de puesta en equivalencia	X	X
Beneficio/pérdida de las actividades ordinarias, antes de impuestos (gastos/ ingresos)	**X**	**X**
Impuestos (gastos/ingresos) relacionados con las actividades ordinarias	(X)	(X)
Beneficio/pérdida de las actividades ordinarias, después de impuestos (gastos/ ingresos)	**X**	**X**
Beneficio/pérdida extraordinario, después del efecto fiscal correspondiente	(X)	----
Beneficio/pérdida neto	**X**	**X**
Beneficio/pérdida neto atribuible a intereses externos en los fondos propios	X	X
Beneficio/pérdida neto atribuible a los socios de la sociedad matriz	**X**	**X**
Incremento/disminución en la reserva de revaluación de activos	X	X
Diferencias de cambio en la conversión de los estados financieros en operaciones extranjeras	X	X
Incremento/disminución en los beneficios retenidos (reservas) al adoptar una nueva norma	X	X
Total de ingresos, gastos y ajustes de revaluación atribuible a los socios de la sociedad matriz y reconocidos directamente en neto	**X**	**X**
Total de cambios en neto, excepto los relacionados con operaciones con los propietarios, cuando éstos actúen como tales propietarios	**X**	**X**
Beneficio básico por acción	X	X
Beneficio diluido por acción	X	X
Dividendos por acción	X	X

[1] Por razones de simplicidad, únicamente se ilustra el Estado Consolidado de Resultados.

[2] El Apéndice 2 proporciona ejemplos sobre la revelación de los gastos clasificados por naturaleza o función.

Nota: para la mayor parte de las agrupaciones se contempla que ha de explicarse su desglose en la memoria.

Fuente: modelo ilustrativo que figura en el Apéndice 1, pp. 26-27 de la referida norma.

Queremos subrayar que al igual que hemos visto con el neozelandés **ICANZ**, la **Unión Europea**, y el sudafricano **SAICA**, o como veremos más adelante, con el **Banco de España**; también el australiano **AASB** ha decidido integrar en su cuerpo normativo las NIIF del **IASB**, para lo que ha querido incorporar a sus normas el texto de la normativa internacional, con el elemento diferenciador de la referencia "Aus" en determinados párrafos de las mismas, con la finalidad de incorporar las particularidades del entorno australiano. En lo que respecta a nuestro trabajo de investigación, estamos ante la tercera revisión en unos pocos años de la normativa que afecta al resultado global en este país.

Concretamente, en Australia en el 2005, año de transición hacia las NIIF, estuvieron vigentes la anterior norma AASB 1018 *Statement of Financial Performance*, aprobada en el año 2002, para las empresas que cierren sus ejercicios a 30 de junio de 2005, y el AASB 101 *Presentation of Financial Statements* (coincidente con la NIC 1), aprobada en 2004, para las empresas que cierren sus ejercicios a 31 de diciembre de 2005, de la que en el **Cuadro 25** recogemos en el Estado de Cambios en Neto, que integra el resultado global.

Cuadro 25
Estado de Cambios en Neto
Statement of Changes in Equity
AASB 101 *Presentation of Financial Statements*, del AASB

	CONSOLIDADO		MATRIZ	
	N	**N-1**	**N**	**N-1**
-Beneficio/pérdida en la revaluación de inmovilizado.....	(X)	X	(X)	X
- Inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments*)-:				
Valoración de beneficios/pérdidas reconocidas en neto.....	(X)	(X)	(X)	(X)
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de la venta.....	X	(X)	X	(X)
- Instrumentos de cobertura de flujos de caja (*cash flow hedges*)*:*				
Beneficios/pérdidas reconocidos en neto.....	X	X	X	X
Traspasos a la cuenta de pérdidas y ganancias del período.....	(X)	X	(X)	X
Traspasos al valor reconocido inicialmente en los elementos cubiertos.....	(X)	(X)	(X)	(X)
- Diferencias de cambio en la conversión de operaciones extranjeras.....	(X)	(X)	(X)	(X)
- Impuestos sobre los elementos reconocidos directamente en los fondos propios o traspasados desde los mismos.....	X	(X)	X	(X)
BENEFICIO NETO RECONOCIDO DIRECTAMENTE EN NETO.....	**(X)**	**X**	**(X)**	**X**
BENEFICIO DEL PERÍODO.....	**X**	**X**	**X**	**X**
INGRESOS Y GASTOS TOTALES RECONOCIDOS DEL PERÍODO.....	**X**	**X**	**X**	**X**
-TOTAL RECOGNISED INCOME AND EXPENSE FOR THE PERIOD-				
Atribuible a:				
Titulares de los fondos propios de las sociedad matriz.....	X	X	X	X
Intereses minoritarios.....	X	X	--	--
	X	X	X	X
Efectos de los cambios en las políticas contables:				
Titulares de los fondos propios de la sociedad matriz.....		(X)		(X)
Intereses minoritarios.....		(X)		--
			(X)	(X)

Fuente: adaptado del modelo ilustrativo que figura en el Apéndice de la citada norma, p. 55.

Por último, el AASB 101 en su párrafo Aus97.1, particularizado para Australia como hemos indicado, se establece que "se alienta a las empresas a que adopten el formato de estado de cambios en neto contemplado en el Apéndice de la norma -*el que figura en el* **Cuadro 25**-, a no ser que un estado de cambios en neto alternativo sea más relevante para los usuarios en la comprensión de los movimientos en los fondos propios durante el período".

11. LA SECTION 1530 DEL CICA HANDBOOK DEL *CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS* (CICA)

Como estamos viendo a lo largo de este **Capítulo**, los organismos emisores de normas contables más representativos a escala mundial, han incorporado a sus correspondientes cuerpos normativos el resultado global a lo largo de la década de los noventa del siglo bien, si bien el CICA lo ha hecho más recientemente, con la emisión de su Section 1530: *Comprehensive Income*, en enero de 2005, que evidentemente queda integrada dentro del CICA Handbook, y es de aplicación obligatoria para las empresas canadienses, tal como se contempla en su párr. 1530.10, a partir de octubre de 2006, aunque pueden adoptarlo voluntariamente desde enero de 2005.

Estamos ante el mismo concepto de resultado global que para el resto de organismos emisores (párr. 1530.03.a), y con respecto a su presentación en el párr. 1530.04 se establece que "una empresa deberá presentar el resultado global y sus componentes en un estado financiero con la misma prominencia que la de otros estados financieros que constituyen un conjunto completo. El referido estado deberá revelar:

a. El beneficio neto del período;

b. Cada componente de ingreso, gasto, beneficio o pérdida que, de acuerdo con las fuentes primarias de los GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles,* Section 1100), haya de ser reconocido en "otros elementos del resultado global", clasificado por naturaleza; y

c. El total de a y b".

Por otra parte, según se especifica en el párr. 1530.08 el anterior requerimiento, al igual que hemos estudiado en el SFAS 130 del **FASB**, podrá cumplirse por parte de las empresas acogiéndose a distintos formatos alternativos:

a. Añadir los componentes indicados en el párr. 1053.04.b a la cuenta tradicional de resultados -*Income Statement*-, con lo que estaríamos ante una cuenta de pérdidas y ganancias expandida, integradora del resultado global.

b. Agregar al beneficio neto del período en un estado contable separado todos los elementos recogidos en el párr. 1053.04, lo que nos llevaría a un Estado de Resultados Globales propiamente dicho, tal como el contemplado en el **Cuadro 26**, único ejemplo ilustrativo, sin carácter obligatorio, que recoge la norma.

c. Revelar dentro del Estado de Cambios de Neto todos los elementos contemplados en el párr. 1053.04.

Cuadro 26
Estado de Resultados Globales
Statement of Comprehensive Income
Section 1500 *Comprehensive Income*, del CICA Handbook

	200N+1	200N
Beneficio neto del período	**XXX**	**XXX**
Otros elementos del resultado global, netos de impuestos:		
Beneficios y pérdidas no realizados en la conversión de los estados financieros de operaciones extranjeras [a]	XXX	XXX
Beneficios y pérdidas en instrumentos de cobertura de beneficios y pérdidas no realizados en la conversión de moneda extranjera	(XXX)	(XXX)
Beneficios y pérdidas no realizados en la conversión de moneda extranjera, netos de actividades de cobertura	XXX	XXX
Beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras disponibles para la venta	XXX	XXX
Ajustes de reclasificación de beneficios y pérdidas incluidos en beneficio del período	(XXX)	XXX
Cambios en los beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras disponibles para la venta	XXX	XXX
Beneficios y pérdidas en derivados designados como instrumentos de cobertura de flujos de caja	XXX	XXX
Beneficios y pérdidas en derivados designados como instrumentos de cobertura de flujos de caja de ejercicios anteriores y transferidos al beneficio neto en el ejercicio actual	XXX	XXX
Cambios en los beneficios y pérdidas en derivados designados como instrumentos de cobertura de flujos de caja	XXX	XXX
Otros elementos del resultado global	**XXX**	**XXX**
Resultado global *-Comprehensive income-*	**XXX**	**XXX**

[a] Suponemos que no ha habido reducción en la inversión neta en una operación extranjera, por lo que no procede ajuste de reclasificación.

Fuente: adaptado del ejemplo ilustrativo que figura en la citada norma.

12. LA CIRCULAR 4/2004 DEL BANCO DE ESPAÑA

Por su parte, el **Banco de España** ha emitido la Circular 4/2004, *Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros,* que representa un gran hito en la normalización contable de nuestro país, en el sentido de que por primera vez en la historia, un organismo regulador de España exige a las empresas, en este caso concreto, a las entidades de crédito, además de formular los tradicionales Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria, elaborar un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y un Estado de Flujos de Tesorería, con entidad propia,

dentro de la unidad que deben representar los estados contables periódicos de propósito general.[111]

Destacamos que siguiendo la tradición contable española,[112] exige a las entidades de crédito el formular los estados contables, tanto individuales (Anejo I) como consolidados (Anejo III), conforme con unos formatos rígidos, en contraposición al resto de organismos reguladores que hemos visto a lo largo de este Capítulo, que exigen un contenido informativo mínimo, para que después las empresas puedan decidir sobre el resto del formato de los estados financieros. Asimismo, se obliga a todas las entidades de crédito españolas a ajustar el ejercicio económico al año natural (**Banco de España, 2004b, norma sexta, párr. 6**).

Tal como se señala en la exposición de motivos de la referida Circular, se ha pretendido modificar el régimen contable de las entidades de crédito españolas, para hacerlas compatibles con las NIIF del **IASB**, que como ya hemos visto han sido homologadas prácticamente en su totalidad por la **Unión Europea**, para con ello "favorecer una contabilización sana y sólida y minimizar los costes y las incertidumbres que supondría la coexistencia de múltiples criterios contables", además "favorecer la consistencia en la aplicación y profundización de los principios internacionales de contabilidad al extender su aplicación de los estados financieros consolidados hacia los subconsolidados e individuales" (**Banco de España, 2004a, p. 1**).

Asimismo, se deja claro que entiende el Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, al que ya nos hemos referido en nuestro trabajo, como una oportunidad para el Mercado Único Europeo, pero la Circular 4/2004, "no puede, ni debe, analizarse en el contexto exclusivo del Reglamento Comunitario", por lo que ha de verse como una extensión de las NIIF más allá del ámbito de aplicación de dicho Reglamento, dado que cubre aspectos contables tales como la extensión de las NIIF a los estados financieros individuales, o cuestiones relativas al ejercicio de las competencias en materia supervisora (**Banco de España, 2004a, pp. 1-2**).

---

[111] Entró en vigor el 1 de enero de 2005, excepto en lo que se refiere a estados financieros individuales, para los que lo hizo el 30 de junio de 2005 (**Banco de España, 2004b, Disposición Final Única**).

[112] En el último considerando de la exposición de motivos (**Banco de España, 2004a, p. 10**) se señala que la Circular, por su propia naturaleza, "entronca tanto con las normas internacionales de información financiera como con el marco contable español, y será objeto de adaptación a medida que ese marco global evolucione con el tiempo". Para ello, en relación con el marco contable español, el **Banco de España** asume el compromiso para el futuro, de adaptar, o incluso derogar, aquellos contenidos de la Circular que se regulen mediante la normativa contable general que emane del **ICAC.**

Queremos poner de manifiesto que de la lectura de la Circular 4/2004, se aprecia el entronque de la tradición contable española con la asunción de muchos elementos presentes en el itinerario lógico-deductivo del Marco Conceptual, en línea con lo que abogan **Gonzalo** y **Túa (2001)** y **Túa (2004)**, por lo que también estamos ante un acontecimiento destacado en la historia de la regulación contable en España, al asumir por primera vez un organismo regulador los planteamientos del propio Marco Conceptual.

En concreto, por lo que respeta a nuestro trabajo, las definiciones de los elementos de los estados financieros contenidos en ella (**Banco de España, 2004b, norma novena**) conducen de forma nítida al concepto de resultado global, que de forma más específica se obliga a las entidades de crédito a revelarlo en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, ya sea en los estados contables consolidados (**Cuadro 27**) o en los individuales,[113] con entidad propia dentro del conjunto de estados financieros periódicos de propósito general.

Con esta toma de posición, acorde evidentemente con nuestra tradición contable, el regulador del sistema financiero español, opta por una de las opciones contenidas en la NIC 1 para la revelación de la renta global, que la convierte en obligatoria, y por tanto en la única posible, a diferencia de lo que hemos estado viendo para otros organismos, que admiten otros formatos.

Con todo ello, en línea muy coincidente con una de las dos opciones planteadas en la NIC 1 del **IASB**, se explica y alcanza el resultado global a través de un proceso acumulativo descompuesto en dos fases:

- Por una parte, por medio del reconocimiento en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los resultados realizados tradicionales, así como una parte de los resultados potenciales, en concreto, destacamos los correspondientes a determinadas diferencias de cambio, y los asociados a variaciones en el valor razonable de los activos no corrientes en venta y de los instrumentos financieros que hayan de consignarse en la cuenta de resultados. [114]

[113] Optamos por incluir en nuestro trabajo el modelo obligatorio de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado, si bien en el Anejo I de la referida circular (**Banco de España**, **2004c**), también figura el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Individual, coincidente con el Consolidado en todos sus extremos, salvo que en este último figura la necesaria atribución del resultado global a los accionistas de las sociedad dominante y a los minoritarios.

[114] Para estas diferencias de cambio, junto con las realizadas, se destina el epígrafe 9: "Diferencias de cambio", y para el otro tipo de variaciones se contemplan respectivamente el epígrafe 17.4 "Activos no corrientes en venta", y el 8.2: "Otros instrumentos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias" [modelos de Cuenta de Pérdidas y Ganancias Individual (Anejo I) y Consolidada (Anejo III) de la Circular 4/2004].

Cuadro 27
Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado [115]
Circular 4/2004 del Banco de España
(*Revelación del Resultado Global o Total*)

1. INGRESOS NETOS RECONOCIDOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO
- **1.1 Activos financieros disponibles para la venta**
  - 1.1.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.1.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.1.3 Impuesto sobre beneficios
  - 1.1.4 Reclasificación [116]
- **1.2 Otros pasivos financieros a valor razonable**
  - 1.2.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.2.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.2.3 Impuesto sobre beneficios
- **1.3 Coberturas de los flujos de efectivo**
  - 1.3.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.3.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.3.3 Importes transferidos al valor contable inicial de las partidas cubiertas
  - 1.3.4 Impuesto sobre beneficios
- **1.4 Coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero**
  - 1.4.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.4.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.4.3 Impuesto sobre beneficios
- **1.5 Diferencias de cambio**
  - 1.5.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.5.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.5.3 Impuesto sobre beneficios
- **1.6 Activos no corrientes en venta**
  - 1.6.1 Ganancias/Pérdidas por valoración
  - 1.6.2 Importes transferidos a la cuenta de pérdidas y ganancias
  - 1.6.3 Impuesto sobre beneficios
  - 1.6.4 Reclasificaciones

2. RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO
- 2.1 Resultado consolidado publicado
- 2.2 Ajustes por cambios de criterio contable *
- 2.3 Ajustes por errores *

3. INGRESOS Y GASTOS TOTALES DEL EJERCICIO
- 3.1 Entidad dominante
- 3.2 Intereses minoritarios

PRO-MEMORIA:
AJUSTES EN EL PATRIMONIO NETO IMPUTABLES A PERIODOS ANTERIORES

Efectos de cambios en criterios contables:
- . Fondos propios
- . Ajustes de valoración
- . Intereses minoritarios

Efectos de errores:
- . Fondos propios
- . Ajustes por valoración
- . Intereses minoritarios

TOTAL

* Estas partidas se utilizarán exclusivamente cuando en los períodos comparativos para los que se publiquen datos de la cuenta de pérdidas y ganancias se hubiesen realizado ajustes por errores o cambios de criterio contable.

Fuente: modelo que figura en el Anejo III.3 (**Banco de España, 2004d**).

[115] Hemos querido respetar la denominación exacta por la que ha optado el regulador español, pero como hemos visto en este Capítulo otras denominaciones podrían adoptarse, tales como Estado de Resultados Globales en el SFAS 130 del **FASB**, o Estado de Pérdidas y Ganancias Totales en el FRS 3 del **ASB**, o Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos en la IAS 1 del **IASB**.

La indicación en cursiva ha sido añadida por nosotros.

[116] Ajustes a practicar cuando se produzcan reclasificaciones entre las categorías de activos que procedan.

- De otra, como podemos observar en el **Cuadro 27**, al resultado neto del ejercicio que aparece revelado como última magnitud en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, neto de ajustes por errores y cambios de criterio contable, habrán de agregársele el resto de variaciones en neto, excepto operaciones con la propiedad, en concreto, las siguientes partidas *clean surplus* matizado: "Ganancias/Pérdidas por valoración" (variaciones en el *fair value*) de distintas categorías de instrumentos financieros, de ciertas partidas expresadas en moneda extranjera y de activos no corrientes en venta, netas de impuestos, y corregidas por los importes transferidos a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias o al valor contable inicial de las partidas cubiertas para el caso de las coberturas de los flujos de efectivo, para así evitar la doble contabilización.

Tal como hemos visto, entre otros, en el SFAS 130 del **FASB** y en la NIC 1 del **IASB**, esta doble contabilización de partidas se evita practicando los ajustes correspondientes en el estado contable que revele el resultado global, para que de esta forma el mismo muestre los cambios en el valor circunscritos exclusivamente al ejercicio económico de que se trate, con lo que los valores positivos o negativos acumulados a lo largo de todo el proceso de tenencia de los activos o pasivos no se atribuirían al año de su enajenación o salida del patrimonio, sino al ejercicio o ejercicios en los que realmente fueron generados.

Por otra parte, queremos destacar que el **Banco de España**, conforme con la tradición contable española y la de otros muchos países europeos, ha querido en esta Circular 4/2004 seguir valorando tanto el inmovilizado material (norma vigésima sexta, B.5) como el inmaterial (norma vigésima octava, C.3) a su coste histórico, mientras que como ya hemos tratado, el **IASB** propone para este tipo de activos un modelo de valoración alternativo valor razonable/coste histórico, con lo que se pueden suscitar problemas de comparación de la información contable en el sector financiero en caso de que otros Bancos Centrales decidiesen adoptar la posición de las NIIF.

Nuestro Banco Central, como se señala en la exposición de motivos de la Circular 4/2004 (**Banco de España, 2004a, p. 3**) ha querido favorecer aquellos usos del valor razonable cuando el mismo facilite una correcta gestión del riesgo por parte de las entidades y limitar su aplicación cuando se trate de elementos del balance sin un mercado profundo y, por tanto, cuando la estimación del mismo no sea lo suficientemente fiable.

De acuerdo con los anteriores criterios, y tal como se ha revelado a lo largo de este apartado, ha decidido aplicarlo, con la correspondiente incidencia en el resultado global, a instrumentos financieros y sus derivados, a partidas expresadas en moneda extranjera y a activos no corrientes en venta, para lo que argumenta que "además de permitir a las

entidades llevar a cabo una gestión de riesgos sólida, se evita una volatilidad contable artificial en las cifras del balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, y el consiguiente perjuicio a depositantes y accionistas de las entidades" (p. 3).

Resulta evidente que según lo anterior, entendemos por "volatilidad contable natural", tanto en balance como en resultados, aquella generada por los activos y pasivos que cuentan con mercados profundos, que además es asumida por el regulador como elemento favorecedor de la gestión de riesgos por parte de las entidades de crédito.

Pero también cabe reflexionar sobre si para el resto de elementos del balance, tales como los inmovilizados materiales e inmateriales, como puede ser el caso del edificio de una sucursal bancaria no destinado a la venta, no se cuenta realmente con un mercado de referencia lo suficientemente fiable, o estamos ante una toma de posición contraria al uso del valor razonable para estas partidas, con amparo en el modelo contable tradicional y arguyendo una "volatilidad contable artificial"; que en los casos de no contar con mercados profundos, estaría claramente justificada, pero en caso contrario, habría que buscar las razones del rechazo al valor razonable en el peso de la tradición, o en el coste de reexpresar periódicamente las partidas del balance, más que en su falta de fiabilidad.

Antes de concluir este apartado, queremos retomar la idea que los modelos contables de los principales organismos emisores de normas (**FASB**, **ASB** e **IASB**, entre otros), cimentados en el Marco Conceptual, plantean como objetivo esencial de la información financiera el suministro de información útil al usuario, en especial al inversor, y con ello evidentemente quedan bastante alejados de los modelos de información financiera escorados hacia la rendición de cuentas y la protección patrimonial, lo que trae importantes consecuencias, entre las que queremos destacar, la despreocupación por la determinación de una magnitud que represente la base sobre la cual se pueda aplicar la distribución del resultado.

El **Banco de España** ha asumido estos planteamientos, como lo corrobora el hecho de que en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el resultado neto del período sintetiza tanto resultados realizados como en potencia, y el resultado global determinado en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, integra el resto de resultados potenciales que capta el modelo; posturas estas que parecen no coincidentes con las recomendaciones del Libro Blanco que hemos tratado con anterioridad, donde se considera que es esencial que las

empresas desglosen el resultado global, diferenciando, en su caso, la porción repartible de la no repartible.[117]

13. LOS DOCUMENTOS SOBRE PRINCIPIOS CONTABLES DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA)

El Marco Conceptual de **AECA** también adopta un concepto globalizado de resultado al establecer que "el resultado es equivalente al incremento o disminución de los fondos propios por todos los conceptos, excepto por aquellos que impliquen relaciones con los propietarios o cargos o abonos directos a reservas" (párr. 230).

En efecto, tal como nos señala **Martínez Conesa (2000, p. 351)**, **AECA** reconoce abordar un concepto globalizado de resultado, cuando también por otra parte se nos indica que "las definiciones de gastos parten del concepto globalizado de resultado" (párr. 234), con lo que esta Asociación parece quedar alineada con las últimas corrientes de la información financiera internacional que venimos revelando en este Capítulo, al dar cabida dentro de los resultados, además del saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, a otras partidas que en el PGC suponen movimientos directos al neto.

Sin embargo, como nos revela la autora, después "justifica que este concepto globalizado de resultado se debe a que incluye tantos los resultados ordinarios como los extraordinarios", lo que puede inducir a error por las falsas expectativas que crea.[118]

Salvada esta precisión conceptual, en el párr. 61 se contempla expresamente la formulación de un Estado de Resultados Globales, al establecer que:

"Los estados financieros también incluyen la Memoria, destinada a:

- (…)
- incluir información plasmada en estados contables especiales, derivados de las últimas tendencias de la información financiera y llamados a satisfacer de manera más completa las necesidades de los usuarios, tales como la *cuenta de pérdidas y ganancias global,* el estado de valor añadido, el estado de variaciones en el neto, la situación medio ambiental de la entidad, información segmentada, etc.

[117] La Circular 4/2004 no trata ese particular, pero en la norma 60ª.22 se especifica que ha de indicarse el efecto en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias producido por los cambios en el valor razonable.

[118] Efectivamente, la autora nos confirma que "hemos de considerar que el significado de partidas extraordinarias e inusuales dentro del concepto de resultado global no es equivalente al significado que se le suele atribuir en los sistemas continentales legalistas". Efectivamente, tal como venimos revelando a lo largo de esta parte de nuestro trabajo de investigación, se integran dentro del resultado total, partidas tales como revaluaciones de activos fijos, diferencias de cambio o variaciones en el valor razonable de determinados instrumentos financieros y derivados, que nada tienen que ver con los resultados extraordinarios contemplados en nuestra normativa mercantil vigente.

- (…) ”

Con ello, vemos que **AECA**, al igual que el resto de los principales organismos emisores de normas, adopta un planteamiento similar con respecto a la inclusión en los estados financieros de un estado que informe del excedente global de las entidades económicas.

No obstante, su tratamiento en los informes anuales es bien distinto, dado que tal como hemos venido analizando, los organismos emisores más representativos, tales como el **IASB,** el **FASB,** el **ASB**, el **AASB**, el **CICA,** el **Banco de España**, o la **Unión Europea** con la adopción de las NIC, otorgan al Estado de Resultados Globales o a su alternativo, el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, la misma categoría que al Balance, la Memoria y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias tradicional; esto es, se configura este nuevo estado contable con entidad propia dentro de la unidad que deben representar el conjunto completo de estados financieros periódicos, mientras que en el Marco Conceptual de **AECA** queda incorporado a la memoria.

Entendemos que es más congruente con la característica cualitativa de relevancia la postura adoptada por los otros organismos antes referidos, dado que una información tan significativa para los usuarios como es el cambio en los valores razonables de los activos y pasivos no debería queda encuadrada como una nota más dentro de la memoria.

Además de la referencia al resultado global en el Marco Conceptual antes aludida, hemos de considerar que en otros Documentos sobre Principios Contables se contempla el reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias de las variaciones en el valor razonable de determinados elementos del balance, quedando así encuadrada **AECA**, al menos en ciertos aspectos, dentro de las últimas tendencias en el cálculo y la presentación del resultado contable a nivel internacional. [119]

14. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN ESPAÑA *VERSUS* ESTADOS DESTINADOS A REVELAR EL RESULTADO GLOBAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Después de hecha la revisión de las normas de los organismos más representativos que obligan a revelar el resultado global, se habrá advertido fácilmente que el modelo de cálculo y presentación del resultado contable en España, conforme con el modelo del Plan General de Contabilidad de 1990, vigente hasta el 1 de enero de 2008, presenta diferencias

[119] *Principios Contables, Documento 15: Inversiones Financieras* (**AECA, 1991a**)*; Documento19: Futuros y Opciones sobre Existencias* (**AECA, 1997**) y *Documento 22: Diferencias de Cambio y Conversión de Estados Financieros en Moneda Extranjera* (**AECA, 2001**).

significativas con respecto a las últimas tendencias de la información financiera en el panorama internacional.

Consideramos que el actual modelo contable español, aún teniendo en cuenta los importantes avances registrados en los años noventa con la adaptación de nuestra normativa mercantil a las Directivas Europeas de Contabilidad, se ha caracterizado por un sesgo hacia los planteamientos de los modelos legalistas de la Europa continental, en los que la rendición de cuentas y la protección patrimonial de accionistas y acreedores, junto con el suministro de información para las liquidaciones de impuestos, han constituido sus objetivos prioritarios.

Las anteriores concepciones, tal como se ha revelado a lo largo de nuestra investigación, no resultan coincidentes con las planteadas, entre otros, en los cuerpos normativos del **IASB** y del **FASB**, en los que la finalidad esencial de la información financiera es el suministro de información útil, en especial al inversor, considerado usuario de referencia.

Por todo ello, nuestra Cuenta de Pérdidas y Ganancias, más orientada hacia la rendición de cuentas de los administradores ante los accionistas, a servir de referencia para el reparto de los beneficios y las liquidaciones tributarias, queda alejada del conjunto de estados financieros destinados a revelar el resultado global en el panorama internacional, inclinados hacia la presentación de la renta empresarial sobre unas bases más integrales, con la pretensión de ser más útil a los usuarios, en el sentido de que estos cuenten con referencias más amplias a la hora de evaluar la variación de la riqueza neta del ejercicio de las entidades económicas.

De acuerdo con lo anterior, la diferencia que consideramos más destacada entre nuestra cuenta de resultados y los estados destinados a revelar el resultado global, es el hecho de que en aplicación de los principios contables conservadores de prudencia y del coste histórico, y el consiguiente anclaje en el principio de realización, pilares sobre los que se han edificado los sistemas contables de corte legalista continental, se omiten, salvo la excepción de los FIAMM y la tesorería en moneda extranjera, un número significativo de partidas, que bajo la adopción del valor razonable en el ámbito internacional, permiten revelar en resultados más variaciones en la riqueza neta de la empresa, que de otro modo, bajo una óptica *dirty surplus* quedarían relegadas al balance, o a una nota en la memoria, o lo que es peor, podrían no figurar en el cuerpo de los estados financieros periódicos de propósito general.

En lo que respecta a aquellas cuestiones menos sustantivas, ha sido tradicional en España contar con unos formatos muy rígidos de estados financieros, que evidentemente choca, tal como hemos tratado, con la libertad de formatos que tenemos en el panorama internacional; eso sí, cumpliendo con un contenido informativo mínimo.

Por ello, estamos ante una Cuenta de Pérdidas y Ganancias en España a formular en un formato rígido, frente a la diversidad de opciones para la revelación del resultado global en el concierto internacional; diferencia a la que podemos añadir otras, tales como la desaparición de los resultados extraordinarios en las NIIF del **IASB**, la forma de cuenta en nuestra normativa frente al formato vertical, o la divergencia entre los criterios de agrupamiento de las distintas categorías de ingresos-gastos y resultados que explican la formación del resultado neto del período.

Sin embargo, de acuerdo con el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**), como hemos venido señalando a lo largo de nuestro trabajo, aunque el legislador español haya optado por las opciones más conservadoras que se contemplan en la normativa internacional del **IASB** adoptada por la **Unión Europea**, no cabe duda que estamos ante el necesario acercamiento a los modelos de información financiera, y con ello de determinación y presentación del resultado contable, que hemos revisado a lo largo de este Capítulo.

15. ESTUDIO COMPARADO DE LAS NORMAS QUE REGULAN EL RESULTADO GLOBAL EN EL PANORAMA INTERNACIONAL

Después de revisadas las normas de los organismos emisores más representativos que regulan el *comprehensive income,* nos planteamos llevar a cabo un análisis de normativa comparada a nivel internacional, que nos permita revelar el estado de la cuestión en la actualidad.

15.1 Objetivo

Como vimos en la presentación, resulta evidente que en una economía cada vez más globalizada se hace necesario contar con unas normas de información financiera capaces de desembocar en unos estados contables armonizados a escala mundial, en particular para las denominadas *global players*, y así satisfacer adecuadamente las demandas crecientes de los usuarios, en especial de los inversores, que vienen demandando una información financiera realmente comparable, que permita, como finalidad última, una mejor asignación de los recursos.

En efecto, **Cañibano** y **Mora (2000, p. 152)** nos indican que "la característica de comparabilidad ha adquirido una importancia de grandes dimensiones, en el marco institucional de la regulación contable internacional, a partir fundamentalmente de los años noventa con la globalización de la economía".

Años después de hechas estas declaraciones, son totalmente reveladoras las siguientes palabras de **Cañibano (2004, p. 26)**, que queremos volver a reseñar, cuando se refiere a los USA GAAP y a las normas europeas: "Las diferencias que surgen entre una y otras varas de medir -la americana y las europeas, dependientes del Estado Miembro correspondiente- causan cuando menos perplejidad entre la clase financiera local; los beneficios se trastocan en pérdidas, ciertas porciones del patrimonio desaparecen. ¿Dónde se encuentra la verdad, en América o en Europa?".

Diferencias que también quedan patentes, como ya referenciamos, en el trabajo de **Martínez** y **Sousa (2004, pp. 5-6)** cuando confrontan el resultado tradicional y el global de algunas de las grandes corporaciones europeas cotizadas en la Bolsa de Nueva York, determinados según proceda, conforme a los cuerpos normativos del **FASB, IASB** y de los países de la Europa continental, al practicar la reconciliación en el 20-F para presentar a la **SEC**.

Por otra parte en el trabajo de **Giner, Mora** y **Arce (1999)** se detectan diferencias para cada área objeto de comparación entre la normativa contable emanada de **AECA** y el entonces *International Accounting Standards Committee* (**IASC**), pero del conjunto del trabajo, tal como nos confirma **Túa** al prologarlo, realmente no estamos ante diferencias que pudiéramos calificar de notables.

Asimismo, en otros trabajos sobre comparación internacional, algunos de los cuales ya citamos (**Hellman, 1993**; **García Benau, 1994**; **Joos** y **Lang 1994**; **Laínez *et alt.,* 1996**; **Laínez** y **Callao**, **2000**; **Martínez Conesa** y **Ortiz Martínez**, **2002**; **Nobes** y **Parker**, **2004**; **Deloitte, 2006**, entre otros) también se pone de manifiesto la necesidad de convergencia de las normas contables en el panorama internacional, dado que la diversidad existente al respecto, representa un serio obstáculo para la comparación.

En lo referido al área concreta de presentación del resultado contable en el ámbito internacional, en los documentos de trabajo y discusión preparados por el hoy extinto G4+1 (**FASB**, **1998**; **e IASB**, **1999**), se señalaban discrepancias significativas, no solo en lo referido a la revelación del *comprehensive income*, sino también en todo lo concerniente a las agrupaciones que han de integrar la cuenta de resultados así como los modelos

alternativos para su presentación; problemática ésta aún no resuelta en el momento de cerrar nuestro trabajo de investigación, dado que desde principios de los dos mil, el **ASB (2004b)**, el **IASB (2006b)** y el **FASB (2006b)**, cuentan con proyectos conjuntos de cara a consensuar un *Statement of Comprehensive Income* armonizado a escala internacional, que aún no se han concretado en normas tras un período dilatado de tiempo debido a las dificultades que encierra llegar a acuerdos en un área tan significativa y a la vez compleja, como es la comunicación del resultado y sus elementos integrantes a los mercados.

Dado este estado de la cuestión, nos planteamos contrastar en qué medida con las normas vigentes sobre el resultado global, que hemos ido revisando a lo largo de este **Capítulo II**, y recogemos en el **Cuadro 28**, pueda alcanzarse la necesaria comparación real de los estados financieros en un área tan relevante para los usuarios como es la revelación y determinación del resultado, en especial para los inversores tanto individuales o institucionales.

Cuadro 28
Pronunciamientos de los organismos emisores más representativos que regulan el *comprehensive income*

ORGANISMO	NORMA	ÁMBITO	(AÑO EMISIÓN) [AÑO REEMPLAZO]
ASB	FRS 3 "*Reporting Financial Performance*"	**Gran Bretaña Irlanda**	(1992)
ICANZ	FRS 2 "Presentation of Financial Statements" NZ IAS 1 "Presentation of Financial Statements"	**Nueva Zelanda**	(1994) [2004]
FASB	SFAS 130 "*Reporting Comprehensive Income*"	**Estados Unidos**	(1997)
IASB	IAS 1 "Presentation of Financial Statements"	**Internacional**	(1997) (2003)
SAICA	AC 101 "Presentation of Financial Statements"	**Sudáfrica**	(1998) (2004)
AECA	Marco Conceptual	**España**	1999
AASB	AASB 1018 "*Statement of Financial Performance*" AASB 101 "*Presentation of Financial Statements*"	**Australia**	(1999) (2002) [2004]
UE	IAS 1 "*Presentation of Financial Statement*s"	**Unión Europea**	(2003) (2004)
BDE	Norma Quincuagésima Séptima "Estado de Cambios en el Patrimonio Neto" y "Anejos I y III" de la Circular 4/2004	**España**	(2004)
CICA	Section 1530 "Comprehensive Income" CICA Handbook	**Canadá**	(2005)

Fuente: elaboración propia**,** basada en la revisión de las normas realizada en este **Capítulo II**.

15.2 Metodología

Como ya hicieron **Giner, Mora** y **Arce (1999, p. 26)** en el trabajo que hemos referenciado de comparación de la normativa de **AECA** y del **IASB** (entonces **IASC**), y

se ha realizado en el elevado número de estudios sobre comparación contable internacional recogidos en la web de **Deloitte (2006)**, practicaremos un análisis de carácter descriptivo, por lo que se evitarán los juicios de valor sobre la calidad de las distintas reglas o tratamientos contables en los correspondientes cuerpos de normas que pudieran aparecer en el curso de la revisión, limitando las posibles opiniones o valoraciones a aquellos aspectos que sirvan para explicar el grado de aproximación o alejamiento de la necesaria armonización internacional.

Para ello, tomamos las normas destinadas, en parte, o en su totalidad, a la determinación y presentación del comprehensive income, que los organismos emisores más representativos han venido emitiendo desde principios de la década de los noventa hasta el año 2005, que han quedado recogidas en el **Cuadro 28** por orden cronológico de su fecha de emisión, junto con la de reemplazo, cuando proceda, y también teniendo en cuenta las revisiones parciales que hubieran podido afectar a las mismas, que no referimos por simplicidad.

Podemos observar que nos encontramos ante un claro predominio de los países del área de influencia anglosajona, en los que como ya hemos indicado, el objetivo esencial de la información financiera es el suministro de información relevante a los inversores, entre la que se encuentra la revelación del *comprehensive income*; en contraposición a aquellos otros países, como los de la Europa continental, en los que sus modelos contables se han orientado más al control, concretado en la rendición de cuentas y la protección patrimonial, con lo que el resultado se ha venido configurando pensando esencialmente en el reparto de beneficios y en no descapitalizar la empresa.

Queremos resaltar que en todos los cuerpos normativos de los organismos citados, la práctica totalidad de las normas, aparte de las específicas que acabamos de referir, naturalmente incorporan tratamientos contables para los distintos elementos del balance con incidencia en el resultado del período, y por ello en el *comprehensive income*. Teniendo en cuenta esta necesaria e inevitable circunstancia, nos interesa acotar dos tratamientos contables que representan la particularidad esencial y novedosa del *comprehensive income* frente al resultado tradicional.

Por una parte, el que consiste en el traslado directamente a pérdidas y ganancias del ejercicio de aquellas diferencias en el *fair value* de elementos específicos y, de otra, el referido al reconocimiento en cuentas de patrimonio neto de dichos cambios en el *fair value*, para después ser incorporados al *comprehensive income* del período al formular el estado contable destinado a revelar el mismo.

Tal como ya hemos tratado, no estamos sino ante lo que en la literatura contable anglosajona se denomina enfoque *clean surplus*, pero con un matiz que ya hemos introducido, cual es el de considerar al primer tratamiento de ellos "*clean surplus* puro", por el reflejo directo en la cuenta de resultados de los cambios en el valor de los activos y pasivos de que se trate; mientras que optamos por denominar al segundo "*clean surplus matizado*", porque supone incorporar también en resultados los cambios en el valor de activos y pasivos que correspondan, pero no directamente a través de la cuenta de pérdidas y ganancias, sino por medio de la correspondiente cuenta de patrimonio neto, para ser recuperados como elementos del resultado del período a la hora de formular el *Statement of Comprehensive Income* o el *Statement of Changes in Equity,* según proceda, y así alcanzar definitivamente el *comprehensive income.*

Según hemos indicado previamente, nuestra investigación se circunscribe a la comparación de las normas específicas que regulan el *comprehensive income*, que son las que contemplan el tratamiento "*clean surplus* matizado", y no al estudio comparativo del resto de las innumerables variables que inciden en la determinación del resultado considerando los cuerpos normativos completos de los organismos emisores que hemos tenido en cuenta, tales como las partidas "*clean surplus* puro", o los tratamientos contables de fondo de comercio, provisiones, impuesto de beneficios, etc. para los que contamos, entre otros, con relevantes estudios de comparación internacional como los que hemos referenciado con anterioridad.

Asimismo, como muchas de las normas que regulan el *comprehensive income* no recogen expresamente todos los elementos "*clean surplus* matizado", dado que éstas remiten al resto de este tipo de elementos dispersos en otras normas, hemos necesitado revisar cada cuerpo normativo para poder identificar estas partidas.

Por otra parte, además de considerar el ámbito de aplicación de cada norma, esto es, si es de propósito general o sectorial, si afecta a estados individuales o consolidados, de cotizadas o no; y las partidas integradas dentro del enfoque "*clean surplus* matizado" referido con anterioridad, también incluimos como elementos para practicar la comparación los formatos de estados financieros para presentar el resultado global, en determinadas normas alternativos, sin olvidar las diferentes denominaciones por las que han optado los diferentes organismos para significar la renta global de la empresa.

Además, se hace necesario tener en cuenta que al incluir la Circular 4/2004 del **Banco de España** en nuestro análisis, que evidentemente es una norma de carácter sectorial, junto con el resto de normas que regulan el *comprehensive income* en el panorama

internacional, que son de propósito general, con independencia de la existencia de normas para sectores específicos, como es el caso de la IAS 30 *Diclosures in Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions*"; [120] pudiera parecer que derivado de ello estuviésemos ante problemas de inconsistencia al practicar el estudio de comparación, pero al revisar tanto esta IAS como el resto de normas del **IASB** y las de los demás cuerpos normativos, nos encontramos con que no se regulan aspectos que pudieran afectar a la determinación y presentación del *comprehensive income* atendiendo al sector en el que operan las entidades, por lo que nos encontramos ante un modelo universal de cálculo y revelación del *comprehensive income*, sin particularidades por sectores específicos.

Por último, como resulta conocido, en el momento de cerrar nuestro trabajo de investigación, la comunidad contable internacional se encuentra en un proceso de transición hacia las NIIF del **IASB**, en el que determinados organismos emisores de normas públicos y privados empezaron a exigir a partir del año 2005 la aplicación de este cuerpo normativo, -en algunos casos limitado con carácter obligatorio a los estados financieros consolidados de las sociedades cotizadas, como es el caso de la **Unión Europea**-, hemos querido reflejar tanto las normas que regulan el *comprehensive income* antes de la adopción de las NIIF (vigentes incluso hasta el 2007) como aquellas otras resultantes de la adaptación a este cuerpo normativo.

Lo anterior nos permitirá, por una parte, verificar el grado de comparación internacional en la parcela concreta de la revelación del *comprehensive income* existente antes de la adopción de las IFRS, y de otra, teniendo en cuenta las opciones que plantean las mismas, estaremos en condiciones de contrastar en qué medida con su asunción en los distintos cuerpos normativos, estamos ante comportamientos armonizados a nivel internacional.

15.3 Resultados de la investigación

Después de haber delimitado y justificado los elementos de comparación de nuestro estudio, nos disponemos a practicar el análisis de la misma para el conjunto de normas en los apartados siguientes, que queda sintetizado en los **Cuadros 29** y **30**.

[120] El **IASB**, preocupado por que se informe de forma relevante de los instrumentos financieros y de sus riesgos, ha emitido en agosto de 2005 el IFRS 7 "*Financial Instruments: Disclosures",* que entró en vigor el 1 de enero de 2007, y rectifica la IAS 1, deroga la IAS 30 y parte de la IAS 32. En esencia, regula la obligación de revelar para los bancos y entidades de crédito similares, la información que corresponda para cada categoría de instrumentos financieros de forma desglosada en el balance, el estados de resultados o el estado de cambios en neto, según proceda; así como explicar en las notas la naturaleza y el contenido de la exposición a los riesgos de crédito, de liquidez y de mercado, y de sus posibles concentraciones.

Cuadro 29

Análisis comparado a nivel internacional de los pronunciamientos que regulan el *comprehensive income*

ELEMENTO DE COMPARACIÓN	**IASB** NIC 1	**UE** NIC 1	**ASB** FRS-3	**ASB** [a] FRS-26 (IAS 39)	**FASB** [b] SFAS 130	**ICANZ** [c] FRS 2	**ICANZ** [d] NZ IAS 1	**AASB** [e] AASB 1018	**AASB** [f] AASB 101	**CICA** Section 1500	**SAICA** AC101	**BDE** Circular 4/2004	**AECA** Marco Conceptul
■ **INCORPORACIÓN DEL *COMPREHENSIVE INCOME* AL CONJUNTO COMPLETO DE ESTADOS FINANCIEROS PERIÓDICOS DE PROPÓSITO GENERAL**……	SI	SI	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
■ **CONSIDERACIÓN DEL ESTADO CONTABLE DESTINADO A REVELAR EL *COMPREHENSIVE INCOME* CON ENTIDAD PROPIA DENTRO DE LA UNIDAD QUE DEBE REPRESENTAR EL CONJUNTO COMPLETO DE ESTADOS FINANCIEROS PERIÓDICOS DE PROPÓSITO GENERAL**……	SI	SI	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
■ **ÁMBITO DE APLICACIÓN OBLIGATORIO DEL *COMPREHENSIVE INCOME*:**													
▪ Estados financieros para todos los sectores de actividad empresarial……	SI	SI	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	X
▪ Estados financieros consolidados de las cotizadas……	SI	SI	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	X
▪ Estados financieros consolidados de las no cotizadas……	SI	NO	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	X
▪ Estados financieros individuales……	SI	NO	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	X
■ **FORMATOS ALTERNATIVOS PARA REVELAR EL *COMPREHENSIVE INCOME*:**													
▪ Estado de Cambios en Neto, integrador de todos los cambios en los fondos propios..	SI	SI	NO	----	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	X
▪ Estado de Resultados Globales/Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos……	SI	SI	SI	----	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	X
▪ Estado de Resultados Globales que integra la cuenta tradicional de resultados y el resto de elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income*……	NO	NO	NO	----	SI	NO	NO	SI	NO	SI	NO	NO	X
▪ Formatos flexibles, en los que se exige un contenido informativo mínimo……	SI	SI	SI	----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	X
■ **ELEMENTOS "CLEAN SURPLUS MATIZADO", A INCORPORAR EXPRESAMENTE EN CUALQUIERA DE LOS ANTERIORES ESTADOS CONTABLES, PARA QUE AGREGADOS A LAS PARTIDAS "CLEAN SURPLUS PURO" Y AL RESTO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS EN LA CUENTA TRADICIONAL DE RESULTADOS, SE ALCANCE DEFINITIVAMENTE EL COMPREHENSIVE INCOME DEL PERÍODO [CAMBIOS EN EL VALOR DE CIERTOS ACTIVOS Y PASIVOS]:** [g]													
▪ Inmovilizado material……	SI/NO [h]	SI/NO	SI/NO	-----	NO	SI/NO	SI/NO	SI/NO	SI/NO	NO	SI/NO	NO	X
▪ Activos intangibles……	SI/NO [h]	SI/NO	NO	-----	NO	SI/NO	SI/NO	SI/NO	SI/NO	NO	SI/NO	NO	X
▪ Ajustes de conversión de moneda extranjera……	SI	SI	SI	-----	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	X
▪ Instrumentos financieros: inversiones financieras disponibles para la venta……	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI	X
▪ Instrumentos financieros: coberturas de flujos de caja y coberturas de una inversión neta en un operación extranjera (coberturas efectivas)……	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI	X
▪ Ajustes en la cobertura mínima del fondo de pensiones……	NO	NO	SI	-----	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	X

[a] FRS 26 (IAS 39) (2004a): Adaptación de la IAS 39 del IASB, en vigor en el año 2005 para entidades cotizadas y desde 2006 para las no cotizadas, cuyos estados financieros se preparen de acuerdo con la normativa del *fair value* según el *Companies Act.* Asimismo, en el año 2005 se aprueba el FRS 29 (IFRS 7) "*Financial Instruments: Disclosures*", de aplicación para las empresas obligadas a cumplir con el FRS 26 (IAS 39).

[b] SFAS 133 (1998) (derivados y operaciones de cobertura), y sus revisiones posteriores, que incorporan nuevos elementos al resultado global planteado en el SFAS 130 (1997).

[c] FRS2 (1994), y sus revisiones posteriores, vigente hasta el 1 de enero de 2007. [d] NZ IAS 1 (2004), coincidente con el modelo **IASB**, voluntaria desde el 1 de enero de 2005, y obligatoria desde el 1 de enero de 2007.

[e] AASB 1018 (2002), vigente para ejercicios cerrados hasta el 30 de junio de 2005. [f] AASB 101 (2004), coincidente con el modelo **IASB**, y aplicable a ejercicios cerrados a partir del 31 de diciembre de 2005.

[g] Por motivos de claridad y simplicidad no consideramos el desglose de la compleja casuística que encierra cada una de estas partidas, que en su conjunto han sido las más relevantes en el escenario internacional de los últimos años. Asimismo con respecto al reciclado de partidas, consistente en la revelación de un ítem de resultado en más de un período contable, el **IASB (1999, p. 37)** revela que "hay reglas en conflicto en el ámbito internacional con respecto a si el reciclado de partidas es un método apropiado para informar del resultado", pero dado que no hay justificación conceptual para llevar a cabo el mismo, debería ser prohibido, ya que "como principio general, una vez que un ítem ha sido reconocido en el estado de resultados, no debería ser reconocido de nuevo en un período futuro como un componente diferente".

[h] Las empresas pueden optar por el modelo de revaluación (*fair value model*), o por el modelo del coste histórico. X Contemplado en su Marco Conceptual, pero pendiente de desarrollar la norma que regule el mismo.

Fuente: elaboración propia partiendo de las normas que regulan el resultado global de los organismos emisores y de información actualizada en sus páginas *web*.

Cuadro 30
Denominaciones del resultado global adoptadas en el ámbito internacional

Organismo	Pronunciamiento	Denominación adoptada para significar la renta global de la empresa
IASB	**NIC 1**	***Total recognised income and expense for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
UE	**NIC 1**	***Total recognised income and expense for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
ASB	**FRS 3**	***Total recognised gains and losses relating to the year*** Pérdidas y ganancias totales del ejercicio
FASB	**SFAS 130**	***Comprehensive income*** Resultado global
ICANZ	**Pre-Modelo IASB FRS-2**	***Total recognised revenues and expenses for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
	Modelo IASB NZ IAS 1	***Total recognised income and expense for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
AASB	**Pre-Modelo IASB AASB 1018**	*Total changes in equity other than those resulting from transactions with owners as owners* Total de cambios en neto, excepto los relacionados con operaciones con los propietarios, en su calidad de propietarios
	Modelo IASB AASB 101	***Total recognised income and expense for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
CICA	**Section 1500 CICA Handbook**	***Comprehensive income*** Resultado global
SAICA	**Modelo IASB AC 101**	***Total recognised income and expense for the period*** Ingresos y gastos totales reconocidos del período
BDE	**Circular 4/2004**	Ingresos y gastos totales del ejercicio
AECA	**Marco Conceptual**	Resultado global

Fuente: elaboración propia.

15.3.1 Denominaciones adoptadas en el ámbito internacional para significar la renta global de la empresa

Conforme con el análisis comparado presentado en el **Cuadro 30**, nos encontramos con una considerable diversidad de denominaciones para referir el *comprehensive income*. Así, tenemos las que van desde las más escuetas de "resultado global", por las que han optado el **FASB**, **CICA** y **AECA**, hasta las más amplias como la de "ingresos y gastos totales reconocidos" o "pérdidas y ganancias totales reconocidas" por las que se decantaron, con más o menos matizaciones, el resto de los organismos; o la más extensa de todas, la utilizada por el **AASB** (pre-modelo **IASB**), que en lugar de utilizar una denominación optó por incluir en el Estado de Cambios en Neto la propia definición del resultado global.

Por otra parte, llama también la atención el hecho de estar ante denominaciones en unos casos de "ingresos/gastos" mientras que en otros de "pérdidas y ganancias", o la

circunstancia de que la mayor parte de los organismos, siguiendo al **IASB**, utilicen los términos "ingresos/gastos" para referirse a la magnitud final del resultado global.

De hecho, en el párrafo 7 de la NIC 1, se establece que los estados financieros suministran información sobre una empresa, entre otros aspectos, relacionada con "ingresos y gastos", que incluyen respectivamente "ganancias y pérdidas", evidentemente en coherencia con el Marco Conceptual (**IASB, 1989**), que considera que la definición de ingresos incluye tanto a los ingresos ordinarios como las ganancias, dado que éstas suponen incrementos de los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de los ingresos ordinarios; y lo mismo se contempla desde la perspectiva gastos/pérdidas. De hecho, derivado de estos planteamientos teóricos no contamos con resultados extraordinarios en el cuerpo normativo del **IASB**.

Aún teniendo en cuenta estas justificaciones conceptuales, entendemos que denominar a cualquier magnitud resultado contable, en este caso concreto al resultado global, referenciando en los propios estados contables los dos flujos de renta que la configuran como son los ingresos y gastos, no nos resulta adecuado, dado que por razones evidentes, la magnitud final sencillamente es "resultado" y no los elementos que la determinan.

Por otra parte, la mayor parte de las denominaciones utilizadas por los principales organismos emisores, por razones de claridad y simplicidad en los estados financieros nos parecen demasiado extensas, salvo la utilizada por el **FASB**, el **CICA** y **AECA**; por lo que abogamos por una terminología precisa: resultado global o resultado total, u otras similares, como las utilizadas por estos últimos organismos, que además son las más empleadas en la literatura contable de los últimos años, y muy probablemente serán las que prevalezcan cuando el proyecto en curso del **FASB** y el **IASB** sobre presentación de resultado sea convertido en norma.

Por último, entendemos que en un contexto de una economía cada vez más globalizada, esta diversidad de terminologías utilizadas en el ámbito internacional, aunque a primera vista parece que no revista importancia, entendemos que puede provocar confusión en los usuarios, en especial, en aquellos entornos en los que aún no es lo suficientemente conocido o no está arraigado el resultado global.

15.3.2 Incorporación del *comprehensive income* a los estados financieros

Con respecto al estudio comparativo recogido en el **Cuadro 29**, como primera valoración, es evidente que nos encontramos ante un potente movimiento internacional, iniciado a principios de los años noventa del siglo XX, y consolidado a los inicios del

siglo XXI, que apuesta decididamente por la incorporación en resultados de los cambios en el valor de activos y pasivos específicos, para configurar de este modo el *comprehensive income*, como lo prueba el hecho de la regulación del mismo en todos los cuerpos normativos que hemos revisado de los organismos más representativos a nivel Internacional (**IASB)** y de Europa, América, Oceanía y África.

Como ya hemos indicado, en la página web de **Deloitte (2006)** disponemos de numerosos trabajos de comparación de los cuerpos normativos domésticos con las NIIF del **IASB,** así como informes de las últimas tendencias de la información financiera a nivel internacional, que aún con matices propios del entorno de cada país, señalan el camino hacia una convergencia con el modelo de este organismo. Por todo ello, es más que previsible que asistamos a una mayor armonización contable en el panorama internacional que, entre otros aspectos, supondrá la adopción del *comprehensive income* cada vez por un mayor número de organismos emisores de países de los cinco continentes.

No dudamos que **AECA**, que contempla el *comprehensive income* en su Marco Conceptual, a revelar en la memoria, pero sin el correspondiente desarrollo normativo; al igual que otros organismos privados de normalización contable en Europa, se sume a estas tendencias en la información financiera, para contar tanto en España como en el resto del escenario europeo, aparte de con las próximas adaptaciones en la normativa mercantil, con el referente privado en materia de revelación del *comprehensive income,* que a buen seguro permitirán entroncar la tradición contable europea con las últimas tendencias armonizadoras a nivel mundial.

15.3.3 Ámbito de aplicación de las normas que regulan el *comprehensive income*

Aparte de la lógica excepción de la norma del **Banco de España** que se circunscribe a las entidades de crédito, nos encontramos ante la coincidencia unánime con respecto a que el *comprehensive income* sea revelado obligatoriamente en los estados financieros de las empresas de todos los sectores de actividad económica.

Asimismo, también existe consenso con respecto a que dicha obligación se haga extensiva tanto a los estados financieros consolidados de las sociedades cotizadas y de las no cotizadas como a los individuales, salvo el caso de la **Unión Europea**, que ha optado por hacer obligatorio el *comprehensive income*, como el resto del cuerpo normativo del **IASB** que ha adoptado, únicamente para los estados financieros consolidados de las cotizadas, dejando a los estados miembros la posibilidad de aplicar dicho cuerpo de normas al resto de estados financieros.

15.3.4 Tipos de estados contables destinados a revelar el *comprehensive income*

Mientras que con respecto a los elementos de comparación anteriores la coincidencia en el panorama internacional que hemos revisado es prácticamente unánime, en relación con los tipos de formatos de los estados contables destinados a informar sobre el *comprehensive income*, nos encontramos con una diversidad contable significativa.

Por una parte, tal como queda reflejado en el **Cuadro 29**, el **FASB** es el organismo emisor que contempla más formatos alternativos para la revelación del *comprehensive income,* que como vimos fue objeto de polémica en el momento de la aprobación del SFAS 130.

Así, las empresas norteamericanas pueden optar por hacerlo dentro del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, en el Estado de Resultados Globales, destinado a revelar únicamente el *comprehensive income* partiendo del *net income,* o en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, que integra todas las categorías de resultado, con lo que estaríamos en este último caso ante una única cuenta de resultados por todos los conceptos. Del mismo modo, el **CICA**, muy posiblemente por la influencia de la proximidad geográfica y cultural de Estados Unidos, plantea las mismas opciones.

Como ya ha quedado referenciado, y estudiaremos en más detalle en el **Capítulo III** al revisar los trabajos empíricos, **Thompson *et alt.* (2002)**, entre otros, revelan que una clara mayoría de empresas integradas dentro del *Fortune 500* optaron por informar del *comprehensive income* dentro del Estado de Cambios en Neto, debido a la más que probable preferencia de los responsables de formular los estados financieros por "ocultar" la renta global en el referido estado contable, y no revelarla de forma mucho más prominente y visible en el Estado de Resultados Globales.

Dada esta diversidad de formatos, se hace necesario referirnos a algunas investigaciones relevantes llevadas a cabo en Estados Unidos, a las que volveremos a referirnos en el **Capítulo III** al revistar la literatura empírica. Por una parte, **Hirst** and **Hopkins (1998)** a través de una metodología de carácter experimental, con noventa y seis analistas financieros pertenecientes a la *Association for Investment Management and Research* (AIMR), -asociación líder de los analistas financieros en Estados Unidos-, con información de una empresa industrial, apoyados en los efectos psicológicos que provoca la presentación y procesamiento de la información financiera sobre los destinatarios, llegan a la conclusión que el *comprehensive income* si es revelado de forma nítida y clara en el Estado de Resultados Globales, y no de forma menos relevante en el Estado de

Cambios en Neto, facilita la detección de prácticas de *earnings management* hasta el punto que los analistas financieros asignan un precio similar a las acciones de empresas que llevan a cabo dichas prácticas y las que no siguen las mismas.

De otra, la investigación llevada a cabo por **Maines** y **MacDaniel (2000)** tres años después de haberse aprobado el SFAS 130 del **FASB**, que complementa el trabajo de **Hirst** y **Hopkins**, en la que con una metodología basada en un experimento con estudiantes matriculados en un M.B.A., considerados inversores no profesionales, apoyadas también la psicología, entre otras conclusiones, encuentran evidencia empírica de que de los tres formatos alternativos que contempla el referido SFAS, que hemos referido con anterioridad, el único que es relevante de cara a revelar la volatilidad del *comprehensive income* con incidencia en las estimaciones del valor de las empresas para este tipo de inversores es el Estado de Resultados Globales; por lo que sugieren al **FASB** a que reconsidere los planteamientos que mantiene, y contemple un único formato de presentación como el referido, conforme a las modalidades previstas en el borrador del (**SFAS 130, 1996, párrs. 26-28**), y no como alternativo el Estado de Cambios en Neto.

Por otra parte, el **IASB** plantea revelar el *comprehensive income* bien dentro del Estado de Cambios en Neto, junto con el resto de variaciones en los fondos propios, o alternativamente en lo que denomina Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, que realmente es un Estado de Cambios en Neto destinado a informar en exclusiva de los cambios en los fondos propios de los elementos novedosos incorporados por el *comprehensive income*. Sin embargo, a diferencia del **FASB** no se contempla la posibilidad de una única cuenta de resultados integradora de todos los conceptos del *comprehensive income* imputables al ejercicio.

Con respecto a las posturas sobre el particular de otros organismos emisores, observamos que el **ASB** opta por exigir a las empresas británicas e irlandesas la revelación del *comprehensive income* en lo que denomina Estado de Pérdidas y Ganancias Totales Reconocidas, el equivalente al Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos en la NIC 1 y al Estado de Resultados Globales en el SFAS 130, por lo que no admite la posibilidad de revelar el mismo exclusivamente dentro del Estado de Cambios en Neto.

Por su parte, el **ICANZ** (pre modelo **IASB**), contempla únicamente la posibilidad de informar del *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, mientras que el **AASB** (pre modelo **IASB**), exige la revelación del mismo a través de una única cuenta de resultados integradora de todos los elementos.

Una vez adoptado el modelo **IASB** por determinados organismos emisores, asistimos a los lógicos avances significativos en la armonización en esta parcela concreta de la información financiera, como se pone de manifiesto en las normas de la **Unión Europea**, del **ICANZ**, del **AASB**, del **SAICA** y del **Banco de España**.

No obstante lo anterior, por lo que respecta a este último, dentro de las opciones que hemos visto que contempla el modelo **IASB**, ha optado en la referida Circular por el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, precisamente con esta denominación, pero como hemos comprobado, no representa un estado contable destinado a revelar todos los movimientos en los fondos propios, dado que el mismo se limita exclusivamente a informar del *comprehensive income*, para lo que se hará necesario explicar el resto de cambios en los fondos propios en la memoria. Por todo ello, en el **Cuadro 29** hemos reflejado la opción de nuestro Banco Central por el Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, coincidente con una de las opciones de la NIC 1.

Asimismo, el **AASB** en su AASB 101, en el párrafo Aus97.1, (particularización del modelo **IASB** para Australia) se especifica que "se alienta a las empresas a que adopten el Estado de Cambios en Neto referido en el Apéndice, a menos que un Estado de Cambios en Neto alternativo sea más relevante para los usuarios a la hora de comprender los movimientos del neto durante el período". Destacamos que el **ICANZ** en su NZ IAS 1 para el caso concreto de la revelación del *comprehensive income* en cualquiera de los formatos que contempla la IAS 1, no incorpora un párrafo con matiz diferenciador para Nueva Zelanda (NZ--) como lo ha hecho el **AASB** para Australia.

En relación con la posición española, en el Libro Blanco del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, (**ICAC, 2002, pp. 131-132**), se señala que, dada la cultura contable de ese país, el incorporar al conjunto de estados financieros periódicos el Estado de Resultados Globales resultaría de difícil comprensión para los usuarios, por lo que se recomienda el revelar el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y hacer extensiva su obligatoriedad a todas las empresas, con independencia de su dimensión y objeto, si bien habría que preverse un modelo normal y otro abreviado.

De hecho, en el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España (**Congreso de los Diputados, 2006**), y en consecuencia, en el Primer Borrador del nuevo Plan General de Contabilidad (**ICAC, 2007**) no se contempla el Estado de Resultados Globales dentro del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, y sí el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, para recoger entre otros

cambios de neto, los provocados por las partidas novedosas que incorpora el *comprehensive income*.

Por último, con respecto a la rigidez o flexibilidad del formato que se utilice, observamos que prácticamente todas las normas que hemos revisado coinciden en la adopción de un formato flexible, en el que respetando obligatoriamente un contenido informativo mínimo, las empresas tienen libertad para configurar el resto, a diferencia del **Banco de España**, que queriendo respetar la tradición contable española, exige a nuestras entidades de crédito un formato rígido para la revelación del *comprehensive income* dentro del Estado de Cambios en Neto.

En definitiva, con respecto a los formatos adoptados en el panorama internacional para informar sobre el *comprehensive income*, nos encontramos con determinados avances al converger las normas de determinados organismos con el modelo **IASB**. Sin embargo, las opciones contempladas en la NIC 1, por las cuales ya se han decantado determinados organismos, unido al hecho de las discrepancias que hemos puesto de manifiesto entre las normas internacionales y los cuerpos normativos del **FASB**, **CICA** y **ASB**, que no han convergido con el modelo **IASB**, al menos en esta parcela concreta, reflejan un panorama que aún nos aleja bastante de la necesaria armonización de la información financiera en el concierto mundial.

15.3.5 Elementos a incorporar expresamente en el estado contable destinado a revelar el *comprehensive income*

Con respecto a los elementos a incorporar vemos en el **Cuadro 29** que existe unanimidad en que las diferencias de cambio resultantes de la conversión de operaciones extranjeras sean incorporadas como un elemento más del *comprehensive income* del período, tanto antes como después de la convergencia con el modelo **IASB** de determinados organismos.

En lo relativo a la incorporación de las diferencias en las inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments*), las derivadas de las coberturas de los flujos de caja (*cash flow hedges*), y de las coberturas de una inversión neta en una operación extranjera para coberturas eficaces (*hedges of a net investment in a foreign operation -effective hedges-*), podemos observar discrepancias significativas antes de la adopción total o parcial por ciertos organismos del modelo **IASB**. Sin embargo, salvando las dificultades por las que ha atravesado la controvertida NIC 39, que supuso en su día incluso su adopción parcial por la **Unión Europea**, la armonización es prácticamente completa con respecto a estas partidas después de haber convergido con el modelo **IASB**

el **ASB** con el FRS 26 (IAS 39) (2004), el **ICANZ** con el NZ IAS 1 (2004) y el **AASB** con el AASB 101 (2004).

Por otra parte, sólo los cuerpos normativos del **FASB** y el **ASB** contemplan como elementos "*clean surplus* matizado" partidas correspondientes al fondo de pensiones de los empleados. También en el área concreta de los inmovilizados materiales e inmateriales contamos con diferencias notables, dado que después de considerar la convergencia con el modelo **IASB** de ciertos organismos, a la que venimos haciendo referencia, el **FASB**, el **CICA** y el **Banco de España** no contemplan partidas "*clean surplus* matizado" para estos elementos, lo mismo que hace el **ASB** para los inmovilizados inmateriales.

Si a lo anterior unimos el hecho de que el resto de organismos al haber convergido con el modelo **IASB** y plantear éste, como ya hemos analizado desde una visión crítica, un modelo alternativo *fair value model-cost model* para los inmovilizados materiales e inmateriales, podrían aparecer o ser omitidas determinadas revaluaciones asociadas a los mismos, con lo que estaríamos aún muy alejados de contar con unos estados financieros comparables a nivel internacional, en particular, en el área de resultados que nos ha ocupado en este Capítulo.

16. RECAPITUACIÓN

Si bien la comunidad contable internacional coincide unánimemente en incorporar el *comprehensive income* a los estados financieros periódicos, estamos en condiciones de afirmar que, aún teniendo en cuenta la convergencia de los cuerpos normativos de un número significativo de organismos con el modelo **IASB**, hemos constatado discrepancias notables.

Aparte de las distintas de denominaciones empleadas para referir la renta global de la empresa, que entendemos pueden confundir a los usuarios, la diversidad contable internacional en esta parcela de la información financiera queda circunscrita a dos aspectos que consideramos esenciales en la comunicación del resultado contable a los mercados.

Por una parte, hemos revelado una diversidad acusada en lo que respecta a los estados contables destinados a revelar el *comprehensive income*, que de acuerdo con investigaciones relevantes al respecto desarrolladas en Estados Unidos en los últimos años, dependiendo del formato en el que se revele el mismo, impacta sobre las

estimaciones del precio de las acciones y en el valor de las empresas que llevan a cabo analistas financieros e inversores.

De otra, en lo relativo a los elementos que puede incorporar el *comprehensive income,* hemos encontrado también una diversidad contable significativa en relación con la revelación de los ajustes en el fondo de pensiones de los empleados, y en el área de los inmovilizados tanto materiales como inmateriales, que se puede ver agravada en función de la opción por la que opten las empresas ante el *fair value model/cost model* planteado por el **IASB** en su cuerpo normativo.

Es previsible y deseable que los proyectos que están desarrollando conjuntamente el **FASB (2006b)** y el **IASB (2006b)**, y el que está también llevando a cabo este último organismo con el **ASB (2004b)**, tendentes esencialmente a consensuar entre otros aspectos relacionados con la comunicación del resultado y la revelación del *comprehensive income* de forma armonizada a nivel internacional, así como el proyecto conjunto para llegar a un Marco Conceptual Común por el **FASB (2006a)** e **IASB (2006a)**, y el plan de convergencia entre los cuerpos normativos de ambos que previsiblemente culmine en el año 2010 (**ICAC, 2005**); contribuyan a dar el impulso definitivo hacia mayores grados de armonización financiera internacional, al menos en lo que afecte a las *global players*.

Sin embargo, mientras tanto, la necesaria asignación eficiente de los recursos en los mercados de capitales mundiales podrá verse perjudicada ante la diversidad contable existente, al menos, en la parcela concreta del *comprehensive income* que hemos constatado en este Capítulo de nuestro trabajo de investigación.

CAPÍTULO III

COMPREHENSIVE INCOME VERSUS NET INCOME: UN ESTUDIO EMPÍRICO PARA GRUPOS EUROPEOS COTIZADOS EN NYSE Y NASDASQ

INTRODUCCIÓN

Una vez acotado en el **Capítulo I** el marco conceptual sobre el que se sustenta el resultado global, analizadas las normas que lo regulan a nivel internacional junto con el correspondiente estudio comparado llevado a cabo en el **Capítulo II**, y previa revisión de los trabajos empíricos sobre el *comprehensive income* que se han desarrollado a nivel mundial, en particular desde la década de los noventa del siglo XX, nos planteamos llevar a cabo una investigación empírica basada en una muestra de los grupos europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**.

Para ello, tal como ha quedado apuntado en la presentación, las hipótesis formuladas irán encaminadas a contrastar si existen diferencias significativas entre los años del período 1999-2004, y los distintos niveles por tamaño y sectores, junto con el correspondiente análisis de confrontación entre las mismas, así como su estudio en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia en términos relativos que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*.

Con todo ello, en el contexto de este área tan relevante como es la comunicación del resultado contable a los mercados, pretendemos aportar evidencias empíricas en parcelas aún no investigadas, para de este modo verificar en qué medida el *comprehensive income* pudiera tener más contenido informativo que el *net income* con respecto a las variables y las interrelaciones señaladas.

2. EL *COMPREHENSIVE INCOME* EN LA LITERATURA CONTABLE EMPÍRICA

Como paso previo al desarrollo de nuestra investigación empírica, se hace necesario revisar los distintos trabajos que se han llevado a cabo en el panorama internacional, fundamentalmente en los países del área de influencia anglosajona, sobre todo a partir de la década de los noventa del siglo XX, cuando como ya hemos tratado, los organismos emisores de normas en el concierto mundial incorporaron a sus respectivos cuerpos normativos el *comprehensive income*.

Dados los distintos objetivos y metodologías, así como el diferente alcance de las correspondientes investigaciones, para llevar a cabo dicha revisión de una forma ordenada, hemos decidido agrupar las mismas en tres grandes grupos:

- Estudios de contenido descriptivo divulgativo.
- Trabajos de carácter experimental tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios.

- Investigaciones orientadas al mercado de capitales.

2.1 Estudios de contenido descriptivo divulgativo

La práctica totalidad de estos trabajos se desarrollaron en Estados Unidos a propósito de la emisión del SFAS 130 del **FASB**, publicados normalmente en revistas de carácter profesional, y plantean con carácter general como objetivos esenciales con un propósito descriptivo divulgativo analizar los formatos para la presentación del *comprehensive income* destacando su relevancia informativa para los usuarios, considerar casos hipotéticos o reales sobre el impacto de éste o de algunos de sus componentes en los estados financieros, o poner de manifiesto su incidencia cuantitativa así como los elementos novedosos que incorpora en resultados frente al *net income*, en algunos casos con carácter general y en otros discriminando por sectores de actividad económica.

Así, **Luecke** y **Meeting (1998, p. 45)**, acorde con el debate *clean surplus versus dirty surplus* que hemos tratado en el **Capítulo I**, destacan que "el péndulo sobre la información acerca de los resultados está cambiando de nuevo de dirección", al considerar el importante paso que dio el **FASB** con la aprobación del SFAS 130 (1997) y aproximarse con ello al concepto de resultado desde una óptica globalizadora (*all-inclusive concept of income*) frente al más restrictivo concepto de resultado corriente operativo (*current operating performance concept*), para lo que toman como referencia un caso práctico de una empresa hipotética, en el que se destaca la incidencia del *comprehensive income* en el nuevo marco de los estados financieros que contempla dicha norma.

Asimismo, durante el período de discusión del SFAS 130 o ya una vez aprobada la norma, entre otros, los trabajos de **Foster** y **Hall (1996)**, **Schreiber (1998)** o **Carlson, Mooney** y **Schwieger (1999)**, resaltan el incremento de la relevancia para los usuarios con la revelación del *comprehensive income,* además de incorporar también casos prácticos ilustrativos de los formatos alternativos para su presentación que plantea la misma.

Por otra parte, **Waters** y **Wilson (1998)** desarrollan un supuesto práctico que sirve de referencia para analizar el impacto de la contabilidad de derivados, en concreto las coberturas de flujos de caja -*cash flow hedges*- de un pasivo ya existente y las relacionadas con un transacción futura, sobre la agrupación "Otros elementos del resultado global" del SFAS 130; además de ilustrar sobre la revelación de los beneficios y pérdidas no realizados de este tipo de instrumentos en el *Statement of Comprehensive Income*.

Asimismo, **Jones** y **Wilson (2000)** llevan a cabo un estudio de características similares al anterior, al describir desde una óptica práctica los efectos de la contabilidad de derivados sobre el *comprehensive income*.

Franz, **Crawford** y **de la Rosa (1998, p. 53)** destacan la utilidad que pueden reportar los elementos novedosos que incorpora en resultados el resultado global -"*Other comprehensive ítems*" (OCI) en el SFAS 130- para los prestamistas de carácter comercial, al afirmar que éstos "pueden encontrar útil la revelación de los elementos que incorpora el *comprehensive income* en el sentido de que los mismos ponen de relieve áreas en las cuales la empresa está expuesta al riesgo". En concreto, refieren que los mercados de valores y de divisas pueden registrar movimientos espectaculares y bruscos, lo que supone que las empresas que posean amplias posiciones abiertas en los mismos hagan frente a riesgos sustantivos. En este contexto, el beneficio para los prestamistas comerciales es el ver revelados los OCI en resultados, que transmiten a modo de señales la exposición al riesgo en dichos mercados volátiles.

Los autores, aparte de ilustrar las alternativas de presentación del *comprehensive income* de acuerdo con el SFAS 130 a través de un caso práctico de una empresa ficticia, investigan el impacto cuantitativo de los OCI en las empresas que integran el *30 Dow-Jones Industrial Firms* para los años 1995, 1996 y 1997, en concreto, la exposición de las empresas al riesgo a través del nuevo ratio financiero [(*OCI /Net Income*) ·100].

Para el año 1995 encuentran que por término medio los OCI representan el 4,5 por ciento del *net income*, mientras que para el año 1996 el porcentaje se sitúa en el - 4,4 y en el año 1997 alcanza el -198,2. Pero dado que se compensan las variaciones positivas y negativas de los OCI de unas empresas con otras, para comprender mejor el peso de estos últimos sobre el *net income* se hace necesario revelar algunos casos destacados.

Así, en el año 1995 para A T & T el porcentaje alcanza el -100,7, mientras que para *Travelers Group* el 107,1 y para *American Express* el 80,3; sin embargo *International Paper*, *Hewlett-Packard* y *Boeing* para todos los años de estudio registran un cero por ciento. En el ejercicio 1996, *Goodyear* y *American Express* llegan a los porcentajes más negativos, de un -30,9 y un -25,9 respectivamente, y *General Motors* alcanza el máximo porcentaje positivo con un 16,9.

Por último, en el ejercicio 1997, nos encontramos con el caso más extremo de todo el período de estudio cuando *Eastman Kodak* llega al -5.680 por ciento, destacando también

como porcentajes más negativos el -47,7 de *Goodyear*, el -34,4 por ciento de *Alcoa*, o el -27,4 de IBM, y el 21,8 *United Technologies* como valor más positivo.

Una vez revelado este impacto de los OCI sobre el *net income* de este reducido grupo de empresas, los autores han querido hacer extensivo su análisis al resto de la economía, para lo que toman como referencia todas las empresas de la Base de Datos Compustat [121] que al menos hubiesen contado con un componente de los OCI, resultando un total de 3.288 para 1995 y 3.017 para 1996.

Como revelaciones más destacados, aparte de verificar que los ajustes por los cambios en el valor razonable de las inversiones financieras son claramente los de más impacto cuantitativo en los OCI, seguidos por los ajustes en la conversión de moneda extranjera, y muy de lejos por los correspondientes al fondo de pensiones de los empleados; encuentran que por término medio para toda la muestra el referido ratio en el año 1995 ascendió a un 22,1 por ciento, pasando a ser negativo para el ejercicio 1996 con un -21,6 por ciento, porcentajes estos, que unidos a los del estudio anterior con una muestra menor de empresas, les llevan a concluir que el ratio en cuestión constituye una valiosa herramienta para el análisis de los estados financieros, en particular el llevado a cabo por los prestamistas de tipo comercial cuando evalúan la exposición de la empresa a los riesgos de mercado.

Por otra parte, dadas las opciones que contempla el SFAS 130 para la presentación del *comprehensive income,* que analizamos en el **Capítulo II**, en otros trabajos se investigaron las opciones elegidas realmente por las empresas. De este modo, como ya indicamos, **Thomson *et alt.* (2002)** revisaron los informes anuales de las empresas integrantes del *Fortune 500* en el año 1999 con el propósito de analizar el formato de revelación del resultado global (evidentemente en el caso de que hubiese sido revelado), encontrando que tan solo un 3,6 por ciento de las empresas utilizaron el estado de resultados combinado que integra el *net income* y el *comprehensive income* (*Statement of Income and Comprehensive Income*), un 14,4 por ciento se decantaron por el Estado de Resultados Globales, y una clara mayoría del 68,2 por ciento por el Estado de Cambios en Neto.[122]

---

[121] La muestra incluye todas las empresas del *Dow-Jones,* excepto *Boeing, Hewlett-Packard e International Paper*, que como hemos tratado, al ser su ratio [(*OCI/Net Income*)· 100] igual a cero para todos los años, evidentemente no revelaron ningún elemento de OCI para el período de estudio.

[122] Además, un 12,2 por ciento de empresas no revelaron el *comprehensive income* ese año, y para un 1,6 por ciento no se disponía de los correspondientes informes anuales.

Los autores resaltan que aunque la opción del Estado de Cambios en Neto es aceptable, aún considerando las alternativas que hemos visto en el SFAS 130, el **FASB** desalienta a las empresas a que elijan esta opción dado que de este modo los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* quedarían "enterrados" en dicho estado contable. Con respecto al *Statement of Comprehensive Income* refieren que "no es popular", quizás porque el *net income* tiende a estar "enterrado" con el *comprehensive income*, y los inversores podrían no entender esta alternativa al estar acostumbrados a ver el *net income* como la magnitud final -*bottom line*- del estado de resultados.

Por todo ello, consideran que la opción del *Statement of Income and Comprehensive Income* deja a la cuenta de pérdidas y ganancias en su forma actual y añade el nuevo estado de resultados globales, con lo que podríamos estar ante la opción más útil sobre todo en un período de transición, dado que es más fácil de comprender. Sin embargo, muy pocas empresas optan por esta vía debido a que tradicionalmente se han venido preparando en Estados Unidos cuatro estados financieros básicos, sin incluir evidentemente el estado contable destinado a revelar la renta global de la empresa.

Asimismo, **Campbell *et alt*. (1999)** analizaron una muestra de 73 empresas que anticiparon la adopción del SFAS 130 en el ejercicio 1997, y encontraron que el 53,4 por ciento de las mismas revelaron el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, y del mismo modo **Bhamornsiri** y **Wiggins (2001)** tomando como muestra las empresas integrantes del *S & P 100* para el período 1997-1999, encuentran que un 76 por ciento de las mismas optaron también por el Estado de Cambios en Neto para informar del *comprehensive income* y el resto en los otros dos formatos alternativos del SFAS 130.

También **Mazza** y **Porco** (**2004**, citados en **Hunton *et alt*. 2006**) en un estudio en el que seleccionaron aleatoriamente 111 empresas integradas en el *Russell 2000 Index* encuentran que el 83 por ciento de las mismas revelan el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, el 14 por ciento lo hicieron en lo que podemos denominar Cuenta de Resultados Expandida (que integra la cuenta de resultados tradicional añadiendo los elementos novedosos que incorpora el resultado global) y tan solo un 3 por ciento optaron por hacerlo en el Estado de Resultados Globales con entidad propia dentro de las cuentas anuales.

En otro trabajo de características similares a estos últimos, **Pandit** y **Phillips (2004)**, tomando una muestra aleatoria de los informes anuales de 100 empresas cotizadas en la Bolsa de Nueva York correspondientes al ejercicio 2002, investigan esencialmente las opciones elegidas por las mismas para la presentación del *comprehensive income*, llegando

a unas conclusiones consistentes con las de los anteriores estudios, dado que 89 de ellas optaron por el Estado de Cambios en Neto, 9 se decantaron por el *Statement of Comprehensive Income*, y tan solo 2 por el *Statement of Income and Comprehensive Income*; aduciendo como posibles razones que pudieran explicar esta preferencia masiva de las empresas por el Estado de Cambios en Neto para revelar el *comprehensive income* el estar éstas acostumbradas a elaborar este estado contable antes de la aprobación del SFAS 130, así como por el hecho de querer "ocultar" en el mismo los efectos del declive de los precios de las acciones en los años 2000-2002, que evidentemente en caso de haber informado de ellos de forma mucho más prominente en un estado de resultados podría haber perjudicado más su imagen.

Además, queremos referirnos a otras interesantes revelaciones contenidas en este trabajo, como el hecho de que un total de 6 empresas no suministraron detalles sobre los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados en el cuerpo principal de los estados financieros, sino que los relegaron a las notas, aún a pesar de que el SFAS 130 contempla informar de ellos de forma prominente en los estados financieros; o la circunstancia de que 14 empresas incluyeron el término "*comprehensive income*" en el título de sus estados financieros donde la partida "Otros elementos del resultado global" y el propio resultado global fueron presentados, mientras que las 86 empresas restantes no lo hicieron.

Asimismo, esta falta de uniformidad también se hizo extensiva a la propia utilización del término "*comprehensive income*", como el caso de IBM que lo denominó "*Gains and (losses) not affecting Retained Earnings*", o General Electric que lo llamó "*Changes other than transactions with shareowner*s", o Ruddick Corporation que preparó un estado separado de resultados globales, pero le asignó el título de "*Statement of Non-owner Changes in Equity*".

Más recientemente, **Pandit, Rubenfield** y **Phillips (2006)** llevaron a cabo otro estudio de características muy similares al anterior al tomar una muestra aleatoria de los informes anuales de 100 empresas cotizadas en el **NASDAQ** correspondientes al ejercicio 2002, también con la finalidad de investigar los formatos de presentación del *comprehensive income*.

Asimismo, llegan a unas conclusiones consistentes con las de los anteriores estudios, dado que 87 de las empresas optaron por el Estado de Cambios en Neto, 8 se decantaron por el *Statement of Comprehensive Income*, y tan solo 5 por el *Statement of Income and Comprehensive Income*; aduciendo también como posibles razones que pudieran explicar

esta preferencia masiva de las empresas por el Estado de Cambios en Neto para revelar el *comprehensive income* el estar éstas acostumbradas a elaborar este estado contable antes de la aprobación del SFAS 130, así como por el hecho de querer "ocultar" en el mismo los efectos del declive de los precios de las acciones en los años 2000-2002, que evidentemente en caso de haber informado de ellos de forma mucho más destacada en la cuenta de resultados, como ya hemos indicado, podría haber perjudicado más su imagen en los mercados.

En línea con las anteriores revelaciones, de la revisión que hemos realizado de los 20-F de las empresas del continente europeo cotizadas en la Bolsa de Nueva York y el **NASDAQ**, que han optado por formular sus estados financieros consolidados conforme a USA GAAP para presentar a la **SEC**, y entre otras que utilizan GAAP distintos, integran la muestra para desarrollar nuestra investigación empírica, nos encontramos con que un ochenta por ciento se decantaron por revelar el resultado global dentro del Estado de Cambios en Neto, quedando reducido a un quince por ciento las que optaron por el Estado de Resultados Globales y a tan sólo un cinco por ciento las que prefirieron lo que hemos denominado Cuenta de Resultados Combinada o Expandida.

Otro grupo de trabajos se encaminaron a investigar de una forma descriptiva la importancia cuantitativa de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados ("*Other comprehensive income ítems* (OCI)", bien a nivel general, por sectores de actividad económica o teniendo en cuenta el tamaño de las correspondientes empresas.

Así, **Smith** y **Reither (1996)**, con la finalidad de evaluar el impacto del borrador del SFAS 130 (1996), toman cada uno de los OCI de los informes financieros correspondientes a 1995 de una muestra de las *top 10 companies* de siete sectores económicos (bancos comerciales, electrónica y equipamiento eléctrico, seguros, vehículos a motor y sus partes, farmacéutico, cajas de ahorros y científico, fotográfico e instrumentos de control), elegidas del *Fortune 1000 industry listing,* que evidentemente se encontraban dispersos y en algunos casos de difícil desglose e identificación al estar en un período de tiempo pre-SFAS 130.

Encuentran que con respecto a la partida de ajustes de conversión en moneda extranjera, salvo las cajas de ahorros, en todos los sectores analizados, al menos alguna empresa cuenta con este tipo de ajustes, y excepto *Westinghouse Electric*, *International Telephone and Telegraph* (ITT), *Pharmacia & Upjohn, EG & G* y *Bausch & Lomb*, los mismos representan menos del veinte por ciento del *net income*.

Los beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras fueron el ítem de más impacto sobre el *net income* en todos los sectores, destacando la muestra del sector seguros ya que de las diez compañías integradas en él todas revelaron algún importe por este concepto, oscilando los beneficios no realizados desde un 58 por ciento sobre el *net income* para *Unum* hasta un 680 por ciento para *Aetna*; y también se registraron porcentajes significativos por este mismo concepto para los bancos comerciales y las cajas de ahorros, que evidentemente se explica por las importantes inversiones de las empresas de estos sectores en instrumentos financieros.

Por último, los ajustes en la cobertura del fondo de pensiones no fueron prevalecientes, dado que ni tan siquiera existieron en ninguno de los bancos comerciales, compañías de seguros y cajas de ahorros; pero predominaron más en las empresas electrónicas y de equipamiento eléctrico y en las adscritas al sector de vehículos a motor y sus componentes.

Los autores aunque entienden que su análisis no ha pretendido ser conclusivo o exhaustivo, sino destacar la transparencia resultante cuando el *comprehensive income* es revelado en un estado de resultados, ya que la información financiera refundida y no dispersa como era el caso de los OCI antes de la aprobación del SFAS 130, hace que las empresas sean mucho más fáciles de comparar dentro del mismo sector y entre los diferentes sectores de actividad económica, precisamente cuando se informa de los OCI en un lógico y amigable formato para los usuarios, por referencia al *Statement of Comprehensive Income*.

En un estudio de características similares al anterior, [123] **Rao** y **Walsh (1999)** con el propósito de analizar el impacto de los OCI por sectores de actividad económica de grandes multinacionales, toman una muestra de las *top 10 companies* de once sectores distintos (aerospacial, líneas aéreas, químico, financiero, industrial y equipamiento farmacéutico, seguros, metal, vehículos a motor, petróleo, farmacéuticas, caucho y plástico) del *Fortune 500* correspondiente a 1998, y extraen los datos de los 10-K *form* de la **SEC** para 1997 (pre-SFAS 130), en concreto el *net income* de la Cuenta de Resultados y la información sobre el *comprehensive income* que se encontraba dispersa en el Balance,

[123] Los trabajos de **Ketz (1999)** y **Schmidt (1999)** también analizan el impacto de los OCI sobre determinadas empresas, pero no incluimos su detalle por haber detectado imprecisiones en la configuración y origen de la muestra. Así, el primero refiere que "he obtenido un muestra de 90 empresas. … Este grupo es una muestra de conveniencia, y las empresas son la mayoría grandes, pero no todas. …", y el segundo dice que "las empresas norteamericanas fueron elegidas del *World's 100 Largest Public Companies and Banks* (*Wall Street Journal, September 18, 1997*)", pero después incluye en su estudio solo 26 de ellas sin especificar en ningún caso el criterio de selección seguido.

Estado de Cambios en Neto o en las Notas. Del total de 110 empresas consideradas, excluyen 7 de los sectores financiero y de seguros por no estar disponibles los 10-K *form* en la base de datos para el año de estudio. De las 103 empresas restantes, la práctica totalidad de las mismas (100) habían sido auditadas por las seis grandes firmas de auditoria, cotizaban en su mayor parte en la Bolsa de Nueva York (97) y cerraban sus ejercicios fiscales a 31 de diciembre (92).

Los autores destacan que 70 de las 103 empresas de la muestra fueron afectadas negativamente por los ajustes de conversión en moneda extranjera y 5 de forma positiva, debido a la caída de la cotización de muchas monedas frente al dólar USA. Con respecto a esta partida todos los sectores fueron afectados de forma significativa, salvo el de las aerolíneas en el que tan solo 1 empresa de las 10 computó un importe por dicho concepto.[124]

En relación con los beneficios y pérdidas no realizados en acciones clasificadas como disponibles para la venta, tan solo 34 de las 103 empresas registraron algún importe por este concepto (25 con efecto positivo y 9 con valor negativo), destacando el hecho de que el sector financiero y el de seguros fueron los únicos sectores en lo que todas las empresas presentaron algún importe por este concepto; y con respecto al ajuste de la cobertura mínima del fondo de pensiones, solamente 32 de las 103 (17 con efecto negativo y 15 con importe negativo) empresas se vieron afectadas por esta partida.

Considerando conjuntamente las tres partidas analizadas con anterioridad, 64 empresas registraron un impacto negativo, 22 positivo, y tan solo 17 de las 103 no sufrieron ninguna consecuencia de los OCI que incorpora el *comprehensive income* en resultados. Con respecto a la materialidad del conjunto de estas tres partidas, 14 empresas tuvieron un impacto de los OCI sobre el *net income* superior al 5 por ciento, 36 quedaron en la franja del ± 5 por ciento, y 53 sufrieron un ajuste inferior al -5 por ciento.

Los autores al concluir su trabajo destacan entre otros aspectos el hecho de que el impacto del SFAS 130 dependerá del sector económico, pero los ajustes por conversión de la moneda extranjera afectarán a la mayoría de las empresas multinacionales en la mayor parte de los sectores económicos, con lo que con la aplicación de esta norma y apoyados en **Luecke** y **Meeting (1998)** refieren que los usuarios de los estados financieros podrán

[124] Además, podemos observar que la partida de moneda extranjera es la de mayor impacto cuantitativo en todos los sectores de actividad económica, a mucha distancia de los ítems correspondientes a inversiones financieras y al fondo de pensiones de los empleados.

comprender mejor las actividades de la empresa, que les permita predecir mejor la generación de flujos netos de caja futuros.

Para el ámbito neozelandés, **Beale** y **Davey (1997)**, con motivo de la aprobación del FRS-2 (1994) por el **ICANZ** (hoy derogado), que como hemos visto en el **Capítulo II** fue la primera norma en Nueva Zelanda reguladora del resultado global a través de la denominación "*total recognised revenues and expenses* (TRRE)", a revelar en el Estado de Cambios en Neto, desarrollaron los años 1994, 1995 y 1996 encuestas con la finalidad de determinar si los analistas financieros y los miembros del referido Instituto encuentran útil la información adicional incorporada a los estados financieros con el TRRE.

Como conclusión central de esta investigación los resultados muestran que tanto los analistas financieros como los miembros del Instituto apoyan sólidamente la introducción del TRRE y su revelación en el Estado de Cambios en Neto como plantea la norma, dado que una mayoría de los mismos encuentran esta información realmente útil para calcular la rentabilidad financiera (56 por ciento de los miembros del Instituto y el 67 por ciento de los analistas, que respondieron), la rentabilidad económica (58 por ciento y 70 por ciento) y el *earnings per share* (50 por ciento y 60 por ciento), si bien el porcentaje de apoyo decrece por debajo del cincuenta por ciento cuando se trata de considerar la utilidad de la misma para estimar los flujos netos de caja futuros (34 por ciento y 43 por ciento).

Asimismo, considerando otros de los resultados más destacados de su trabajo, vemos que el 71 por ciento de los miembros del Instituto y el 77 por ciento de los analistas que respondieron, apoyan la idea que el TRRE suministra información útil para la toma de decisiones económicas; datos que se ven confirmados con el hecho de que el 84 por ciento de los miembros del Instituto y el 95 por ciento de los analistas financieros encuestados están de acuerdo en que la revelación del TRRE representa una utilidad adicional a los estados financieros.

En definitiva, con la revisión de este conjunto de trabajos de contenido descriptivo divulgativo, se detecta en líneas generales que con la incorporación del *comprehensive income* al cuerpo principal de los estados financieros, estamos *a priori* ante un incremento de la relevancia informativa para los usuarios, en especial para analistas e inversores, como lo corrobora el hecho del impacto cuantitativo de la agrupación OCI así como de sus elementos integrantes sobre el *net income*, bien considerando las empresas globalmente o clasificadas por sectores de actividad económica.

Sin embargo, a pesar de este incremento de la relevancia informativa para los usuarios, dadas las opciones contempladas en las normas, en particular en el SFAS 130, se ha detectado de forma muy clara que las empresas optan masivamente por "esconder" el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto en lugar de hacerlo de forma mucho más prominente en un Estado de Resultados Globales, encontrando como posibles justificaciones, tal como hemos venido refiriéndonos, el hecho de estar más acostumbradas a formular el primero de los estados contables, o la voluntad de no querer vincular de forma mucho más visible a los resultados del ejercicio determinados cambios en el valor de activos y pasivos que implica la adopción del resultado global.

Incorporados al debate suscitado en algunos de los anteriores trabajos, además de revelar las preferencias para la presentación del *comprehensive income* y otros aspectos de interés que surjan en el curso de la investigación, nuestras hipótesis según señalamos en la presentación y al inicio de este Capítulo, irán encaminadas a contrastar si existen diferencias significativas entre los años del período 1999-2004, los distintos niveles por tamaño y sectores, junto con el correspondiente análisis de confrontación entre las mismas, así como su estudio en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia en términos relativos que presenta el *comprehensive income* frente al *net income* para una muestra de grupos europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**.

Queremos destacar que el referido estudio representa una novedad con respecto a los trabajos previos que hemos revisado, dado que aparte de considerar una muestra grupos europeos, va más allá de un mero análisis estadístico descriptivo, al pretender contrastar a través de las correspondientes herramientas no paramétricas durante un período de seis años consecutivos si las referidas variables y las interrelaciones indicadas entre las mismas, presentan diferencias significativas con respecto a la discrepancia relativa entre ambos tipos de resultado.

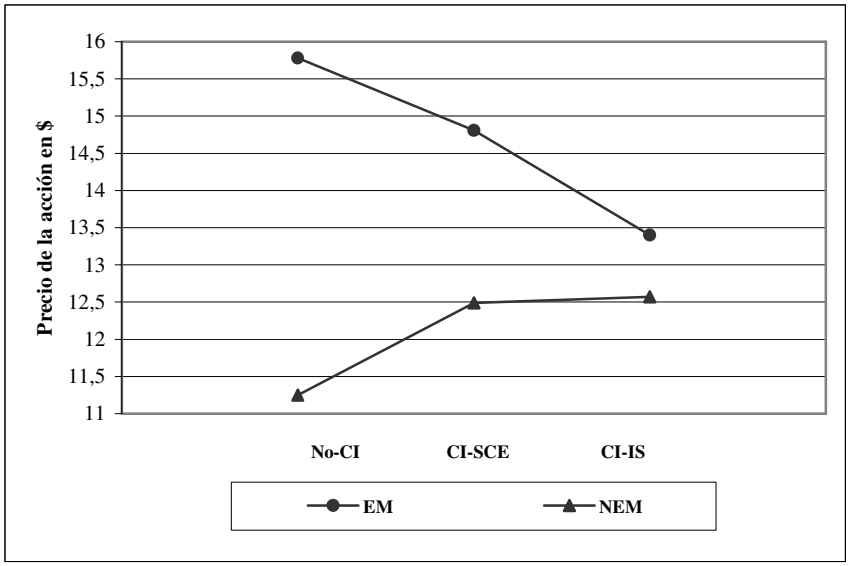
2.2 Trabajos tendentes a evaluar el impacto de los formatos de presentación del *comprehensive income* sobre los usuarios

Después del anterior recorrido por los trabajos de naturaleza descriptivo divulgativa, ceñidos al estudio del *comprehensive income* desde distintas ópticas, queremos adentrarnos ahora en la revisión de varias investigaciones destacadas llevados a cabo en Estados Unidos después de la entrada en vigor del SFAS 130 con una metodología de carácter experimental, que tienen como denominador común el estudio del impacto sobre los usuarios de los distintos formatos para la presentación del resultado global contemplados por el SFAS 130 del **FASB**, que hemos analizado en el **Capítulo II**.

Hirst y **Hopkins (1998)** a través de un experimento utilizando como herramienta de contraste un conjunto de regresiones lineales, en el que participaron noventa y seis analistas financieros pertenecientes a la *Association for Investment Management and Research* (**AIMR**), como vimos, asociación líder de los analistas financieros en Estados Unidos; con información de una empresa industrial, y apoyados más que en la hipótesis de eficiencia del mercado, en los efectos psicológicos que provoca la presentación y procesamiento de la información financiera sobre los destinatarios,[125] tal como queda recogido en el **Gráfico 1**, los autores encuentran que el *comprehensive income* si es revelado de forma nítida y clara en el Estado de Resultados Globales, y no de forma menos relevante en el Estado de Cambios en Neto, facilita la detección de prácticas de *earnings management* hasta el punto que los analistas financieros asignan un precio similar a las acciones de empresas que llevan a cabo dichas prácticas y las que no siguen las mismas.

Gráfico 1

Las estimaciones del precio de las acciones por los analistas financieros en el contexto de los formatos para la presentación del *comprehensive income* y las prácticas de *earnings management*



Fuente: **Hirst** y **Hopkins (1998)**, *Journal of Accounting Research,* Vol. 36, Supplement, p. 58.

En efecto, podemos observar que en un contexto en el que no se revela el *comprehensive income* (No-CI), la estimación por los analistas del precio de las acciones

[125] Los autores refieren que "las investigaciones en psicología han revelado que la información no será utilizada a menos que esté disponible y sea fácilmente procesable (por ejemplo, clara)". Por lo tanto, "sostienen que las estimaciones de las valoraciones de los analistas se verán afectadas por la claridad de las revelaciones de información relevante" (p. 48).

bajo el supuesto de prácticas de manipulación del resultado contable (EM), supera ampliamente a la estimación del mismo en el caso de no estar ante prácticas de gestión del resultado (NEM).

En el momento que se incorpora la revelación del *comprehensive income*, el diferencial de precios estimados bajo las condiciones (EM) y (NEM) se reduce cuando éste es revelado en el Estado de Cambios en Neto (CI-SCE), pero si para informar del mismo se utiliza el Estado de Resultados Globales (CI-IS) las diferencias entre las estimaciones del precio de las acciones por parte de los analistas financieros en un contexto (EM) y (NEM) se reducen de forma muy significativa, hasta llegar a estar bastante próximas.

De acuerdo con la conclusión central de los autores, como ya hemos señalado, esta aproximación en las estimaciones de los precios de los títulos ocurre porque al ser revelado el *comprehensive income* de forma prominente en un estado de resultados, y no "escondido" junto con los demás cambios en el patrimonio neto, se facilita la detección de prácticas de *earnings management*, provocando esto que las diferencias valorativas sobre los precios de las acciones entre las empresas que llevan a cabo dichas prácticas y aquellas que nos las secundan se reduzcan considerablemente.

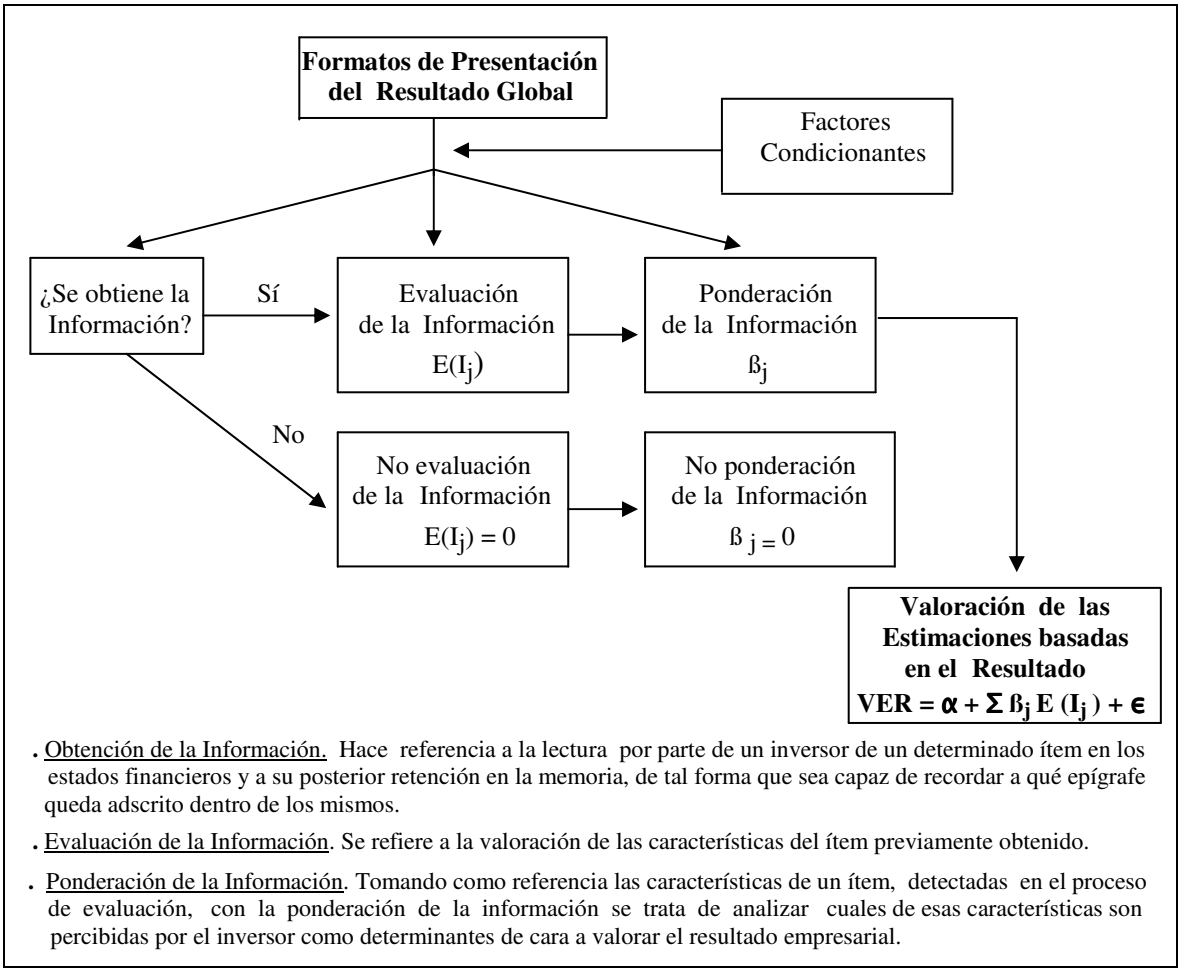
Por otra parte, **Maines** y **McDaniel (2000)**, también con una metodología basada en un experimento utilizando como herramienta de contraste la regresión lineal, investigaron la incidencia de los formatos alternativos propuestos en el SFAS 130 (**Cuadros 17, 18 y 19**) y SFAS 115 (formato vigente antes de emitirse el SFAS 130) en las estimaciones del resultado global realizadas por los inversores no profesionales. Para ello, fundamentaron también su estudio dentro del marco de las aportaciones de la Psicología a la Contabilidad. Las hipótesis se formularon con objeto de contrastar si la forma de presentar el mensaje (resultado contable) a los receptores (inversores no profesionales), es relevante en los procesos de obtención, evaluación y ponderación de la información para fundamentar una adecuada toma de decisiones económicas.

Para llevar a cabo el experimento se contó con noventa y cinco estudiantes matriculados en un M.B.A. con una experiencia personal en torno a seis años en la administración de inversiones financieras, y sin ningún tipo de experiencia profesional al respecto. Los participantes analizaron los estados financieros de una compañía de seguros. En los mismos se incorporaban beneficios y pérdidas no realizadas en inversiones financieras, de acuerdo con tres formatos alternativos: Estado de Resultados Globales (SFAS 130), Estado de Variaciones de Neto en el que se integran elementos del resultado global (SFAS 130) y Estado de Variaciones de Neto (SFAS 115: formato vigente hasta la

aprobación del SFAS 130). Asimismo, para cada formato alternativo se facilitaban dos versiones, una con elevada volatilidad de los beneficios y pérdidas no realizadas, la otra con baja volatilidad en los mismos. Cada uno de los integrantes del grupo experimental cumplimentó un cuestionario donde reflejaba sus valoraciones al respecto.

La metodología seguida y el contraste de las hipótesis planteadas se llevó a cabo mediante un modelo de regresión lineal tal como el que figura en el **Cuadro 31**. Como vemos, las variables independientes del modelo estaban representadas por la obtención, evaluación y ponderación de la información por parte de los inversores y la variable dependiente la constituyó la valoración de las estimaciones basadas en el resultado.

Cuadro 31
Marco para el análisis de los efectos que provocan en las valoraciones de los inversores no profesionales los distintos formatos alternativos para la presentación del *comprehensive income*



. Obtención de la Información. Hace referencia a la lectura por parte de un inversor de un determinado ítem en los estados financieros y a su posterior retención en la memoria, de tal forma que sea capaz de recordar a qué epígrafe queda adscrito dentro de los mismos.

. Evaluación de la Información. Se refiere a la valoración de las características del ítem previamente obtenido.

. Ponderación de la Información. Tomando como referencia las características de un ítem, detectadas en el proceso de evaluación, con la ponderación de la información se trata de analizar cuales de esas características son percibidas por el inversor como determinantes de cara a valorar el resultado empresarial.

Fuente: **Maines** y **MacDaniels (2000)**, *The Accounting Review*, Vol. 75, nº 2, pp. 183-184.

Las conclusiones ponen de relieve que los distintos formatos en los que se puede presentar el resultado contable no afectan significativamente al proceso de obtención y evaluación de la información para los inversores no profesionales, pero sí a la ponderación, esto es, a las características que son percibidas por el inversor como determinantes a la hora de la valoración del resultado empresarial, de tal modo que las estimaciones del resultado de las empresas por parte de los mismos reflejan la volatilidad del *comprehensive income* únicamente si éste es presentado en el Estado de Resultados Globales con autonomía propia, y no "escondido" en el Estado de Cambios en Neto.

En consecuencia, se constató que de todos los formatos alternativos contemplados en el SFAS 130, el único que es relevante para los inversores no profesionales a la hora de ponderar el resultado contable con objeto de fundamentar su toma de decisiones económicas es el Estado de Resultados Globales, por lo que sugieren al **FASB** que reconsidere los planteamientos actuales y contemple un único formato de presentación tal como estaba previsto en el Borrador del SFAS 130 (párr. 26-28).

Por último, en línea similar a la de los estudios anteriores, **Hunton *et alt.* (2006)** desarrollaron un trabajo de carácter experimental en el que participaron sesenta y dos profesionales de la dirección financiera y CEOs, en el que prueban que si se utiliza el Estado de Resultados Globales para la revelación del *comprehensive income*, como vimos el menos utilizado por las empresas, se reducen las prácticas de gestión del resultado -*earnings management*- consistentes tanto en el aumento como en su reducción.[126]

De este modo, si se utiliza el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto para revelar el *comprehensive income*, un contexto informativo evidentemente menos transparente [127] que el anterior, los intentos de manipulación del resultado no resultan obvios para los lectores

[126] Asimismo, los autores hacen referencia, ente otros, al trabajo de **Hirst *et alt.* (2004)**, en el que demuestran que en las estimaciones de las valoraciones de los analistas se distingue entre bancos con diferentes niveles de riesgo únicamente si los cambios en el *fair value* son medidos de forma completa (*full fair value accounting* o Contabilidad a valor razonable completo) e incluidos en un Estado de Resultados Globales autónomo y no en el Estado de Cambios en Neto. Del mismo modo, señalan que **Bloomfield *et alt.* (2005)**, encuentran que los precios de las acciones en un mercado experimental están más influenciados por los beneficios y pérdidas no realizados cuando son revelados en el Estado de Resultados Globales.

[127] Los autores entienden por unas revelaciones más transparentes en los estados financieros aquellas en las cuales la información que se necesita se puede extraer de forma más fácil y utilizar de forma más efectiva para comprender la realidad económica de la empresa. Con respecto al *comprehensive income,* la transparencia hace referencia a la prominencia que se le pueda dar a los elementos novedosos que se incorporan en resultados. Así, el revelar éstos en un Estado de Resultados Globales es más prominente, y por lo tanto, más transparente que hacerlo en el Estado de Cambios en Neto, máxime teniendo en cuenta la información voluminosa no relacionada con los resultados que aparece en éste último estado contable, en el que los ítems relacionados con el resultado global pueden ser difíciles de extraer y a menudo malinterpretados como elementos no relacionados con el resultado del período.

de los estados financieros, con lo que la falta de transparencia conduce a que los precios de las acciones mejoren, y la reputación y la integridad de los administradores no se vea afectada.

Contrariamente, en caso de que el *comprehensive income* sea revelado de forma transparente en el Estado de Resultados Globales, las prácticas de manipulación del resultado resultan más obvias para los usuarios de los estados financieros, lo que lleva a perjudicar los precios de las acciones y a dañar la reputación de los responsables de elaborar la información financiera.

En definitiva, de acuerdo con estos hallazgos, al igual que vimos para los trabajos anteriores, y dado que la gran mayoría de las empresas opta por revelar la renta global de la empresa en el Estado de Cambios en Neto, los autores sugieren tanto al **FASB** como al **IASB** que reconsideren los formatos par la presentación del *comprehensive income* para que éste sea revelado de forma prominente y autónoma en un estado de resultados y no "escondido" dentro del resto de las variaciones en los fondos propios.

2.3 Investigaciones orientadas al mercado de capitales

Este conjunto de trabajos tienen como objetivo esencial el contrastar a través de una metodología de regresiones univariantes y multivariantes si el *comprehensive income* y los elementos novedosos que incorpora en resultados, presentan un mayor poder explicativo del valor de la empresa o valor de mercado de los fondos propios, de los precios de los títulos, la rentabilidad o la rentabilidad anormal de éstos, que los *cash flow* o las medidas más tradicionales del resultado como el *operating income* o el *net income*.

Así, **Cheng *et alt.* (1993)** evalúan la utilidad de tres medidas del resultado (*operating income, net income y comprehensive income* -variables independientes-) de cara a explicar las rentabilidad residual de las acciones -variable dependiente-, [128] medida a través de la bondad del ajuste R^2 en los correspondientes modelos de regresión. Para ello toman como referencia los datos de una muestra de 922 empresas por término medio para cada uno de los años del período 1972-1989 de la Base de Datos *Compustat*, completados con información sobre rentabilidades obtenida del *CRSP Monthly Return File*.

Los resultados muestran que el *operating income* domina débilmente al *net income* y a la vez, ambos tienen un mayor contenido informativo que el *comprehensive income*. Esto

[128] Como resulta conocido, la rentabilidades anormales -*abnormal returns*- o rentabilidades residuales de las acciones -*residual security return*s- hacen referencia a la diferencia entre la rentabilidad de una acción específica y la rentabilidad media del mercado.

es, el *operating income* es el que presenta una mayor asociación con las rentabilidades anormales, seguido del *net income*, y a mucha más distancia el *comprehensive income.* Asimismo, se encontró evidencia empírica de que las partidas que permiten obtener el *net income* partiendo del *operating income* tienen un valor informativo incremental, pero no los ítems a través de los cuales obtenemos el *comprehensive income* partiendo del *net income*.

No obstante estas conclusiones centrales, estamos ante R^2 ajustadas en todos los modelos de regresión claramente bajos, dado que prácticamente todos los valores se sitúan en torno al 0,1 y muy raras veces se alcanzan valores que superen el 0,2. Estos resultados son consistentes con la revisión de **Lev (1989)**, en la que concluye que en los estudios que investigaron la relación precios-resultado contable, desafortunadamente nos encontramos ante R^2 muy bajos, por lo que sugiere que una vía para mejorar esta explicación débil, podría ser mejorar la calidad de los resultados.

A pesar del bajo poder explicativo de todas las medidas de resultado analizadas sobre las rentabilidades anormales, como hemos visto con menor R^2 ajustada el *comprehensive income*, los autores sostienen como consecuencia lógica de todo lo anterior que éste presenta poca relevancia para los inversores, mientras que medidas más tradicionales y utilizadas a lo largo del tiempo como el *operating income* y el *net income* explican algo mejor las rentabilidades anormales. No obstante, consideran que si alguna vez se adoptase el concepto de *comprehensive income* [129] podría ser relevante para los inversores una vez que se habituasen a él a lo largo de los años, lo que plantearía interesantes líneas de investigación para el futuro.

En el contexto de esta problemática, **Dhaliwal *et alt.* (1999**, **p. 46)** reconocen que dado el debate en torno a los conceptos de resultado global (*all-inclusive*) *versus* corriente operativo (*current operating*), presente a lo largo del siglo XX tal como hemos estudiado en el **Capítulo I**, contamos con pocas investigaciones empíricas tendentes a verificar si el *comprehensive income* es una mejor medida del *performance* de la empresa que otras medidas del resultado como el *net income*.

Precisamente por ello se plantean como objetivo contrastar cuál de esos dos tipos de resultado contable explica mejor la rentabilidades de las acciones, para lo que toman como referencia una muestra de los años 1994 y 1995 de todas las empresas con los datos

[129] Téngase en cuenta que esta investigación se desarrolló antes de que la práctica totalidad de los organismos emisores más relevantes incorporasen el *comprehensive income* a sus respectivos cuerpos normativos, para lo que se extrajo la información sobre éste dispersa en los estados financieros.

necesarios en COMPUSTAT y CRSP para calcular las rentabilidades, el *net income, el comprehensive income*, y una medida del *comprehensive income* aún más amplia que la planteada en el SFAS 130; [130] que después de depurada se incluyen un total de 11.425 empresas cada uno de los dos años.

Para conseguir dicho objetivo plantean un conjunto de regresiones lineales, en el que las variables dependientes son la rentabilidad de las acciones de la empresa,[131] y el valor de mercado de los fondos propios o los flujos de neto de caja derivados de las operaciones, y las variables independientes son el *net income*, el *comprehensive income* y el "*broad comprehensive income*", deflactadas por el valor de mercado de las acciones ordinarias en el año fiscal previo. Asimismo, se hace extensivo este estudio a los siguientes grandes sectores industriales conforme al SIC de la **SEC**: financiero (2.255 empresas), manufacturas (4.826 empresas), comercial (1.226 empresas), servicios de electricidad, agua y gas (479 empresas), y otros (2639 empresas); para con ello evaluar si los resultados difieren entre los principales sectores de actividad económica.

Una de las principales conclusiones es que con carácter general no se encontró evidencia empírica clara de que el *comprehensive income* esté por término medio más fuertemente asociado con las rentabilidades que el *net income*, y por otra parte también se probó que está menos fuertemente asociado con el valor de mercado de los fondos propios. Además, predice peor los *cash flows* de las operaciones y los resultados futuros que el *net income*, lo que lleva a sostener a los autores que el resultado contable determinado desde una óptica global no es una mejor medida del *performance* de la empresa que otras medidas del resultado.

---

[130] Como vimos en el **Capítulo II**, de acuerdo con el SFAS 130 se alcanza el *comprehensive income* agregando al *net income* los beneficios y pérdidas no realizados en inversiones financieras, los ajustes correspondientes por conversión de partidas expresadas en moneda extranjera, los cambios en la cobertura mínima del fondo de pensiones, y las partidas correspondientes a derivados y operaciones de cobertura incorporados cuando fueron emitidas con posterioridad las normas que regulan esas operaciones.

Los autores consideran como medida del *comprehensive income* la descrita con anterioridad, sin tener en cuenta los ítems correspondientes a derivados y operaciones de cobertura, y además incluyen una medida más amplia del resultado global, que denominan "*broad comprehensive income*", basada en el Ítem # 36 de la Base de Datos COMPUSTAT, que integra los cambios anuales en los beneficios retenidos globales; esto es, el *net income,* los tres ítems especificados con anterioridad y otros no contemplados en el SFAS 130, como son los gastos de compensación diferidos asociados a la contabilidad de las acciones emitidas para los empleados, y la reducciones de neto relacionadas con los planes de propiedad de acciones para los empleados.

El **FASB** en el SFAS 130 (párrs. 109-112) reconoce que estos elementos pueden tener tanto características de fondos propios (transacciones con los propietarios) como de gastos (*comprehensive income*), por lo que pospone una decisión definitiva sobre su tratamiento contable para un futuro proyecto sobre el resultado global (párr. 119).

[131] Como medida de la rentabilidad toman el porcentaje bruto de rentabilidad computado a lo largo del ejercicio fiscal.

No obstante lo anterior, la R^2 ajustada del *comprehensive income* es superior a la del *net income* para el sector financiero, mientras que para el resto de sectores las diferencias en la R^2 entre ambos tipos de resultados no son significativas. Asimismo, la partida correspondiente a los beneficios y pérdidas potenciales en inversiones financieras, es el único componente del SFAS 130 que mejora la asociación entre resultados y rentabilidades.

Con lo que teniendo en cuenta los distintos sectores de actividad económica y cada una de las partidas novedosas que incorpora el SFAS 130, los autores encontraron evidencia empírica que para el caso concreto del sector financiero, que integra básicamente a bancos y compañías de seguros, el *comprehensive income* es una medida del resultado más relevante para los inversores que el *net income*, y en particular, la partida correspondiente a las potencialidades de pérdidas y ganancias en inversiones financieras, que como resulta evidente está estrechamente vinculada a la propia esencia del negocio de estas entidades.

Por todo ello, aparte de considerar la insignificancia del *comprehensive income* para el resto de sectores de actividad económica, con la excepción de la partida antes referida, los elementos que incorpora en resultados el SFAS 130, distorsionan o añaden "ruido" al *comprehensive income*, por lo que sugieren al **FASB** que reconsidere su inclusión dentro del mismo.

Por su parte, **O'Hanlon** y **Pope (1999)** para el ámbito británico, con una muestra de 158 empresas no financieras para el período 1972-1992, se plantearon contrastar si el resultado ordinario -*net income*- tiene un mayor poder explicativo de los precios de los títulos que una serie de ítems considerados como *dirty surplus* de acuerdo con la regulación contable en Gran Bretaña a lo largo del período descrito, a saber: fondo de comercio, revaluación de activos fijos, diferencias de cambio en moneda extranjera y partidas extraordinarias.

Para ello, desarrollan un trabajo con una metodología basada en un conjunto de regresiones lineales, en el que la variable dependiente es el rendimiento de las acciones y las independientes el resultado ordinario y los ítems *dirty surplus* referidos con anterioridad.

Los autores encuentran que el resultado ordinario presenta de forma fuerte un valor relevante en su asociación con los precios de los títulos, mientras que el resto de elementos *dirty surplus* contemplados en el modelo, salvo las partidas extraordinarias, contribuyen de forma muy débil en la explicación de los rendimientos de las acciones.

Adoptando una línea de investigación similar a las anteriores, **Cahan *et alt.* (2000)** estudiaron para el ámbito neozelandés la utilidad de la revelación del *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, más en concreto, si la revelación separada de las partidas correspondientes a las revaluaciones de los activos fijos y a las variaciones experimentadas en los ajustes de conversión de moneda extranjera, suministran una información con valor más relevante que la propia magnitud agregada del *comprehensive income* una vez adoptado el referido estado contable, así como si ésta posee un valor incremental frente al *net income.*

Para el contraste de sus hipótesis, apoyados en los planteamientos del excedente limpio -*clean surplus*-, construyen un modelo de regresión lineal multivariante, en el que la variable dependiente es el valor de mercado de los fondos propios, y las variables independientes son el valor en libros de los fondos propios, los dividendos pagados, el *net income*, las revaluaciones de los activos fijos, los ajustes de conversión de partidas expresadas en moneda extranjera, y cada una de estas dos últimas partidas reveladas en el Estado de Cambios en Neto en el período post FRS-2 (1994) del ICANZ, que hemos revisado en el **Capítulo II**; deflactando todas las variables del modelo con el valor de mercado de los fondos propios al inicio de cada ejercicio para evitar problemas de escala que podrían ser muy acusados.

Los datos fueron tomados de las empresas cotizadas en la Bolsa de Nueva Zelanda para las que pudieron obtener sus informes anuales en el período 1992-1997, y dado que la contratación en ese mercado es estrecha, descartaron aquellas cuyas acciones no hubiesen cotizado al menos un cincuenta por ciento de las sesiones bursátiles, con lo que se llega a una muestra de 48 compañías.

Los autores encuentran que el *comprehensive income* presenta un valor más relevante que el *net income*, pero no los elementos novedosos que incorpora considerados de forma individualizada como las revaluaciones de los activos fijos o los ajustes de conversión en moneda extranjera. Esto implica que los inversores asignan un papel relevante al *comprehensive income*, pero no se derivan beneficios para los mismos en informar de forma separada de sus elementos integrantes.

Por otra parte, con respecto a la adopción del Estado de Cambios en Neto conforme con el FRS-2 (1994), que supone la revelación en el cuerpo principal de los estados financieros, entre otras, de las anteriores partidas, no encuentran evidencia empírica de que la referida novedad pueda suponer un valor incremental para los inversores.

Como señalan los propios autores, estos resultados son contrarios a lo propugnado, entre otros, por la **AIMR (1993)** y el *American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee* de la AAA (**Linsmeier *et alt*., 1997**), que ya hemos tenido la oportunidad de revisar en el **Capítulo II**; no obstante al mismo tiempo reconocen que la muestra utilizada para llevar a cabo este estudio es pequeña y que sus resultados son sensibles a *outliers* u observaciones con comportamientos anormales.

Asimismo, **Wang *et alt.* (2003)** desarrollaron una investigación para el ámbito holandés, tendente a verificar, por una parte, si los elementos *dirty surplus* tienen un valor incremental relevante sobre el *net income*, y de otra, si el resultado contable determinado bajo el enfoque *clean surplus* está más altamente asociado con las rentabilidades de los títulos que el *net income*.

Para ello, en línea con los trabajos que estamos revisando en este apartado, construyen varios modelos de regresión, en los que la variable dependiente es la rentabilidad de los títulos y las independientes son el *net income*, cada uno de los elementos *dirty surplus* capturados del conjunto de estados financieros de las empresas holandesas (diferencias de conversión de moneda extranjera, revaluaciones de activos, deterioro del fondo de comercio, partidas extraordinarias, y otros elementos), una partida que engloba los anteriores ítems, el resultado contable determinado bajo el enfoque *clean surplus*, que evidentemente resulta de la agregación del *net income* a las partidas del excedente sucio que se acaban de referir.

La información para practicar los contrastes se extrae de la Base de Datos *Datastream*, para toda la población de empresas holandesas cotizadas en el período 1988-1997, que después de excluir las compañías del sector financiero y de practicar los correspondientes filtros se llega a un total de 85 empresas incluidas en la muestra.

Los autores encuentran que para ventanas u horizontes temporales de un año, los anteriores ítems del *dirty surplus* presentan un valor relevante para los inversores, en particular las diferencias de conversión de moneda extranjera y el deterioro del fondo de comercio. Asimismo, para las referidas ventanas el resultado contable determinado bajo el enfoque *clean surplus* es mucho más relevante para los inversores que el *net income*.

Sin embargo, para ventanas o intervalos de diez años, los referidos ítems asociados al *dirty surplus* no son relevantes para dichos usuarios, hasta el extremo que las diferencias de conversión en moneda extrajera y el deterioro del fondo de comercio afectan a las

rentabilidades de los títulos de forma negativa. Del mismo modo, teniendo en cuenta ese referente temporal el *net income* es más relevante que el *clean surplus income*.

Por todo ello, consideran que tomando el referente temporal de un año, los Administradores de las compañías holandesas están obviando información relevante a incluir en los resultados revelados; y que dada la significativa asociación que han encontrado entre los elementos *dirty surplus* y la rentabilidad de los títulos, parece recomendable incluir los mismos a modo de revelación completa en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Por último, en el reciente trabajo de **Hodder *et alt.* (2006)**, se investiga la relevancia del riesgo a través de la desviación estándar de tres medidas del *performance* de la empresa: *net income*, *comprehensive income* y el *full-fair-value income* (FFV),[132] para una muestra de 202 bancos comerciales norteamericanos en el período 1996-2004.

Encuentran que para la media de la muestra, la volatilidad del FFV es más de tres veces superior a la del *comprehensive income* y más de cinco veces superior a la del *net income*. Asimismo hallan que la volatilidad incremental del FFV, más allá de la volatilidad del *net income* y la del *comprehensive income*, y está positivamente relacionada con la beta del mercado, la desviación estándar de los rendimientos de los títulos, y la beta de las inversiones con interés a largo plazo.

Con todo ello, aportan evidencias empíricas con respecto a que la volatilidad del resultado para los bancos, determinado conforme al modelo a valor razonable completo (FFV), captura elementos importantes del riesgo que afectan a los precios en los mercados de capitales, y no son capturados por la volatilidad del *net income* y del *comprehensive income.* Por lo que sugieren tanto al **FASB** como al **IASB** el desarrollo de normas que obliguen a reconocer en resultados los cambios en el *fair value* para la totalidad de los instrumentos financieros.

En definitiva, después de esta revisión de los trabajos tendentes con carácter general a evaluar si medidas más tradicionales del resultado contable tienen más poder explicativo del precio de las acciones que el *comprehensive income* y los elementos novedosos que incorpora en resultados; nos encontramos con evidencias empíricas desiguales, si bien

[132] Como ya indicamos en el **Capítulo I**, los autores construyen esta medida más amplia del resultado, que podemos denominar resultado a valor razonable completo, ajustando el *comprehensive income,* tal como aparece regulado en el SFAS 130 que hemos estudiado en el **Capítulo II**, con los beneficios y pérdidas no realizados contemplados en los SFAS 107 y 133, en concreto los correspondientes a inversiones financieras mantenidas hasta el vencimiento, préstamos, depósitos a plazo, obligaciones a largo plazo y derivados.

aprovechando la generalización en curso del modelo **IASB** a escala mundial, entendemos que quedan abiertas nuevas líneas de investigación para el futuro, que nos puedan permitir encontrar evidencias empíricas más sólidas en una u otra dirección.

3. OBJETIVO DE NUESTRO ESTUDIO EMPÍRICO

De acuerdo con la revisión de la literatura empírica que hemos efectuado con anterioridad, un conjunto de trabajos se limitaron a estudiar a través de una metodología descriptiva el impacto del *comprehensive income* y de los elementos novedosos que incorpora frente al *net income*, otros estudios se dirigieron hacia el análisis del impacto sobre los usuarios de los formatos de presentación del resultado global, mientras que algunas investigaciones se enfocaron hacia el mercado de capitales.

Pero no contamos con trabajos que hayan investigado si existen diferencias significativas entre los años de un ciclo económico, los distintos niveles por tamaño y sectores, junto con el correspondiente análisis de confrontación entre las mismas, así como su estudio en las interrelaciones año/tamaño y año/sector, con respecto a la discrepancia en términos relativos que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*.

De ahí, nuestro interés en desarrollar un estudio empírico de estas características, en el que de acuerdo con lo que señalamos en la presentación y justificación de nuestro trabajo de investigación, nos planteamos como objetivo esencial verificar si la renta global de la empresa presenta un impacto informativo relevante frente al *net income* con respecto a las variables e interrelaciones señaladas, entrando así en el debate del contenido informativo que pudiera presentar el *comprehensive income* sobre el *net income*, todo ello dentro del contexto tan relevante como es la comunicación del resultado contable a los mercados.

Por otra parte, no hemos incluido en el análisis al factor país porque al contar con 136 grupos empresariales en la muestra, entendemos que el número de ellos que quedarían adscritos a cada país no sería representativo del mismo, como lo confirma la siguiente distribución de grupos por países: Alemania 10, Austria 1, Bélgica 2, Dinamarca 1, España 7, Finlandia 3, Francia 20, Gran Bretaña 23, Grecia 4, Holanda 24, Hungría 1, Irlanda 5, Italia 9, Luxemburgo 4, Noruega 4, Portugal 2, Suecia 3, Suiza 12 y Turquía 1.

Asimismo, consideramos que las partidas que incorpora el *comprehensive income* en resultados, cual es el caso de las asociadas a cambios en el valor de determinadas inversiones financieras con mercados mundiales interrelacionados, o las vinculadas a los tipos de cambio para las empresas de países de la eurozona, no deben de constituir motivo de discrepancia entre las empresas de unos países u otros.

Además, el hecho de que todos los datos estén referidos a USA GAAP, sería prácticamente por si sola una razón para desproveer de sentido un estudio que pudiera justificar diferencias por países en el contexto de nuestro trabajo.

Por último, reconocemos que nuestra investigación empírica también podría hacerse extensiva a otros campos tan interesantes como el estudio del impacto de los formatos para la presentación del resultado global en los usuarios, o las investigaciones orientadas al mercado de capitales, que hemos revisado con anterioridad; pero por exceder de los propósitos de nuestro trabajo, hemos considerado poder abrir con ellos futuras líneas de investigación.

4. MUESTRA DE EMPRESAS Y CRITERIOS DE AGRUPAMIENTO POR TAMAÑO Y SECTOR

Para contrastar las correspondientes hipótesis, que se formularán más adelante, hemos querido tomar una muestra de empresas del continente europeo cotizadas en **NYSE** y **NASDAQ**, por dos motivos esenciales:

- Por una parte, por tratarse de grupos empresariales del espacio económico europeo, evidentemente nuestro área de influencia económica más próxima.

- Y de otra, para aproximarnos a lo que será en el futuro el impacto de la adopción del *comprehensive income* de forma generalizada para las compañías del espacio de la **Unión Europea** al haber adoptado ya obligatoriamente las NIIF del **IASB**, para lo que podemos contar desde la década de los noventa del siglo XX con información sobre este tipo de resultado conforme a principios contables norteamericanos, al verse compelidas a reconciliar sus estados contables según USA GAAP cuando presentan cuentas a la **SEC** en formato 20-F u otros análogos.

4.1 Universo

Conforme con lo anterior, el universo queda integrado por todos los grupos empresariales del continente europeo listados a 31 de Diciembre de 2004 en *New York Stock Exchange* (**NYSE**) o en *National Association of Securities Dealers Automated Quotations* (**NASDAQ**), [133] que tengan información completa en sus estados financieros

[133] Según directorios oficiales a esa fecha, disponibles en http://www.nyse.com/listed para **NYSE** y http://www.nasdaq.com/services/listedcompanies.stm para **NASDAQ**.

consolidados que presentan a la **SEC** correspondiente a los años del período 1999-2004 para los propósitos de nuestro trabajo de investigación. [134]

Aunque como ya quedó referenciado, el SFAS 130 del **FASB** se aprobó en diciembre de 1997, y es de aplicación obligatoria desde el ejercicio 1998, hemos tomado como referencia el período 1999-2004 debido a que al trabajar con un universo relativamente reducido de grupos empresariales, el hecho de irnos retrotrayendo en el tiempo supondría ir perdiendo un número significativo de empresas cada año. De todos modos, entendemos que dicho período de estudio de 6 años, tal como se justificará después, cubre las fases del ciclo económico y bursátil, que se caracterizó por la expansión de finales de siglo XX, la crisis de principios de los dos mil, y la recuperación de los últimos años.

Por otra parte, hemos excluido del listado de **NYSE** aquellos grupos que aparecen más de una vez, porque aparte de tener admitida a cotización los *ADS Common* o *Common Stock*, tienen otras modalidades de emisión, tales como los *ADS Warrants, ADS Preferred, Preferred Stock* o *Structured Product*, y el haberlos tenido en cuenta todas las veces que aparecen listados, como resulta evidente, supondría información redundante para la configuración posterior de nuestra población y muestra.

Después de considerada esta salvedad, en total componen el universo 243 grupos, de los cuales, 165 cotizan en **NYSE** y 78 en el **NASDAQ**.

4.2 Población

Para formar la población hemos aplicado a cada uno de los grupos pertenecientes al universo los siguientes filtros o motivos de exclusión:[135]

a. Cotizan en **NYSE** y **NASDASQ** con fecha posterior a 2002, con lo que en su documento de registro en la **SEC** (*Registration Statement o Prospectus*) no hay datos retrospectivos para el ejercicio 1999, solo hasta 2000 (10 grupos).

---

[134] Hemos extraído la información correspondiente fundamentalmente del formato 20-F de la **SEC**, y también cuando fue necesario de los formatos 6-K y 10-K, o de los *Annual Reports* con referencia cruzada al 20-F sobre todo para las empresas británicas, en el caso de que estuviesen disponibles en formato electrónico en la Base de Datos EDGAR de la **SEC**.

Si la información no estaba disponible en el referido formato electrónico, hemos solicitado directamente la misma a los correspondientes grupos en el caso de no estar disponible en sus correspondientes páginas web, que nos ha sido remitida por correo electrónico o convencional.

Posteriormente, hemos procedido a formar un archivo con una carpeta con los datos de cada empresa necesarios para desarrollar nuestro trabajo de investigación, como paso previo a su tratamiento en la hoja de cálculo Excel, para después practicar los contrastes de hipótesis con el paquete estadístico SPSS v.14.0.

[135] En el **ANEXO I**, que aparece al final del trabajo, figura el listado de todos los grupos integrantes del universo clasificados por países, destacando en cada caso aquellos que han quedado incluidos en la población y la muestra, así como los excluidos junto con el correspondiente motivo de exclusión.

b. No constan en la **SEC** ningún 20-F ni 10-K, como es el caso de *Rexam Plc* al tener status de "*grandfathered*" en el **NASDAQ** (1 grupo).

c. Aparecen listados en **NYSE**, pero en la **SEC** no figura ningún 20-F, o si lo hace, no existe información suficiente del grupo concreto cotizado. Tal es el caso de *Royal Dutch Petroleum* (Holanda) y *Shell Trans & Trading* (Gran Bretaña), que aunque aparezcan listadas, no presentan consolidados, sino para su grupo *Royal Dutch/Shell*, pero éste como tal no cotiza en **NYSE** (holding con dos empresas matrices). O el caso de *Unilever NV* (Holanda) y *Unilever Plc* (Gran Bretaña), que presentan cada uno por su parte el mismo 20-F, en el que figuran estados consolidados del Grupo *Unilever*, pero éste como tal grupo tampoco cotiza en **NYSE**. Sí aparecen desgloses para *NV* y *Plc*, pero no son suficientes para completar nuestros datos (5 grupos).

d. Fecha de formulación de los estados financieros consolidados distinta de 31 de diciembre, por los problemas de homogeneización que acarrearía considerar fechas de cierre distintas al estar ante los valores de mercado que lleva aparejados el *comprehensive income* (57 grupos, correspondientes en su mayor parte a empresas británicas).

e. Pertenencia a una economía hiperinflacionaria en algunos de los ejercicios del período 1999-2004, por los evidentes problemas de homogeneización de valores que supondría incorporar cifras contables correspondientes a países con tasas de inflación muy dispares (6 empresas rusas).

f. Deja de cotizar en el ejercicio 2005, y no presenta 20-F en ese año correspondiente a 2004 (1 grupo, en concreto la compañía griega *Stelmar Shipping* al fusionarse en enero de 2005 con *Overseas Shipholding Group*).

g. Jurisdicción de incorporación distinta a la de un país europeo (1 grupo, concretamente *Nordic American Tanker Shipping Limited*, que aparece listado en Noruega, pero la jurisdicción de incorporación es Estados Unidos).

Una vez tenidos en cuenta los anteriores motivos de exclusión del universo, en los que un mismo grupo ha podido haberse incluido en más de uno, llegamos a una población de 164 grupos (113 cotizados **NYSE** y 51 en **NASDAQ**), que queda compuesta por los grupos empresariales del continente europeo no pertenecientes a países con una economía hiperinflacionaria, que coticen en **NYSE** y **NASDAQ** a 31 de Diciembre de 2004, y además presenten según los formatos principalmente 20-F, o también 6-K o 10-K de la

SEC, o conforme a su *Annual Report* con referencia cruzada al 20-F, información retrospectiva sobre el *comprehensive income* USA GAAP para todos los ejercicios económicos del período 1999-2004, con fecha de cierre 31 de Diciembre.

4.3 Muestra: diversidad contable internacional

Definitivamente, llegamos a la muestra practicando sobre la población que acabamos de definir los siguientes filtros o exclusiones, en los que un mismo grupo ha podido haberse incluido en más de uno, referidos todos ellos al *comprehensive income* revelado por cada uno de los grupos:

1. No aparecen las partidas que integran la partida "Otros elementos del *comprehensive* income" netos de impuestos diferidos (8 grupos).

2. Figuran uno o varios ítems de la partida "Otros elementos del *comprehensive income*" agrupados, sin desglose, o no se corresponden exactamente con los elementos contemplados en el SFAS 130 del **FASB** (5 grupos).

3. No revelan el *comprehensive income* USA GAAP, al menos en algún 20-F en el período 1999-2004 (8 grupos).

4. Revelan el *comprehensive income* a través de la adopción en 1998 del SFAS 130 (USA GAAP), pero calculado conforme a los GAAP con lo que formula sus estados financieros, en todos los 20-F o solo en algunos de ellos (8 grupos).

5. Presentan unos años el *comprehensive income* según los GAAP de un país europeo o IASB GAAP, y otros años el *comprehensive income* USA GAAP (2 grupos).

Con todo ello, la muestra alcanza un total de 136 grupos (89 cotizados en **NYSE** y 47 en **NASDAQ**), [136] que representan prácticamente el 83 por ciento de la población y el 56 por ciento del universo, y queda conformada por los grupos empresariales del continente europeo no pertenecientes a una economía hiperinflacionaria, que coticen en **NYSE** y **NASDAQ** a 31 de Diciembre de 2004, presenten principalmente según el 20F, o también de acuerdo con los 6-K y 10-K de la **SEC** o conforme a su *Annual Report* con referencia cruzada al 20-F, información retrospectiva sobre el *comprehensive income* USA GAAP, con los elementos que incorpora éste perfectamente desglosados y netos de impuestos, para todos los años del período 1999-2004, con fecha de cierre a 31 de Diciembre.

[136] Queremos destacar que del total de grupos empresariales que conforman la muestra, veinticinco de ellos cotizados en **NYSE**, entre los que se encuentran cinco españoles, están incluidos a 1 de Septiembre de 2006 en el selectivo índice EuroStoxx50, que como resulta conocido, integra las cincuenta corporaciones *blue chips*, de mayor capitalización de la eurozona.

Del total de 136 grupos integrados en la anterior muestra, en función de los GAAP por los que hayan optado para presentar sus estados financieros a la **SEC**, hemos querido diferenciar a su vez las siguientes submuestras, que dadas las opciones que plantea la **SEC** junto con el panorama existente antes de la obligatoriedad de formulación de los estados consolidados conforme a las NIIF del **IASB**, dibujaban un escenario con una elevada diversidad contable internacional, con el consiguiente perjuicio para los usuarios, en especial para los analistas e inversores:

- Submuestra A. Grupos que revelan el *net income* conforme a los GAAP de un país de la Europa Continental, reconciliado con USA GAAP; y el *comprehensive income* de acuerdo con USA GAAP (45 grupos).

- Submuestra B. Grupos que revelan el *net income* conforme a Gran Bretaña e Irlanda GAAP, reconciliado con USA GAAP, el *total recognised gains and losses* según Gran Bretaña e Irlanda GAAP, y el *comprehensive income* de acuerdo con USA GAAP (23 grupos).

- Submuestra C. Grupos que revelan únicamente el *net income* y el *comprehensive income* según USA GAAP (58 grupos).

- Submuestra D. Grupos que revelan el *net income* según IASB GAAP, reconciliado con USA GAAP; el *total recognised income and expenses* de acuerdo con IASB GAAP, y el *comprehensive income* conforme a USA GAAP (10 grupos).

Con todo ello, estamos ante la partición de la muestra en cuatro submuestras, pero sea cual sea la submuestra en la que queda integrado cada grupo, debido a la obligatoriedad de reconciliar con los USA GAAP, en todas ellas tenemos evidentemente como denominador común datos conforme a GAAP norteamericanos, que nos podrá permitir contrastar nuestras hipótesis con homogeneidad y un mayor grado de generalidad.

4.4 Criterios de determinación del tamaño de los grupos

Tal como quedó especificado en la presentación, en determinadas hipótesis contrastaremos la incidencia del impacto relativo del *comprehensive income* con respecto al *net income* teniendo en cuenta el tamaño de los grupos, para lo que tomamos como referencia una variable no financiera cual es el número de empleados.

Hemos querido adoptar como referente de la dimensión a los empleados porque tanto la cifra de negocio como los fondos propios, como resulta obvio, están relacionadas

estrechamente con el *net income* y el *comprehensive income* que lo engloba, sobre los cuales se construirá la variable a contrastar, y en caso de elegir las mismas como variables de tamaño cuando se practiquen los contrastes asociados a la dimensión podríamos estar ante una interrelación directa o contaminación entre la referida variable a contrastar y el criterio seguido para clasificar las empresas por tamaño.

Con respecto a los empleados de los grupos, indicar que se ha tomado con carácter general el número de éstos a 31 de diciembre de cada año, y en algunos casos concretos la media de empleados de todo el ejercicio, [137] para después ser categorizados por niveles de acuerdo con la herramienta que proporciona el SPSS v.14.0 de asignación de rangos a casos con Ntles igual a tres, tal como se recoge en la **Tabla 1**.

Tabla 1
Tamaño de los grupos atendiendo al número de empleados [138]

Agrupamiento		Número de Grupos Empresariales
Nivel 1 Pequeño	0 - 4.267 Empleados	45
Nivel 2 Mediano	4.267 - 28.686 Empleados	46
Nivel 3 Grande	28.686 - 391.544 Empleados	45

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Asimismo, con respecto al total de activos, hemos decidido no incluir esta variable debido a que no se contaba para todos los grupos con esta magnitud referida a los mismos GAAP, y las discrepancias cuantitativas podrían resultar significativas de unos GAAP a otros, con la consiguiente distorsión en el análisis.

4.5 Criterios de agrupación por sectores

Con la finalidad de poder estudiar el impacto de la referida discrepancia por sectores de actividad económica, hemos decidido adscribir cada uno de los 136 grupos empresariales que integran la muestra a uno de los grandes sectores atendiendo a la naturaleza de las actividades que desarrollan.

[137] Como la **SEC** en los 20-F da la opción a las empresas de informar del número de empleados al cierre o de la media registrada en el ejercicio, muchas de las empresas optaron por la primera alternativa. De ahí que nos hayamos visto obligados a tomar datos de las dos opciones.

[138] Queremos destacar que al nivel 1 quedan adscritas, entre otras, veintisiete empresas con menos de mil empleados, y al estar ante grupos europeos que también cotizan en mercados de valores norteamericanos, podría llamar la atención el hecho de contar con un conjunto de los mismos de tan reducida dimensión, pero como resulta conocido los requisitos exigidos por el **NASDAQ** para la admisión a cotización son inferiores a los requeridos por **NYSE**, y así pueden cotizar empresas en dicho mercado de menor tamaño.

En concreto, la compañía de navegación griega *Tsakos Energy Navigation,* por cierto, cotizada en **NYSE**, no contó con ningún empleado asalariado para ninguno de los años del período 1999-2004.

Por todo ello, tenemos un conjunto de empresas de reducidas dimensiones relativas, que por otra parte enriquecerán los contrastes empíricos asociados al tamaño al contar en la muestra con grupos empresariales de todas las dimensiones.

Para ello, dentro de las alternativas posibles, nos hemos basado en el *Industry Classification Benchmark* (ICB), estándar de clasificación de industrias, que es propiedad de *Dow Jones Indexes* y *FTSE*, con gran presencia global en la actualidad, dado que ha sido implementado por Bolsas internacionales, tales como **NYSE**, **NASDAQ** o ***London Stock Exchange***, entre otras, que representan más del 65 % de la capitalización del mercado mundial.

El referido estándar está estructurado en cuatro niveles de agrupación: 10 industrias, 18 supersectores, 39 sectores y 104 subsectores. Debido a que nuestra muestra quedó integrada por 136 grupos empresariales, con el objeto de contar con un número suficiente de ellos en cada agrupación, hemos optado por trabajar con el primer nivel, el cual dispone de 10 industrias o grandes sectores de actividad económica, cuyas denominaciones junto con sus principales descriptores y número de grupos adscritos a cada una detallamos en la **Tabla 2**.

Tabla 2
Integración de grupos empresariales en sectores de acuerdo con la *Industry Classification Benchmark* (ICB) *-Dow Jones Indexes* y *FTSE-*

SECTOR	Clave	Descriptor	Número de Grupos	% Sobre cotizados del sector en NYSE y NASDAQ
Bienes de Consumo	BCO	Automóviles y piezas, productores de alimentación y bebidas, bienes para el hogar y para el ocio como aparatos electrónicos, recreativos y juguetes, bienes personales como vestido y accesorios, materiales deportivos y tabaco.	12	38,7
Electricidad, Agua y Gas	EAG	Servicios de suministro de electricidad, agua y gas.	4	40,0
Financiero	FIN	Bancos, compañías de seguros y otros servicios financieros en general.	16	59,3
Industrial	IND	Construcción y materiales, bienes y servicios industriales: aerospacial y defensa, actividad industrial general, equipo electrónico y eléctrico, ingeniería industrial, servicios de apoyo.	22	68,8
Medicina y Salud	MSA	Equipamientos y servicios para el cuidado de la salud, farmacéuticas y biotecnología.	19	61,3
Petróleo Gas	PEG	Exploración y producción de petróleo y gas, equipamientos petrolíferos y servicios, gasoductos.	10	66,7
Recursos Básicos	RBS	Químicas, explotaciones forestales y papeleras, industrias del metal y minería en general.	9	52,9
Servicios al Consumidor	SCO	Minoristas de alimentación y medicamentos, y detallistas en general, medios de comunicación y publicidad, ocio y viajes tales como aerolíneas, hoteles, servicios recreativos, bares y restaurantes.	10	43,5
Tecnológico	TEC	*Software* y servicios informáticos, internet, *hardware* y equipo tecnológico.	17	58,6
Telecomunicaciones	TEL	Servicios de telecomunicaciones de línea fija y sin hilos.	17	60,7
T O T A L…….....….			136	

Fuente: elaboración propia, a partir de ICB disponible en http://www.icbenchmark.com.

5. ESTRUCTURA DE LOS DATOS, ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS Y ANÁLISIS DE LOS VALORES EXREMOS Y ATÍPICOS (*OUTLIERS*)

Una vez configurada la muestra en el epígrafe precedente, queremos ahora determinar en primer lugar cómo queda perfilada la estructura de los datos que servirán para el contraste de las hipótesis, junto con sus estadísticos descriptivos y el análisis de los valores extremos y atípicos.

Estamos ante una situación en la que contamos con un factor de tipo inter-sujetos asociado al tamaño de las empresas, estructurado en grupos, que en nuestro caso tal como recogimos en la **Tabla 1**, hemos decidido que se corresponden con tres agrupamientos o niveles por tamaño: 1, 2 y 3, de menor a mayor dimensión, quedando integradas dentro de cada nivel aproximadamente un tercio del total de empresas. Para llevar a cabo la referida categorización, como vimos, se tomaron los valores medios del período de estudio 1999-2004 del número de empleados, procediendo posteriormente a categorizar las anteriores variables con la herramienta adecuada que proporciona el programa SPSS.

Del mismo modo, nos encontramos con otro factor inter-sujetos que divide la muestra en 10 grupos, atendiendo al sector en el que se integran los distintos grupos empresariales: BCO, EAG, FIN, IND, MSA, RBS, PEG, SCO, TEC, TEL; tal como hemos recogido en la **Tabla 2**.

Por último, a cada grupo empresarial le tomamos información contable conforme a USA GAAP para cada uno de los años del período 1999-2004 o factor intra-sujetos, que se corresponde con la discrepancia en términos relativos entre el *comprehensive income* (CI) y el *net income* (NI), medida a través de la relación $\left[(CI - NI)/|NI| \cdot 100\right]$, en adelante CINI, particularizado para cada uno de los años del referido período.[139]

En definitiva, todos y cada uno de los sujetos o grupos empresariales que integran la muestra pasan por todos y cada uno de los niveles o años del factor intra-sujetos, aunque evidentemente no por todos los niveles de los factores inter-sujetos tamaño y sector.

---

[139] Al encontrarnos con bastantes países que no cuentan con la moneda única europea, o con empresas que optaron por presentar sus 20-F a la **SEC** en dólares USA, para homogeneizar toda la información hemos convertido los correspondientes datos a euros aplicando el cambio oficial vigente al cierre de cada ejercicio del período 1999-2004, según los tipos de cambio publicados por el **Banco Central Europeo**.

Asimismo, hemos tomado valores relativos en lugar de absolutos para con ello definir la variable CINI en cada uno de los años de tal modo que ésta refleje la auténtica discrepancia para cada empresa entre ambos tipos de resultado.

Por otra parte, tanto las variables *comprehensive income* (CI) y *net income* (NI), y las que aparecen después, pueden tomar valores positivos y negativos, por lo que se ha hecho necesario trabajar con valores absolutos en el denominador, para así poder determinar correctamente en todos los casos la discrepancia relativa real entre ambos tipos de resultado.

Asimismo, con el objeto de apoyar los resultados de los contrastes de las correspondientes hipótesis que se formularán, también hemos querido tomar los datos de cada uno de los ítems novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, para proceder después a su relativización con respecto al *net income*.

En concreto, como ya estudiamos, se trata de la moneda extranjera (ME), de las inversiones financieras (IF), de los derivados y operaciones de cobertura (DE) y del fondo de pensiones (FP), que relativizamos con respecto al *net income* a través de las siguientes expresiones por el orden en el que aparecen: $[ME/|NI|\cdot 100]$, $[IF/|NI|\cdot 100]$, $[DE/|NI|\cdot 100]$, $[FP/|NI|\cdot 100]$; en adelante MENI, IFNI, DENI y FPNI, respectivamente, teniendo en cuenta sus valores para cada uno de los años del período 1999-2004. [140]

Asimismo, aunque los 136 grupos empresariales incluidos en la muestra revelaron conforme al SFAS 130 estos ítems perfectamente delimitados, un reducido número de ellos incluyeron la partida "otros", que no incluimos en el análisis por corresponder a partidas de distinta naturaleza y representar tan solo alrededor de un uno por ciento del *net income* para el conjunto del período 1999-2004, que evidentemente supondrán desajustes mínimos dado que la variable CINI integra a MENI, IFNI, DENI, FPNI, y a "otros", pero esta última partida no influye en el análisis por no tener claramente importancia relativa.

Por otra parte, como paso previo a la formulación y contraste de las hipótesis, queremos detallar en las **Tablas 3** a **13** los estadísticos descriptivos tanto de las variables en términos relativos, como de las variables en términos absolutos sobre las cuales se construyen, que acabamos de definir.

Tabla 3

Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable *net income* (NI)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
NI1999	136	508,10	112,00	1034,18	-3523	5746	9269	630	1,83	7,97
NI2000	136	970,60	160,00	2148,85	-1236	13513	14749	869	3,44	13,66
NI2001	136	-124,89	29,00	2531,40	-19278	6317	25595	475	-4,32	28,57
NI2002	136	-545,11	22,50	5253,55	-43857	8007	51864	575	-6,23	45,50
NI2003	136	549,83	118,50	1587,46	-3670	10406	14076	559	2,80	13,14
NI2004	136	827,80	192,00	1708,16	-2100	12547	14647	967	3,50	17,68

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0

[140] Podemos remitirnos al **Capítulo II**, en donde a propósito del estudio del SFAS 130 del **FASB**, se encuentran referencias concretas sobre la naturaleza de estos elementos.

Tabla 4
Estadísticos descriptivos relacionados con la variable *comprehensive income* (CI)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
CI1999	136	647,80	114,00	1315,31	-3894	7988	11882	868	2,24	9,49
CI2000	136	908,86	101,00	2005,69	-1738	11244	12982	840	2,72	8,22
CI2001	136	-371,61	11,00	2748,23	-18157	6795	24952	526	-3,87	21,19
CI2002	136	-1182,33	-6,00	5907,31	-48051	10054	58105	718	-5,87	40,99
CI2003	136	500,27	85,00	1883,21	-3946	15905	19851	563	4,36	33,35
CI2004	136	783,49	141,50	1736,66	-2223	12754	14977	815	3,38	17,21

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 5
Estadísticos descriptivos asociados a la variable CINI

(Valores de [(*CI-NI*) / |*NI*| .100] según USA GAAP, expresados evidentemente en términos relativos)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
CINI1999	136	15,41	0,00	125,43	-626,56	605,88	1232,44	47,97	-0,30	12,97
CINI2000	136	-10,96	0,00	92,63	-530,00	600,00	1130,00	28,87	0,16	21,94
CINI2001	136	-54,87	-2,94	244,08	-2057,14	281,71	2338,85	39,03	-6,56	48,32
CINI2002	136	-93,56	-18,54	421,10	-3714,29	1000,00	4714,29	69,30	-5,78	45,22
CINI2003	136	10,09	0,00	236,74	-700,00	2300,00	3000,00	66,64	6,46	66,17
CINI2004	136	-18,26	-1,67	105,25	-766,67	187,50	954,17	28,23	-5,10	32,31

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 6
Estadísticos descriptivos de la variable moneda extranjera (ME)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
ME1999	136	64,80	0,00	335,81	-917,00	2431,00	3348,00	61,00	3,56	22,45
ME2000	136	-15,72	0,00	388,12	-2695,00	1363,00	4058,00	54,00	-4,50	33,03
ME2001	136	-70,82	0,00	650,81	-6333,00	1689,00	8022,00	46,00	-6,64	64,53
ME2002	136	-428,71	-32,00	1243,36	-9198,00	3178,00	12376,00	353,00	-3,48	20,94
ME2003	136	-151,20	-3,50	675,70	-2795,00	3041,00	5836,00	179,00	0,40	9,31
ME2004	136	-21,73	-1,00	388,62	-2170,00	1573,00	3743,00	71,00	-0,18	12,13

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 7
Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable MENI

(Valores de [*ME / |NI| · 100*] según USA GAAP, expresados evidentemente en términos relativos)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
MENI1999	136	-3,90	0,00	83,15	-626,56	300,00	926,56	27,42	-3,58	25,98
MENI2000	136	-4,00	0,00	79,41	-344,83	600,00	944,83	16,43	1,62	30,00
MENI2001	136	-9,15	0,00	83,97	-552,38	281,71	834,09	15,70	-2,81	17,27
MENI2002	136	-39,27	-12,30	198,60	-1200,00	1000,00	2200,00	55,70	-0,18	17,98
MENI2003	136	-19,22	-7,06	160,19	-1033,33	900,00	1933,33	42,05	-1,17	21,24
MENI2004	136	-13,47	-1,24	77,80	-600,00	119,84	719,84	19,49	-5,14	33,32

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 8
Estadísticos descriptivos relacionados con la variable inversiones financieras (IF)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
IF1999	136	70,33	0,00	478,20	-1475,00	2813,00	4288,00	1,00	3,11	15,45
IF2000	136	-40,15	0,00	602,91	-2701,00	3312,00	6013,00	3,00	0,86	17,21
IF2001	136	-142,24	0,00	604,36	-3919,00	561,00	4480,00	13,00	-5,07	27,14
IF2002	136	-122,65	0,00	851,52	-9123,00	561,00	9684,00	2,00	-9,29	95,11
IF2003	136	75,89	0,00	267,71	-334,00	1781,00	2115,00	18,00	4,11	18,62
IF2004	136	9,81	0,00	160,33	-751,00	994,00	1745,00	4,00	1,48	17,29

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 9
Estadísticos descriptivos de la variable IFNI

(Valores de [*IF / |NI|·100*] según USA GAAP, expresados evidentemente en términos relativos)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
IFNI1999	136	19,77	0,00	106,28	-351,61	770,59	1122,20	1,88	3,79	23,83
IFNI2000	136	-6,36	0,00	44,78	-267,65	165,51	433,16	1,92	-1,67	13,99
IFNI2001	136	-31,25	0,00	209,35	-2346,71	85,71	2432,42	3,64	-10,29	113,07
IFNI2002	136	-23,48	0,00	204,12	-2297,98	85,97	2383,96	0,55	-10,57	116,83
IFNI2003	136	13,68	0,00	53,33	-67,61	477,50	545,11	5,12	6,12	46,24
IFNI2004	136	-0,90	0,00	27,15	- 266,67	117,95	384,62	0,59	-6,51	71,33

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 10
Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable derivados y cobertura (DE)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
DE1999	136	-1,14	0,00	7,38	-71,00	0,00	71,00	0,00	-7,96	68,05
DE2000	136	-1,47	0,00	36,43	-408,00	100,00	508,00	0,00	-10,27	117,53
DE2001	136	-5,50	0,00	39,19	-268,00	171,00	439,00	0,00	-2,56	21,05
DE2002	136	15,84	0,00	128,76	-164,00	1402,00	1566,00	0,00	9,48	101,33
DE2003	136	12,96	0,00	108,62	-304,00	1162,00	1466,00	2,00	8,79	94,69
DE2004	136	-0,97	0,00	51,49	-369,00	353,00	722,00	0,00	0,45	34,56

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 11
Estadísticos descriptivos relacionados con la variable DENI

(Valores de [*DE / |NI|·100*] según USA GAAP, expresados evidentemente en términos relativos)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
DENI1999	136	-1,49	0,00	15,14	-176,00	0,00	176,00	0,00	-11,52	133,72
DENI2000	136	0,38	0,00	2,94	-5,17	31,03	36,20	0,00	8,91	89,77
DENI2001	136	-1,58	0,00	8,81	-80,28	16,54	96,82	0,00	-6,08	49,42
DENI2002	136	2,12	0,00	17,93	-48,19	190,91	239,10	0,00	8,62	92,75
DENI2003	136	4,01	0,00	25,16	-25,00	259,38	284,38	0,75	8,59	82,33
DENI2004	136	0,43	0,00	20,82	-80,77	212,50	293,27	0,00	7,22	82,92

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 12
Estadísticos descriptivos correspondientes a la variable fondo de pensiones (FP)

(Valores según USA GAAP, expresados en millones de euros para cada uno de los años)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
FP1999	136	0,55	0,00	20,87	-126,00	189,00	315,00	0,00	3,79	59,45
FP2000	136	-0,64	0,00	16,74	-124,00	127,00	251,00	0,00	0,32	46,71
FP2001	136	-34,15	0,00	120,84	-904,00	3,00	907,00	5,00	-5,73	37,31
FP2002	136	-121,62	-2,50	563,36	-6301,00	0,00	6301,00	43,00	-10,02	109,21
FP2003	136	11,95	0,00	160,82	-580,00	1494,00	2074,00	4,00	5,78	55,98
FP2004	136	-30,95	0,00	141,22	-748,00	509,00	1257,00	7,00	-2,80	12,82

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 13
Estadísticos descriptivos de la variable FPNI
(Valores de [*FP / |NI|·100*] según USA GAAP, expresados evidentemente en términos relativos)

	N	Media	Mediana	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud Intercuartil	Asimetría	Curtosis
FPNI1999	136	0,45	0,00	5,32	-11,22	54,84	66,06	0,00	8,18	82,48
FPNI2000	136	-0,50	0,00	3,59	-28,33	6,90	35,23	0,00	-6,42	46,68
FPNI2001	136	-16,34	0,00	129,70	-1504,76	0,36	1505,12	0,47	-11,37	131,25
FPNI2002	136	-37,99	0,00	266,18	-3085,71	0,00	3085,71	9,77	-11,29	130,03
FPNI2003	136	11,48	0,00	121,69	-129,66	1400,00	1529,66	0,64	11,16	128,23
FPNI2004	136	-3,54	0,00	28,14	-196,15	128,54	324,69	2,08	-2,14	22,45

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Como acabamos de observar, contamos con valores máximos y mínimos muy extremos, así como desviaciones estándares y asimetrías y curtosis muy elevadas, bien sea en las variables en términos absolutos como en las relativizadas, que apuntan a la no normalidad de los datos, por lo que intuimos que para el conjunto de la muestra podamos estar ante grupos empresariales en los que el *comprehensive income* haya impactado frente al *net income* a lo largo del período considerado de forma acusada.

Para constatar estos hechos, hemos practicado con SPSS v.14.0 en principio el test de Kolmogorov-Smirnov para una muestra habiéndose rechazado la normalidad de nuestros datos, y después hemos construido los correspondientes diagramas de caja o *box plots* para la variable relativizada CINI, [141] seleccionando en el eje de categorías por una parte el tamaño, y de otra el sector, etiquetando los casos mediante la clave empresa.

Una vez practicado el anterior análisis, para las agrupaciones con respecto al tamaño, tal como se recoge en la **Tabla 14** hemos marcado, por una parte, los valores extremos con un asterisco (*), que concretamente, tal como se refiere en SPSS v.14.0, son casos con valores superiores a 3 longitudes de caja desde el borde superior o inferior de la caja, teniendo en cuenta que la longitud de la misma es la amplitud intercuartil; y de otra, hemos señalado con un círculo (○) los valores atípicos o *outliers* que corresponden a casos con valores entre 1,5 y 3 longitudes de caja desde el borde superior o inferior de la caja, siendo también la longitud de la caja la amplitud intercuartil.

[141] Únicamente hemos tenido en cuenta esta variable para realizar este estudio, y no el resto de variables relativizadas por motivos de brevedad, y por entender que al ser una variable que engloba al resto, aunque se pueden dar compensaciones entre valores con signo positivo y negativo, resulta suficiente para revelar cómo se distribuyen los datos con que contamos.

Tabla 14
Grupos de la muestra del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ con valores extremos (*) y atípicos o *outliers* (○) con respecto a cada año y al nivel por tamaño en el que quedan integrados

(Valores expresados en términos porcentuales basados en la discrepancia que presenta el *comprehensive income* frente al *net income* [(*CI*-*NI*) / |*NI*| .100], y redondeados)

TAMAÑO	GRUPO	PAÍS	AÑOS DEL PERÍODO 1999-2004						Media 1999-2004
			1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Pequeño	BE Semiconductors	Holanda	300*	11	-12	-35*	-21	-20	37
	Business Objects	Francia	-42	-27	-22	87*	176○	3	29
	Compagnie Générale de Géophysique	Francia	6	55○	167*	-267*	-700*	-767*	-251
	Converium Holding	Suiza	-83○	-48○	-13	49*	110	6	4
	Cronos Group	Luxemburgo	50○	-20	0	0	0	0	5
	Dassault Systèmes	Francia	13	5	11○	-19	-33	-17	-7
	Ducati Motor	Italia	25	14	7	-14	-100○	-50○	-20
	Edap TMS	Francia	-17	67○	86*	0	-11	0	21
	Elan Corporation	Irlanda	15	1	9○	-1	21	-23	4
	Flamel Technologies	Francia	-29	-10	-50*	67*	300*	78*	59
	Genesys	Francia	75*	17	0	3	73	10	30
	Head	Holanda	-15	17	-160*	-900*	183*	33○	160
	Icos Vision System	Bélgica	-100*	-13	0	0	-20	-10	-24
	Inficon Holding	Suiza	-57○	8	-37*	1000*	86	71*	179
	Iona Technologies	Irlanda	240*	-80*	0	0	0	0	27
	Millicom International	Luxemburgo	606*	-84*	-18○	-12	508*	-68○	155
	Qiagen	Holanda	-14	19	-23*	68*	53	26	22
	Rank Group	Gran Bretaña	1	-3	-3	-98	57	58○	2
	SCOR	Francia	-78○	69○	-3	-11	-40	-38○	-17
	Shire Pharmaceutical	Gran Bretaña	-7	-22	-84*	21	43	20	-5
	Tele2	Suecia	-3	84*	282*	-70*	-22	-15	43
	Terra Networks	España	-1	1	-7	-20	20	117*	18
	Trikon Technologies	Gran Bretaña	-20	-17	-33*	6	42	10	-2
	Trinity Biotech	Irlanda	0	-50○	0	20	-25	0	-9
	Tsakos Energy Navigation	Grecia	0	0	0	-25○	-2	2	-4
	Van der Moolen Holding	Holanda	33	16	22○	-323*	-146○	-100*	-83
	Wavecom	Francia	0	-7	22○	0	8	-4	3
Mediano	AEGON	Holanda	52	2	33○	-96	-74	-40	-21
	Allied Irish Banks	Irlanda	36	46	60*	-43	-36	-2	10
	Arcadis	Holanda	26	13	12	-330*	15	-153*	-70
	ASM International	Holanda	91	-1	83*	-97	-86	-50	-10
	Buhrmann	Holanda	108○	71○	14	-31	-19	-73	12
	Endesa	España	6	-9	-54○	-88	0	-7	-25
	Equant	Holanda	-97○	-23	-1	3	23	4	-15
	Espirito Santo Financial Group	Luxemburgo	26	-76○	-4	14	170*	85○	36
	Gemplus International	Luxemburgo	0	-10	-18	2	-7	188*	26
	Havas	Francia	92	-348*	76*	-15	-32	124○	-59
	Hellenic Telecommnunications	Grecia	0	-5	7	-12	7	-98○	-17
	ICTS International	Holanda	-200*	-200*	-7	2	20	5	-63
	Metso Corporation	Finlandia	35	6	-17	-409*	-9	-700*	-182
	Portugal Telecom	Portugal	-42	-531*	-531*	-574*	-47	-20	-290
	Prudential	Gran Bretaña	-51	34	83*	-76	-1	-11	-4
	Publicis Groupe	Francia	86	-106○	5	-1800*	-348*	-33	-336
	Reuters	Gran Bretaña	94	-51	-90*	-105	-558*	7	-117
	Rhodia	Francia	41	-13	-37	-761*	-16	-9	-133
	SGL Carbon	Alemania	26	600*	3	-315○	-60	-9	41
	Spirent	Gran Bretaña	-333*	-66	3	-12	2300*	20	319
	Syngenta	Suiza	-627*	-60	-65*	146○	173*	77○	-59
	Telefónica Móviles	España	-25	23	-296*	-59	-26	-21	-67
Grande	ABB	Suiza	-9	-6	-79	-23	16	-208*	-52
	Alcatel	Francia	126	126○	-5	-11	-17	-62	26
	Astrazeneca	Gran Bretaña	-10	-287*	-105	123	156	70	-9
	BAYER	Alemania	37	101○	152○	-67	-150	-419*	-58
	Banco BilbaoVizcaya Argentaria	España	188	-160*	-196	-171	5	9	-54

Tabla 14 …/…

…/… Tabla 14

TAMAÑO	GRUPO	PAÍS	AÑOS DEL PERÍODO 1999-2004						Media 1999-2004
			1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Grande	Credit Suisse Group	Suiza	33	7	-552*	-88	-164	-21	-131
	Daimlerchrysler	Alemania	39	10	-58	-175	101	-82○	-28
	Danone	Francia	75	29	-271○	-79	-49	-29	-54
	Deutsche Bank	Alemania	30	-17	-1701*	-1993*	74	-30	-606
	Fiat	Italia	-561*	-22	-97	-40	-8	-6	-122
	Fresenius Medical Care	Alemania	-24	-27	-263○	-8	63	26	-39
	Imperial Chemical Industries	Gran Bretaña	-7	-9	-2057*	-3714*	-124	-5	-986
	Lafarge	Francia	63	-28	-52	-397○	-100	-7	-87
	Royal & Sun Alliance	Gran Bretaña	-43	-57	-263○	-125	-71	120○	-73
	Royal KPN	Holanda	251○	-24	30	0	-8	-7	40
	Santander Central Hispano	España	261○	162*	-231	-398○	45	-9	-28
	STMicrolectronics	Suiza	-58	-12	-75	142	349○	82○	71
	Telefónica	España	256○	-106○	-90	-175	-18	18	-19
	Thomson Multimedia	Francia	532*	-240*	-75	-184	-571*	-21	-93
	TPGH	Holanda	7	-3	1	-9	-27	-83○	-19
	Vivendi	Francia	180	129*	-181	-10	-62	49	18
	Volvo	Suecia	-6	-98○	-32	-8	75	-27	-16
	WPP Group	Gran Bretaña	12	-114○	-42	75	79	41	8

Fuente: elaboración propia, a partir de los correspondientes diagramas de caja obtenidos en SPSS v.14.0.

Después de practicado el anterior análisis para las agrupaciones con respecto al tamaño, recogemos con la misma metodología en la **Tabla 15** los valores extremos y los atípicos o *outliers* que se registran teniendo en cuenta los agrupamientos por sectores para cada uno de los años.

Tabla 15

Grupos de la muestra del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ con valores extremos (*) y atípicos o *outliers* (○) con respecto a cada año y al sector en el que quedan integrados

(Valores expresados en términos porcentuales basados en la discrepancia que presenta el *comprehensive income* frente al *net income* [(*CI-NI*) / |*NI*| .100], y redondeados)

SECTOR	GRUPO	PAÍS	AÑOS DEL PERÍODO 1999-2004						Media 1999-2004
			1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Bienes de Consumo	Daimlerchrysler	Alemania	39	10	-58	-175○	101	-82○	-28
	Danone	Francia	75	29	-271○	-79	-49	-29	-54
	Fiat	Italia	-561*	-22	-97	-40	-8	-6	-122
	Gallaher Group	Gran Bretaña	-7	1	2	-58	8º	50○	-1
	Head	Holanda	-15	17	-160	900*	183	33	160
	Thomson Multimedia	Francia	532*	-240*	-75	-184○	-571*	-21	-93
	Volvo	Suecia	-6	-98○	-32	-8	75	-27	-16
Financiero	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	España	188○	-160○	-196	-171	5	9	-54
	Deutsche Bank	Alemania	30	-17	-1701*	-1993*	74	-30	-606
	Espirito Santo Financial Group	Luxemburgo	26	-76	-4	14	170	85○	36
	Royal & Sun Alliance	Gran Bretaña	-43	-57	-263	-125	-71	120*	-73
	Santander Central Hispano	España	261○	162○	-231	-398○	45	-9	-28
	Van der Moolen Holding	Holanda	33	16	22	-323	-146	-100○	-83
Industrial	ABB	Suiza	-9	-6	-79○	-23	16	-208○	-52
	Arcadis	Holanda	26	13	12	-330*	15	-153○	-70
	ASM International	Holanda	91	-1	83○	-97	-86	-50	-10
	Buhrmann	Holanda	108○	71○	14	-31	-19	-73	12
	CNH Global	Holanda	-95○	-35	-75	-44	189○	37	-4

Tabla 15 …/…

…/… Tabla 15

SECTOR	GRUPO	PAÍS	AÑOS DEL PERÍODO 1999-2004						Media 1999-2004
			1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Industrial	Gemplus International	Luxemburgo	0	-10	-18	2	-7	188○	26
	Inficon Holding	Suiza	-57	8	-37	1000*	86	71	179
	Lafarge	Francia	63	-28	-52	-397*	-100	-7	-87
	Metso Corporation	Finlandia	35	6	-17	-409*	-9	-700*	-182
	SGL Carbon	Alemania	26	600*	3	-315○	-60	-9	41
	Spirent	Gran Bretaña	-333*	-66	3	-12	2300*	20	319
Medicina y Salud	Astrazeneca	Gran Bretaña	-10	-287*	-105*	123*	156○	70○	-9
	Edap TMS	Francia	-17	67*	86*	0	-11	0	21
	Flamel Technologies	Francia	-29	-10	-50○	67○	300*	78	59
	Fresenius Medical Care	Alemania	-24	-27	-263*	-8	63	26	-39
	Novartis	Suiza	41○	5	-15	-10	58	36	19
	Qiagen	Holanda	-14	19	-23	68○	53	26	22
	Schering	Alemania	47*	16	-12	-31	-36	-20	-6
	Shire Pharmaceutical	Gran Bretaña	-7	-22	-84*	21	43	20	-5
	Smith & Nephew	Gran Bretaña	4	-3	-1	-45○	-14	-12	-12
	Trinity Biotech	Irlanda	0	-50*	0	20	-25	0	-9
Recursos Básicos	BAYER	Alemania	37	101○	152*	-67	-150○	-419*	-58
	Imperial Chemical Industries	Gran Bretaña	-7	-9	-2057*	-3714*	-124	-5	-986
	Rhodia	Francia	41	-13	-37	-761*	-16	-9	-133
	Syngenta	Suiza	-627*	-60	-65*	146○	173*	77○	-59
Petróleo y Gas	Compagnie Générale de Géophysique	Francia	6	55*	167*	-267○	-700*	-767*	-251
	British Petroleum	Gran Bretaña	-20	-25○	-36	26	53	2	0
	Repsol YPF	España	18	16	-116○	-146	-65	-18	-52
	Technip	Francia	4	1	10	-57	90	-88○	-7
Servicios al Consumidor	Havas	Francia	92	-348○	76	-15	-32	-124	-59
	ICTS International	Holanda	-200○	-200	-7	2	20	5	-63
	Publicis Groupe	Francia	88	-106	5	-1800*	-348	-33	-366
	Vivendi	Francia	180	129	-181○	-10	-62	49	18
Tecnológico	Alcatel	Francia	126	126○	-5	-11	-17	-62	26
	BE Semiconductors	Holanda	300*	11	-12	-35○	-21	-20	37
	Business Objects	Francia	-42○	-27	-22*	87*	176*	3	29
	Dassault Systèmes	Francia	13	5	11○	-19	-33	-17	-7
	Equant	Holanda	-97*	-23	-1	3	23	4	-15
	Icos Vision System	Bélgica	-100*	-13	0	0	-20	-10	-24
	Iona Technologies	Irlanda	240*	-80*	0	0	0	0	27
	SAP	Alemania	50○	-28	-2	-60*	-7	-8	-9
	Sapiens International	Holanda	-8	-2	0	20○	50	20	13
	Terra Networks	España	-1	1	-7	-20	20	117*	18
	Wavecom	Francia	0	-7	22*	0	8	-4	3
Telecomunicaciones	France Télécom	Francia	101	-36	6	-16	149*	21	38
	Genesys	Francia	75	17	0	3	73○	10	30
	Hellenic Telecommnunications	Grecia	0	-5	7	-12	7	-98*	-17
	Millicom International	Luxemburgo	606*	-84	-18	-12	508*	-68○	155
	Portugal Telecom	Portugal	-42	-528*	-531*	-574*	-47	-20	-290
	Royal KPN	Holanda	251○	-24	30○	0	-8	-7	40
	Telefónica	España	256○	-106○	-90	-175○	-18	18	-19
	Telefónica Móviles	España	-25	23	-296*	-59	-26	-21	-67
	Telenor	Noruega	1	-51	2	-79	49○	-37	-19
	Tele2	Suecia	-3	84○	282*	-70	-22	-15	43

Fuente: elaboración propia, a partir de los correspondientes diagramas de caja obtenidos en SPSS v.14.0.

En efecto, estamos ante un considerable número de grupos, más del sesenta y dos por ciento de la muestra, que registraron valores extremos y/o atípicos (*outliers*) en algunos años en relación a los agrupamiento por tamaño y sectores, que responden al impacto relativo acusado en los mismos del *comprehensive income* frente al net *net income*.

En línea con nuestros datos, como ya vimos, **Smith** y **Reither (1996)** y **Franz, Crawford** y **de la Rosa (1998)**, revelan para el ámbito norteamericano también valores muy extremos. De este modo, los primeros destacan que tan solo los beneficios no realizados en las inversiones financieras para *Aetna* representaron un 680 por ciento del *net income* en el año 1995, mientras que en el trabajo de los segundos se reflejan como discrepancias más destacadas en el año 1997 un -100,7 de AT & T, un 107,1 de *Travelers Group*, un 80,3 de *American Express*, y un -5.680 por ciento de *Eastman Kodak*.

Asimismo, estos resultados del análisis de nuestros datos, no hacen sino confirmar la volatilidad elevada que incorpora el resultado global frente a la medida más tradicional de del rendimiento de la empresa, pero si queremos que la Contabilidad se vincule más con la realidad de los mercados, hemos de aceptar esta variabilidad como un hecho natural de la conexión de las empresas con el entorno financiero y económico en el que operan.

Con todo ello, contamos con una distribución de los datos muy alejada de la normalidad multivariada, lo que nos lleva a justificar la elección de herramientas no paramétricas para el contraste de hipótesis, frente al ANOVA de medidas repetidas **[Lindman, 1974**; **Hand** y **Taylor (1987)**; **Crowder** y **Hand (1990)**; **Girden (1992)** y **Ximénez** y **San Martín**, **2000**, entre otros**]**, que podría ser adecuado por tomarse datos de forma reiterada los años 1999 a 2004, pero hemos de descartar por las razones indicadas.

6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS Y METODOLOGÍAS DE CONTRASTE

Llegados a este momento en nuestro trabajo de investigación, una vez establecidos los objetivos, configurada la muestra y estudiadas las características de los datos, procedemos a formular las correspondientes hipótesis nulas y justificar su metodología de contraste.

Con la primera queremos probar si se presentan diferencias significativas entre los años del período 1999-2004, teniendo en cuenta la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, y queda formalizada del siguiente modo:

$H_0 1$ Los ejercicios económicos del período 1999-2004 para los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** no difieren entre si con respecto a la discrepancia en términos relativos del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP.

$$\theta_{1999} = \theta_{2000} = \theta_{2001} = \theta_{2002} = \theta_{2003} = \theta_{2004}$$

$H_1 1$ Hipótesis alternativa: $\theta_k \neq \theta_{k'}$ para al menos un par de años *k* y *k'*.

Dado que estamos ante un factor intra-sujetos en el sentido de que todas las empresas pasan por todos los tratamientos o años del período 1999-2004, podría resultar adecuado plantear para el contraste de esta hipótesis un modelo ANOVA de medidas repetidas, pero tal como justificamos, nuestros datos quedan muy alejados de la normalidad, por lo que se hace necesario utilizar una prueba no paramétrica, en concreto el test de Friedman, o también conocido como análisis de la varianza de dos vías de Friedman[142] (**Siegel** y **Castellan, 1988**), que tal como se señala en SPSS v.14.0 es la alternativa no paramétrica al ANOVA de medidas repetidas.

En caso de que con el contraste *a priori* de Friedman resulte significativo con $p < 0{,}05$ rechazamos la hipótesis nula $H_0 1$, con lo que tendríamos evidencia de diferencias significativas entre los años del período 1999-2004, pero no conoceríamos entre qué pares de años se registran las mismas, para lo que sería necesario practicar pruebas *post hoc*, en concreto la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon,[143] que resulta adecuada al caso.

---

[142] Queremos explicar basándonos en SPSS v.14.0 los algoritmos y otros aspectos sustantivos en los que se fundamenta cada una de las pruebas no paramétricas que practiquemos. Asimismo, para el contraste de todas las hipótesis tendremos en cuenta el nivel de confianza habitual del 95 por ciento, lo que en consecuencia nos lleva a considerar un valor crítico de rechazo de hipótesis de $p < 0{,}05$.

Con respecto a este test, que contrasta la probabilidad de que diferentes columnas de rangos procedan de la misma población, o lo que es lo mismo, que las *k* variables tengan la misma mediana, los datos son dispuestos en un cuadro de doble entrada, con *N* filas y *k* columnas. Las filas representan los sujetos, en nuestro caso los grupos empresariales, y en las columnas aparecen las condiciones o los distintos tratamientos, en nuestra investigación la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* frente al *net income* para cada uno de los seis años del período 1999-2004. Los datos originales se transforman en rangos de menor a mayor por filas, de tal modo que con *k* tratamientos varían de 1 a *k,* en nuestro caso de 1 a 6, para proceder después a obtener la suma C_l de los rangos por columnas, y a calcular su media $\overline{R_l} = C_l/N$.

El estadístico del test derivado de todo ello es: $\chi^2 = \dfrac{((2/Nk(k+1))\sum_{l=1}^{k} C_l^2 - 3N(k+1)}{1 - \sum_{i=1}^{N}\sum_{l=1}^{k}(t^3 - t)/Nk(k^2-1)}$, donde *t* es el número de variables empatadas para cada rango empatado en cada uno de los casos.

Por último, el nivel de significatividad proviene de una distribución χ^2 con *k*-1 grados de libertad.

[143] De acuerdo con este test se toman diferencias $D_i = X_i - Y_i$, así como el valor absoluto de D_i, para cada par de tratamientos posibles, en nuestro caso la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* y el *net income* para cada par de años del período 1999-2004. Posteriormente todas las diferencias absolutas no nulas se clasifican en orden ascendente, con la correspondiente asignación de rangos 1,2,3,…, y en caso de empates se utiliza la media de los rangos.

Después se calculan las sumas de rangos correspondientes a las diferencia positivas (S_p) y negativas (S_n), siendo sus respectivas medias $\overline{x}_p = s_p / n_p$ y $\overline{x}_n = s_n / n_n$, donde n_p es el número de casos con diferencias positivas y n_n correspondiente a las negativas.

Con estos contrastes, al evaluar si existen diferencias de medias significativas entre cada par de años del período 1999-2004, máxime teniendo en cuenta los años de crisis económica y notables caídas de las bolsas a nivel internacional a principios de los dos mil, así como la apreciación del euro frente al dólar al final del referido período, pretendemos aportar evidencias empíricas en relación con la sensibilidad o el impacto que pudiera presentar el *comprehensive income* frente al *net income* con respecto a la conexión con la realidad de los mercados.

Por otra parte, queremos evaluar si entre las empresas de dimensión pequeña (nivel 1), mediana (nivel 2), o grande (nivel 3); con independencia de los años del período 1999-2004, existen diferencias significativas teniendo en cuenta dicha discrepancia entre ambos tipos de resultado, para lo que formulamos esta hipótesis nula asociada al tamaño:

$H_0 2$ Entre los distintos niveles por tamaño de los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**, con independencia de cada uno de los años del período 1999-2004, no existen diferencias en relación a la discrepancia en términos relativos del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP.

$$\theta_1 = \theta_2 = \theta_3$$

$H_1 2$ Hipótesis alternativa: $\theta_i \neq \theta_j$ para al menos un par de niveles por tamaño *i* y *j*.

Asimismo, en conexión con la anterior hipótesis, queremos evaluar la interrelación año/tamaño, esto es, el comportamiento de la dimensión de los grupos empresariales en los años del período 1999-2004 con respecto a la discrepancia entre ambos tipos de resultado, para lo que formulamos esta hipótesis nula:

$H_0 3$ Para los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** los diferentes ejercicios económicos del período 1999-2004 se comportan de igual modo en relación con las diferencias que puedan existir entre los distintos niveles por tamaño, basadas en la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP.

El estadístico del test derivado de todo ello es: $Z = \dfrac{\min(S_p, S_n) - (n(n+1)/4)}{\sqrt{n(n+1)(2n+1)/24 - \sum_{j=1}^{l} (t_j^3 - t_j)/48}}$, donde

n es el número de casos con diferencias no nulas,
l denota el número de empates, y
t_j representa el número de elementos en el j-ésimo empate, $j = 1,\ldots,l$.

Por último, señalar que para muestras grandes la distribución Z se aproxima a una distribución normal estándar. Además, se informará de un nivel de probabilidad bilateral.

$$\theta_{1-1999} = \theta_{2-1999} = \theta_{3-1999}$$
$$\theta_{1-2000} = \theta_{2-2000} = \theta_{3-2000}$$
$$\theta_{1-2001} = \theta_{2-2001} = \theta_{3-2001}$$
$$\theta_{1-2002} = \theta_{2-2002} = \theta_{3-2002}$$
$$\theta_{1-2003} = \theta_{2-2003} = \theta_{3-2003}$$
$$\theta_{1-2004} = \theta_{2-2004} = \theta_{3-2004}$$

O también $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$ en todos los pares de niveles por tamaño *i* y *j* de cada año *k*.

$H_1 3$ Hipótesis alternativa: $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$ para al menos un par de *i* y *j* en algún año *k,* siempre que no estemos en todos los casos con $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$.

Para el contraste de estas dos hipótesis nulas y sus correspondientes hipótesis alternativas, dado que estamos ante un factor inter-sujetos en el sentido de que no todos los sujetos o grupos empresariales pasan por los mismos tratamientos, al quedar evidentemente cada uno adscrito a su nivel por tamaño, queremos emplear en principio la prueba de Kruskal-Wallis, también conocida como el análisis de la varianza de una vía de Kruskal-Wallis (**Sieger** y **Castellan, 1988**). [144]

Pero tal como se especifica en SPSS v.14.0, la referida prueba asume que las variables objeto de contraste se distribuyan de forma similar entre los distintos grupos, en nuestro caso concreto entre los diferentes niveles por tamaño, y de acuerdo con el estudio de los correspondientes diagramas de caja, que quedaron sintetizamos en la **Tabla 14**, estamos alejados de la referida asunción.

---

[144] Para practicar este test, que contrasta la hipótesis nula de que *k* muestras provienen de la misma población, o de poblaciones idénticas con igual mediana, las observaciones de todos los *k* grupos no vacíos, en nuestro caso la discrepancia relativa que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*, se clasifican conjuntamente y se ordenan por rangos, teniendo en cuenta que para los empates se utiliza la media de los mismos. Se tiene en cuenta el número de puntuaciones empatadas dentro de un conjunto de empates, y se acumula la suma de $T_i = t_i^3 - t_t$. Asimismo, para cada grupo se obtienen la suma de rangos R_i, el número de observaciones n_i y la media de los mismos.

Así, se llega al test estadístico: $H = \frac{12}{N(N+1)} \sum_{i=1}^{k} R_i^2 / n_i - 3(N+1)$, donde N es el total de observaciones.

En caso de empates, el estadístico es: $H' = \frac{H}{1 - \sum_{i=1}^{m} T_i /(N^3 - N)}$, donde m es el número total de empates.

Por último, el nivel de significatividad está basado en una distribución χ^2 con *k*-1 grados de libertad.

Por ello, se hace necesario validar los resultados que obtengamos con el test de la mediana,[145] que como resulta conocido no requiere dicho requisito, pero éste a su vez, presenta la debilidad de no estar diseñado para tener en cuenta la distancia desde la mediana, lo que sí ocurre con la prueba de Kruskal-Wallis.

En definitiva, de las dos alternativas con las que contamos en SPSS v.14.0 para el contraste de estas dos hipótesis, una exige la distribución de las variables con una forma similar entre los grupos, y la otra es más flexible al prescindir de este requisito pero presenta el punto débil que hemos indicado, con lo que para robustecer las conclusiones que se extraigan hemos de apoyarnos en los resultados de ambas.

Si con estos dos test *a priori* resultan diferencias significativas entre los distintos niveles por tamaño por ser $p < 0{,}05$; hemos de practicar después las correspondientes pruebas *post hoc*, y así conocer entre qué niveles por tamaño y en qué años concretos se producen realmente las referidas diferencias.

Para lo que en principio resulta adecuado practicar la prueba de la U de Mann-Whitney, [146] que junto con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras que

---

[145] Este test contrasta la hipótesis nula de que los grupos a comparar tienen la misma mediana. Así, si ésta no se especifica por el usuario o investigador, se clasifican los datos combinados de todos los grupos y se calcula la mediana:

$Md = \begin{cases} (X_{[N/2]} + X_{[N/2+1]})/2, & \text{incluido } N \\ X_{[(N+1)/2]}, & \text{en otro caso} \end{cases}$, donde $X_{[N]}$ es el valor más grande, y $X_{[1]}$ el más pequeño.

Se cuentan el número de casos que excedan de la mediana, formándose la siguiente tabla:

	1	2	3	…	k	
$> Md$	0_{11}	0_{12}	0_{13}	…	0_{1k}	R_1
$\leq Md$	0_{21}	0_{22}	0_{23}	…	0_{2k}	R_2
	n_1	n_2	n_3	…	n_k	N

Se determina el estadístico χ^2 para todos los grupos no vacíos, $\chi^2 = \sum_{j=1}^{k}\sum_{i=1}^{2}\left(O_{ij} - E_{ij}\right)^2 / E_{ij}$, donde $E_{ij} = R_i N_j / N$.

Por último, el nivel de significatividad deriva de una χ^2 con k-1 grados de libertad, donde k es el número de grupos no vacíos.

[146] Para aplicar la el test de la U de Mann-Whitney, que contrasta la hipótesis nula de que dos muestras o grupos S_1 y S_2 tienen la misma distribución, se toman dos grupos y se clasifican los rangos teniendo en cuenta todos los casos, utilizando los rangos medios para los empates. Posteriormente se calcula la suma de rangos de ambos grupos, así como para los empates a través de $T_i = \frac{t^3 - t}{12}$, donde t es el número de observaciones empatadas para el rango i. Asimismo se obtiene la media de los rangos para cada grupo $\bar{S} = S_i / n_i$, donde n_i es el tamaño de la muestra en el grupo i.

veremos después, según SPSS v.14.0, son dos de los test no paramétricos de uso más extendido en las comparaciones por pares de dos muestras independientes.

Pero este último test asume también que las variables objeto de contraste tengan una distribución de forma similar entre los dos grupos que se comparan, en nuestro caso específico entre los correspondientes a los diferentes pares de grupos por tamaño, y por las mismas razones que explicamos con anterioridad a propósito de las pruebas *a priori*, nuestros datos se alejan del cumplimiento de dicho requisito.

Así, de acuerdo también con SPSS v.14.0, vamos a utilizar la referida prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras[147] con el objeto de validar la asunción de

---

Todo ello nos lleva a la determinación del estadístico U para el grupo 1: $U = n_1 \cdot n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - S_1$

Si $U > n_1.n_2/2$ y , el estadístico utilizado es $U' = n_1.n_2 - U$.

Si $n_1.n_2 \leq 400$ y $n_1.n_2/2 + \min(n_1, n_2) \leq 220$ el nivel exacto de significatividad está basado en el algoritmo de Dineen y Blakesley.

Después de todo lo anterior, se construye el test estadístico: $Z = \frac{(U - n_1 \cdot n_2 / 2)}{\sqrt{\frac{n_1 \cdot n_2}{N/(N-1)}\left[\frac{N^3 - N}{12} - \sum_i T_i\right]}}$, cuya distribución se aproxima a una normal. Asimismo, se informa de un nivel de significatividad bilateral.

[147] Este test que contrasta la hipótesis nula de que dos muestras o grupos tienen la misma distribución, clasifica en orden ascendente los datos de forma separada en cada uno de los grupos, de $X_{[1]}$ a $X_{[n_i]}$, y se determinan las funciones de distribución empíricas acumulativas *-empirical cumulative distribution functions-* (cdf) del siguiente modo:

$$\hat{F}(X) = \begin{cases} 0 & -\infty < X < X_{[1]} \\ j/n_i & X_{[j]} \leq X < X_{[j+1]} \\ 1 & X_{[n_i]} \leq X < \infty \end{cases}$$

La diferencia para todos los valores de X_j en los dos grupos objeto de la comparación, viene determinada por: $D_j = \hat{F}1(X_j) - \hat{F}2(X_j)$, donde $\hat{F}1(X_j)$ son las cdf empíricas para el grupo con la muestra más grande. Asimismo, también se calculan las diferencias positivas, negativas y absolutas máximas.

El estadístico del test es: $Z = \max_j |D_j| \sqrt{\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2}}$, y el nivel de significatividad bilateral se calcula utilizando la aproximación de Smirnov empleada en el test para una muestra de Kolmogorov-Smirnov:

Si $0 \leq Z < 0.27$, $p = 1$

Si $0.27 \leq Z < 1$, $p = 1 - \frac{2.506628}{Z}\left(Q + Q^9 + Q^{25}\right)$, donde $Q = e^{-1,233701Z^{-2}}$

Si $1 \leq Z < 3.1$, $p = 2\left(Q - Q^4 + Q^9 - Q^{16}\right)$, donde $Q = e^{-2Z^2}$

Si $Z \geq 3.1$, $p = 0$.

distribuciones de forma similar, que al contrario de la U de Mann-Whitney este test no asume tal condición, lo que le confiere flexibilidad, pero asimismo le convierte en muy sensible a las diferencias tanto de localización como de escala.

Con todo ello, de las dos alternativas de uso más generalizado con las que contamos en SPSS v.14.0 para el contraste de estas dos hipótesis, una exige la distribución de las variables con una forma similar entre los grupos, y la otra es más flexible al prescindir de este requisito pero presenta el punto débil que hemos indicado, con lo que para robustecer las conclusiones que se extraigan hemos de apoyarnos en los resultados de ambas.

Con estos contrastes queremos revelar cómo impacta el *comprehensive income* frente al más tradicional *net income* en los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** atendiendo a su dimensión y al efecto de la interrelación año/dimensión, lo que nos permitirá demostrar si estamos ante un fenómeno que afecta en líneas generales a todas las empresas del mismo modo, con independencia de su tamaño, o si por el contrario el comportamiento a lo largo de la serie 1999-2004 difiere significativamente entre pequeñas, medianas o grandes; todo ello en un contexto de preocupación, en especial para las grandes corporaciones del sector financiero, reticentes a incorporar la renta global en sus estados contables por temor a que pudiera lastrar sus cuentas de resultados.

Por otra parte, queremos aportar evidencias empíricas con respecto a si existen diferencias entre sectores en relación con ambos tipos de resultado, para lo que formulamos esta hipótesis:

$H_0 4$ Entre los distintos sectores a los que quedan adscritos los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**, con independencia de cada uno de los años del período 1999-2004, no existen diferencias en relación a la discrepancia en términos relativos del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP.

$$\theta_{BCO} = \theta_{EAG} = \theta_{FIN} = \theta_{IND} = \theta_{MSA} = \theta_{PEG} = \theta_{RBS} = \theta_{SCO} = \theta_{TEC} = \theta_{TEL}$$

$H_1 4$ Hipótesis alternativa: $\theta_i \neq \theta_j$ para al menos un par de *i* y *j*.

Del mismo modo que hicimos para el factor inter-sujetos tamaño, en conexión con la anterior hipótesis, queremos evaluar también la interrelación año/sector, o lo que es lo mismo, estudiar el comportamiento del sector en cada uno de los años del período 1999-2004 en relación con la discrepancia entre ambos tipos de resultado, para lo que formulamos esta hipótesis nula:

$H_0 5$ Para los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** los diferentes ejercicios económicos del período 1999-2004 se comportan de igual modo en relación con las diferencias que puedan existir entre los distintos sectores a los que quedan adscritos, basadas en la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP.

$$\theta_{BCO-1999} = \theta_{EAG-1999} = \theta_{FIN-1999} = \theta_{IND-1999} = \theta_{MSA-1999} = \theta_{PEG-1999} = \theta_{RBS-1999} = \theta_{SCO-1999} = \theta_{TEC-1999} = \theta_{TEL-1999}$$

$$\theta_{BCO-2000} = \theta_{EAG-2000} = \theta_{FIN-2000} = \theta_{IND-2000} = \theta_{MSA-2000} = \theta_{PEG-2000} = \theta_{RBS-2000} = \theta_{SCO-2000} = \theta_{TEC-2000} = \theta_{TEL-2000}$$

$$\theta_{BCO-2001} = \theta_{EAG-2001} = \theta_{FIN-2001} = \theta_{IND-2001} = \theta_{MSA-2001} = \theta_{PEG-2001} = \theta_{RBS-2001} = \theta_{SCO-2001} = \theta_{TEC-2001} = \theta_{TEL-2001}$$

$$\theta_{BCO-2002} = \theta_{EAG-2002} = \theta_{FIN-2002} = \theta_{IND-2002} = \theta_{MSA-2002} = \theta_{PEG-2002} = \theta_{RBS-2002} = \theta_{SCO-2002} = \theta_{TEC-2002} = \theta_{TEL-2002}$$

$$\theta_{BCO-2003} = \theta_{EAG-2003} = \theta_{FIN-2003} = \theta_{IND-2003} = \theta_{MSA-2003} = \theta_{PEG-2003} = \theta_{RBS-2003} = \theta_{SCO-2003} = \theta_{TEC-2003} = \theta_{TEL-2003}$$

$$\theta_{BCO-2004} = \theta_{EAG-2004} = \theta_{FIN-2004} = \theta_{IND-2004} = \theta_{MSA-2004} = \theta_{PEG-2004} = \theta_{RBS-2004} = \theta_{SCO-2004} = \theta_{TEC-2004} = \theta_{TEL-2004}$$

O también $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$ en todos los pares de sectores *i* y *j* de cada año *k*.

$H_1 5$ Hipótesis alternativa: $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$ para al menos un par de *i* y *j* en algún año *k,* siempre que no estemos en todos los casos con $\theta_{i-k} \neq \theta_{j-k}$.

Las herramientas que utilizaremos para contrastar estas hipótesis, dado que las variables no presentan una distribución uniforme atendiendo a los agrupamientos por sectores tal como recogimos en la **Tabla 15**, son las mismas que las empleadas para las relacionadas con el factor tamaño y la interrelación año/tamaño, esto es, la prueba de Kruskal-Wallis junto con el test de la mediana para detectar posibles diferencias significativas *a prori* entre sectores, y de existir éstas, practicaríamos como pruebas *post hoc* el test de la U de Mann-Whitney junto con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras de cara a averiguar entre qué sectores y en qué años se presentan las mismas.

Estos contrastes nos permitirán evaluar si existen diferencias significativas entre los distintos sectores en relación con la referida discrepancia entre ambos tipos de resultado a lo largo de la serie 1999-2004, en principio prestando especial atención al sector financiero frente al resto, por las particularidades que presentan las empresas de este sector, al contar por la naturaleza de las actividades que desarrollan con un importante peso de elementos de los estados financieros con incidencia en el *comprehensive income*.

Por último, estamos interesados en confrontar las posibles diferencias significativas que pudieran existir en las comparaciones por pares en el factor intra-sujetos año, así

como en los factores inter-sujetos tamaño y sector, con respecto al impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income*, para lo que formulamos esta hipótesis:

$H_0 6$ Para los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ**, la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, revelados ambos conforme a USA GAAP, presenta el mismo poder de discriminación o diferenciación teniendo en cuenta las comparaciones por pares de años del período 1999-2004, los distintos niveles por tamaño y los diferentes sectores a lo largo de los referidos años.

$$D_1 \text{ (años del período 1999-2004)} = D_2 \text{ (sector)} = D_3 \text{ (tamaño)},$$

siendo D_1, D_2 y D_3, el porcentaje de comparaciones por pares significativas con respecto a todas las posibles, para los años del período 1999-2004, el tamaño y el sector, respectivamente.

$H_1 6$ Hipótesis alternativa: $D_i \neq D_j$ para al menos un par de *i* y *j*.

Para el contraste de estas hipótesis nos basamos en las posibles diferencias significativas que hayamos encontrado en las comparaciones por pares en los contrastes de las anteriores hipótesis, relativizadas con respecto a todas las comparaciones por pares posibles en cada caso, para de este modo encontrar evidencias empíricas que nos permitan dilucidar si el referido impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* discrimina o impacta de forma diferente atendiendo a los factores año, tamaño o sector.

7. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Entramos ya en el análisis y comentario de los resultados de nuestra investigación empírica, para lo que presentamos los mismos siguiendo el orden de las hipótesis que hemos formulado.

7.1 Años del período 1999-2004

Antes de entrar en el contraste de la hipótesis $H_o 1$ relacionada con el factor intra-sujetos año, en concreto los años correspondientes al período 1999-2004, tal como recogemos en las **Tablas 16** y **17**, hemos de considerar que el conjunto de los mismos integra un ciclo económico y bursátil.

En este sentido, podemos observar en las mismas, el auge de finales de los noventa, la crisis económica de principios de los dos mil, con una caída significativa de la tasa de variación anual del PIB a nivel mundial y un fuerte descenso de los índices bursátiles de las principales bolsas internacionales, con la consiguiente recuperación a partir del año 2002.

Tabla 16
Evolución de la tasa porcentual de variación del PIB en el período 1999-2004 [148]

PAÍS O REGIÓN MUNDIAL	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alemania	2,05	2,86	0,85	0,18	-0,10	1,60
España	4,22	4,21	2,84	2,04	2,43	3,10
Estados Unidos	4,49	3,69	0,52	2,21	3,10	4,40
Francia	3,21	3,79	2,10	1,18	0,47	2,30
Gran Bretaña	2,80	3,78	2,13	1,64	2,22	3,10
Italia	1,66	3,03	1,76	0,36	0,26	1,20
Japón	0,06	2,84	0,43	-0,35	2,66	2,70
Unión Monetaria Europea	2,83	3,51	1,64	0,89	0,53	2,04
Latinoamérica y Caribe	0,38	3,96	0,22	-0,82	1,93	5,98
Mundo	3,12	3,98	1,52	1,85	2,75	4,11

Fuente: *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial, disponible en www.worldbank.org.

Tabla 17
Evolución de los principales índices bursátiles en el período 1999-2004
(Datos a 31 de diciembre, redondeados)

ÍNDICE	1999	2000	2001	2002	2003	2004
IBEX-35 (Madrid)	11.641	9.109	8.398	6.037	7.737	9.081
DOW JONES (Nueva York)	11.497	10.787	10.022	8.342	10.454	10.783
FTSE-100 (Londres)	6.930	6.222	5.217	3.940	4.477	4.814
NIKKEI (Japón)	18.934	13.785	10.543	8.579	10.677	11.489
XETRA-DAX (Frankfurt)	6.958	6.433	5.160	2.893	3.965	4.256
CAC-40 (Paris)	5.958	5.926	4.625	3.064	3.558	3.821
MITBEL (Milán)	28.976	30.323	22.855	17.485	19.992	23.535
SMI (Zurich)	7.570	8.135	6.417	4.632	5.488	5.693
EUROSTOXX50 (Europa)	4.905	4.772	3.761	2.386	2.761	2.951
EUROFIRST300 (Europa)	1.584	1.533	1.261	857	958	1.042

Fuente: elaboración propia, basada en *Revista Bolsa,* Bolsa de Madrid, Marzo de 2006, nº 151, p. 47.

Además de tener en cuenta esta evolución del ciclo económico y bursátil en el período de estudio, no hemos de olvidar otro aspecto esencial como es el comportamiento de los tipos de cambio en los mercados de divisas, evidentemente por el impacto que pudieran tener también en los resultados de las empresas, en concreto en el *comprehensive income*.

[148] Como resulta conocido, el ciclo bursátil se anticipa normalmente al ciclo económico, como puede verse en las **Tablas 16 y 17**, cuando la fuerte caída de la variación porcentual del PIB a nivel internacional en el año 2001, fue anticipada por un notable número de bolsas en el año 2000.

En este sentido, dado que de las 136 empresas que conforman la muestra, 91 pertenecen a países de la zona euro y 45 a países no integrados en la eurozona, además de la naturaleza compleja de los elementos integrantes de esta partida, unido a la diversidad de posiciones en moneda extranjera en entornos distintos con las que pueden contar las diferentes empresas, resulta complejo identificar los motivos que pudieran explicar en detalle a través de una relación causa-efecto el impacto positivo o negativo en el resultado global de la partida correspondiente a la moneda extranjera.

No obstante lo anterior, al ser el dólar USA un referente esencial en las transacciones internacionales, prestaremos atención especial a los años 2002, 2003 y 2004 en los que el euro se apreció notablemente con respecto a la moneda norteamericana, por el impacto que pudiera tener en el resultado global.

Teniendo en cuenta el escenario económico y bursátil a nivel internacional descrito con anterioridad, unido al impacto de los tipos de cambio, que se analizará en detalle más adelante, conforme con la **Tabla 18** estamos ante un notable impacto negativo medio para el período considerado, y según el **Gráfico 2** resulta evidente que para los años 2001 y 2002, los de mayores efectos de la crisis económica y bursátil, es precisamente cuando el *comprehensive income* presenta una discrepancia negativa muy acusada frente al *net income*, en particular para el año 2002; que en momentos de cierta expansión económica se reduce considerablemente, llegando a ser positiva para el año 1999 y también para 2003 aún con un euro fuerte frente al dólar USA este año, pero no así para el 2004. [149]

Tabla 18
Medias del factor año sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI

CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004	Media 1999-2004
15,41	-10,96	-54,87	-93,56	10,09	-18,26	-25,36

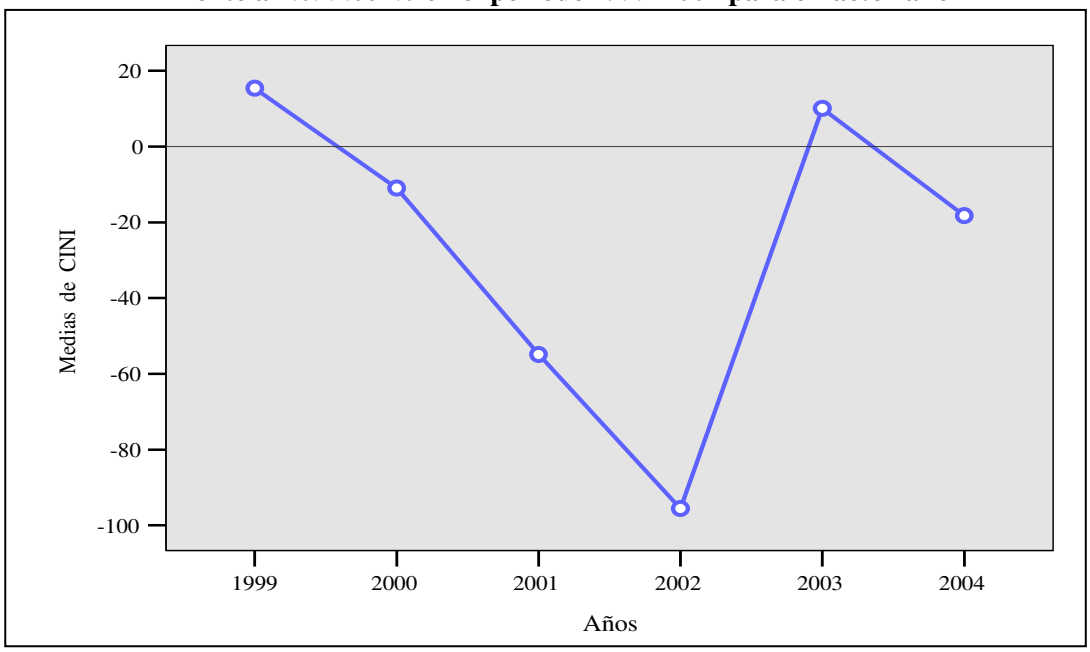
Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

[149] De acuerdo con la tendencia de los años 1999 y 2003, cabría esperarse que para 2004, también año de expansión económica y bursátil, aunque en menor medida para las bolsas como lo fueron 1999 y 2003, el *comprehensive icome* superase también relativamente al *net income*, pero tal como se analizará más adelante, la razón de que no sea así, se debe en su mayor parte a las diferencias de conversión de moneda extranjera por estar evidentemente ante tipos de cambio desfavorables para la media de los grupos integrantes de la muestra.

De todos modos, teniendo en cuenta la media del período 1999-2004, resulta obvio que 2001 y 2002, los peores años del ciclo, se encuentran claramente por debajo de la media, mientras que el resto de años, de mayor bonanza económica y auge bursátil, se posicionan por encima de la misma.

No obstante lo anterior, entendemos que sería de interés desarrollar un futuro trabajo de investigación utilizando ventanas más largas, que pudiera confirmar la tendencia que con carácter general estamos revelando en nuestro trabajo de investigación.

Gráfico 2
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor año



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v. 14.0.

Después de esta aproximación a lo que ha sido el comportamiento relativo del *comprehensive income* frente al *net income* en el referido período 1999-2004, entramos ya en el análisis del contraste de la hipótesis nula H_o1.

Para ello, tal como vimos, al estar ante un factor intra-sujetos practicamos la prueba de Friedman, cuyos resultados recogemos en las **Tablas 19** y **20**, que ha resultado significativa con p = 0,000; con lo que estamos en condiciones de rechazar la misma y en consecuencia aceptar su hipótesis alternativa $H_1$1, y afirmar que existen diferencias entre los años del período 1999-2004.

Tabla 19
Rangos promedio de la Prueba de Friedman

CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
4,08	3,59	3,22	2,65	3,79	3,65

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 20
Estadístico de contraste de Friedman

N	136
Chi-cuadrado	52,333
gl	5
Sig. asintót.	0,000

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Se habrá advertido que la forma de la gráfica de medias del **Gráfico 2** resulta muy coincidente con la que tendría la representación gráfica de la media de los rangos del test de Friedman (**Tabla 19**), en el sentido de que para los años de mayor discrepancia relativa positiva del *comprehensive income* frente al *net income*, mayor es la media de rangos, y cuando más negativa se vuelve dicha discrepancia menor es la media de los mismos, coincidiendo normalmente esto a su vez con las oscilaciones en el nivel de actividad económica y bursátil, con lo que queda probada con carácter general la mayor conexión con la realidad de los mercados del *comprehensive income* frente al *net income*.

Dada esta mayor sensibilidad del *comprehensive income* frente al *net income,* también hemos querido constatarla llevando a cabo un análisis de la correlación entre ambos tipos de resultado con los principales índices bursátiles internacionales tal como recogemos en la **Tabla 21**, para lo que se han tomado los valores de los índices para los años del período 1999-2004, que aparecen recogidos en la **Tabla 17**, y los datos del *comprehensive income* y del *net income* para cada uno de dichos años son los correspondientes a la media aritmética de las 136 empresas que integran la muestra.

Tabla 21
Asociación de *comprehensive income* y *net income* con índices bursátiles [150]

	DOWJONES	FT100	NIKKEI	XETRADAX	CAC40	MITBEL	SMI	EUROSTOXX50	IBEX35
NET INCOME									
Correlación Pearson	0,839*	0,541	0,525	0,564	0,533	0,715	0,621	0,495	0,618
Sig. (bilateral)	0,037	0,268	0,284	0,244	0,276	0,110	0,188	0,318	0,191
N	6	6	6	6	6	6	6	6	6
COMPREHENSIVE INCOME									
Correlación Pearson	0,922*	0,611	0,618	0,633	0,581	0,730	0,652	0,549	0,716
Sig. (bilateral)	0,009	0,197	0,191	0,177	0,227	0,100	0,161	0,260	0,110
N	6	6	6	6	6	6	6	6	6

* La correlación es significativa al 0,05 (bilateral).
Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Observamos que el *comprehensive income* presenta una mayor grado de asociación con todos los índices considerados que el *net income*, en particular con el *Dow Jones*, que es significativa con $p < 0,05$ en ambos casos, aproximándose a 1 para el *comprehensive income*, por lo que éste queda evidentemente más vinculado a la realidad de los mercados.

Por otra parte, el contraste *a priori* de Friedman nos permitió conocer que existen diferencias entre los años del período 1999-2004, pero aún no sabemos entre qué años se presentan las mismas, para lo que necesitamos practicar la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon, cuyos resultados recogemos en las **Tablas 22** y **23**.

[150] Como sabemos, el coeficiente de correlación de Pearson es una prueba paramétrica, y asume que cada pareja de variables a correlacionar en normal bivariada; supuesto éste que cumplen todos los pares de variables considerados al practicar la prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.

Tabla 22
Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon para el factor intra-sujetos año

AÑO (I) - AÑO (J)	Tipo de rango	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI2000 - CINI1999	Rangos negativos	74(a)	66,85	4947,00
	Rangos positivos	50(b)	56,06	2803,00
	Empates	12(c)		
	Total	136		
CINI2001 - CINI1999	Rangos negativos	86(d)	66,29	5701,00
	Rangos positivos	39(e)	55,74	2174,00
	Empates	11(f)		
	Total	136		
CINI2002 - CINI1999	Rangos negativos	92(g)	66,15	6086,00
	Rangos positivos	35(h)	58,34	2042,00
	Empates	9(i)		
	Total	136		
CINI2003 - CINI1999	Rangos negativos	69(j)	66,55	4592,00
	Rangos positivos	59(k)	62,10	3664,00
	Empates	8(l)		
	Total	136		
CINI2004 - CINI1999	Rangos negativos	73(m)	68,12	4973,00
	Rangos positivos	52(n)	55,81	2902,00
	Empates	11(o)		
	Total	136		
CINI2001 - CINI2000	Rangos negativos	73(p)	64,92	4739,50
	Rangos positivos	53(q)	61,54	3261,50
	Empates	10(r)		
	Total	136		
CINI2002 - CINI2000	Rangos negativos	85(s)	67,38	5727,00
	Rangos positivos	43(t)	58,81	2529,00
	Empates	8(u)		
	Total	136		
CINI2003 - CINI2000	Rangos negativos	61(v)	62,52	3814,00
	Rangos positivos	67(w)	66,30	4442,00
	Empates	8(x)		
	Total	136		
CINI2004 - CINI2000	Rangos negativos	60(y)	65,58	3935,00
	Rangos positivos	68(z)	63,54	4321,00
	Empates	8(aa)		
	Total	136		
CINI2002 - CINI2001	Rangos negativos	75(bb)	65,32	4899,00
	Rangos positivos	48(cc)	56,81	2727,00
	Empates	13(dd)		
	Total	136		
CINI2003 - CINI2001	Rangos negativos	51(ee)	54,86	2798,00
	Rangos positivos	73(ff)	67,84	4952,00
	Empates	12(gg)		
	Total	136		
CINI2004 - CINI2001	Rangos negativos	55(hh)	56,49	3107,00
	Rangos positivos	68(ii)	66,46	4519,00
	Empates	13(jj)		
	Total	136		
CINI2003 - CINI2002	Rangos negativos	33(kk)	48,39	1597,00
	Rangos positivos	91(ll)	67,62	6153,00
	Empates	12(mm)		
	Total	136		

Tabla 22…/…

…/…Tabla 22

AÑO (I) - AÑO (J)	Tipo de rango	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI2004 - CINI2002	Rangos negativos	38(nn)	57,24	2175,00
	Rangos positivos	84(oo)	63,43	5328,00
	Empates	14(pp)		
	Total	136		
CINI2004 - CINI2003	Rangos negativos	64(qq)	69,95	4477,00
	Rangos positivos	60(rr)	54,55	3273,00
	Empates	12(ss)		
	Total	136		

a CINI2000 < CINI1999, b CINI2000 > CINI1999, c CINI2000 = CINI1999, d CINI2001 < CINI1999, e CINI2001 > CINI1999, f CINI2001 = CINI1999, g CINI2002 < CINI1999, h CINI2002 > CINI1999, i CINI2002 = CINI1999, j CINI2003 < CINI1999, k CINI2003 > CINI1999, l CINI2003 = CINI1999, m CINI2004 < CINI1999, n CINI2004 > CINI1999, o CINI2004 = CINI1999, p CINI2001 < CINI2000, q CINI2001 > CINI2000, r CINI2001 = CINI2000, s CINI2002 < CINI2000, t CINI2002 > CINI2000, u CINI2002 = CINI2000, v CINI2003 < CINI2000, w CINI2003 > CINI2000, x CINI2003 = CINI2000, y CINI2004 < CINI2000, z CINI2004 > CINI2000, aa CINI2004 = CINI2000, bb CINI2002 < CINI2001, cc CINI2002 > CINI2001, dd CINI2002 = CINI2000, ee CINI2003 < CINI200, ff CINI2003 > CINI2001, gg CINI2003 = CINI2001, hh CINI2004 < CINI2001, ii CINI2004 > CINI2001, jj CINI2004 = CINI2001, kk CINI2003 < CINI2002, ll CINI2003 >CINI2002, mm CINI2003 = CINI2002, nn CINI2004 < CINI2002, oo CINI2004 >CINI2002, pp CINI2004 = CINI2002, qq CINI2004 < CINI2003, rr CINI2004 > CINI2003, ss CINI2004 = CINI2003.

Fuente: elaboración, propia, a partir de SPSS v.14.0

Después de practicado este test, observamos en la **Tabla 22** que las máximas diferencias entre el número de rangos positivos y negativos corresponden a los pares de ejercicios económicos 1999/2002, 2001/2003 y 2002/2003, en los que precisamente se confrontan dos de los años de esplendor económico y bursátil del período, como fueron 1999 y 2003, con 2001 y 2002, dos años de recesión económica y de máximas caídas de las bolsas en el período, cuyas diferencias resultaron significativas con $p < 0,05$ conforme a la información recogida en la **Tabla 23**.

Tabla 23
Estadísticos de contraste de la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon para el factor intra-sujetos año

	CINI2000 CINI1999	CINI2001 CINI1999	CINI2002 CINI1999	CINI2003 CINI1999	CINI2004 CINI1999	CINI2001 CINI2000	CINI2002 CINI2000	CINI2003 CINI2000
Z	-2,673(a)	-2,673(a)	-4,865(a)	-1,103(a)	-2,551(a)	-1,799(a)	-3,803(a)	-,747(b)
Sig. asintót. (bilateral)	0,008	0,008	0,000	0,270	0,011	0,072	0,000	0,455
	CINI2004 CINI2000	**CINI2002 CINI2001**	**CINI2003 CINI2001**	**CINI2004 CINI2001**	**CINI2003 CINI2002**	**CINI2004 CINI2002**	**CINI2004 CINI2003**	
Z	-,459(b)	-2,741(a)	-2,686(b)	-1,782(b)	-5,681(b)	-4,028(b)	-1,501(a)	
Sig. asintót. (bilateral)	0,646	0,006	0,007	0,075	0,000	0,000	0,133	

a Basado en los rangos positivos.
b Basado en los rangos negativos.

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Asimismo, como podemos apreciar en la **Tabla 23**, de entre las quince combinaciones posibles de comparaciones por pares de años, nueve resultaron significativas con $p < 0,05$; de las cuales en ocho están implicados los años 1999 y 2002. Así, el único año que difiere significativamente del resto es 2002, como vimos año de recesión económica y de mayores caídas de las bolsas de todo el período estudiado, seguido por 1999, año de

máximo esplendor bursátil y expansión económica, que difiere del resto menos de 2003, también este último buen año para la economía en general y las bolsas.

Con todo ello, si volvemos al **Gráfico 2** en el que recogimos las diferencias de medias por años, englobando evidentemente los valores extremos y atípicos (*outliers*), vemos diferencias entre años muy acusadas, sobre todo entre los años de expansión económica y esplendor de las bolsas con respecto a los períodos de recesión económica y caídas bursátiles, que acabamos de confirmar en muchos casos por vía no paramétrica, inmune como resulta conocido a las observaciones extremas y atípicas, con lo que estamos en condiciones de afirmar que la discrepancia relativa que presenta el *comprehensive income* frente al *net income* se adecua en líneas generales al ciclo económico y sobremanera al bursátil, derivándose de ello una mayor conexión del resultado global frente al *net income* con la realidad del entorno económico y financiero en el que operan las empresas.

Por otra parte, queremos ahondar en las causas que pudieran explicar las diferencias significativas entre años que hemos detectado apoyándonos en los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados con respecto al *net income*, para lo que en principio recogemos en la **Tabla 24** las medias de cada uno de ellos correspondientes a los años del período 1999-2004 que ya quedaron determinadas cuando estudiamos los correspondientes estadísticos descriptivos de nuestros datos.

Tabla 24
Impacto por años de las medias para el período 1999-2004 de cada uno de los elementos que incorpora el *comprehensive income* frente al *net income* [151]

AÑO	Moneda Extranjera (MENI)	Inversiones financieras (IFNI)	Derivados y cobertura (DENI)	Fondo Pensiones (FPNI)
1999	-3,90	19,77	-1,49	0,45
2000	-4,00	-6,36	0,38	-0,50
2001	-9,15	-31,25	-1,58	-16,34
2002	-39,27	-23,48	2,12	-37,99
2003	-19,22	13,68	4,01	11,48
2004	-13,47	-0,90	0,43	-3,54
Media 1999-2004	-14,84	-4,76	0,65	-7,74

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.1.4.0.

[151] Se advertirá que la suma de las medias de estas cuatro partidas (-26,69) no coincide con la media global para todo el período de estudio de -25,36; que recogimos en la **Tabla 18,** precisamente por una diferencia de 1,33; que es la correspondiente a la partida "otros", que como ya indicamos no hemos tenido en cuenta por no presentar evidentemente importancia relativa, además de integrar ítems de muy distinta naturaleza.

De este modo, nos encontramos con que el ítem del *comprehensive income* que por término medio más ha impactado en el período 1999-2004 es la moneda extranjera, seguido a mucha mayor distancia por el fondo de pensiones y las inversiones financieras, y con escasa importancia para los derivados y operaciones de cobertura.

En concreto, para los años 2001 y 2002, los años de mayor crisis económica y bursátil, estamos en líneas generales ante un impacto negativo bastante acusado en las inversiones financieras y el fondo de pensiones, que se vuelve positivo o modera mucho más en los años de auge o expansión, como fue el caso de 1999 y 2003, y en menor medida 2004.

En relación con los derivados y operaciones de cobertura, es la partida que menos discrepancias presenta con valores comprendidos alrededor de -2 y + 4 para en conjunto de los años estudiados, que puede justificarse por el hecho de la menor importancia relativa de estos ítems en los resultados de las empresas.

Con respecto a la moneda extranjera, queremos destacar las medias negativas en todos los años del período estudiado, que obedece evidentemente a tipos de cambio desfavorables para el conjunto de las empresas que integran la muestra.

En este sentido, como ya indicamos, de las 136 empresas de la muestra, 91 pertenecen a países de la zona euro y 45 a países no integrados en la eurozona, y si a esto unimos la naturaleza compleja de los elementos que conforman esta partida, junto con la diversidad de posiciones en moneda extranjera en entornos distintos con las que pueden contar las diferentes empresas, resulta complejo identificar los motivos que pudieran explicar en detalle a través de una relación causa-efecto estas diferencias de cambio negativas.

No obstante lo anterior, como resulta conocido los años 2002, 2003 y 2004 se registraron importantes apreciaciones sucesivas del euro frente al dólar USA, que pueden explicar en parte el notable impacto negativo de este ítem esos años.

Por otra parte, también podríamos formalizar contrastes no paramétricos, tal como los que estamos practicando, con cada una de las variables MENI, IFNI, DENI, FPNI, para así evaluar el impacto relativo por años de cada uno de las partidas que incorpora en resultados el *comprehensive income* frente al *net income*, junto con los que podrían corresponder cuando estudiemos las diferencias por tamaño y sectores así como las interrelaciones año/tamaño y año/sector, pero evidentemente ello nos llevaría a formular veinte nuevas hipótesis: cuatro por cada uno de los factores año, tamaño y sector, cuatro para la interrelación año/tamaño, y por último cuatro para la interrelación año/sector, por lo que evidentemente se desbordarían los límites de nuestro trabajo de investigación.

Asimismo, dado que como ya vimos, al *comprehensive income* se llega agregando al *net income* las anteriores variables, y como las mismas presentan tanto valores positivos como negativos, intuimos que por las compensaciones de signo que pudieran existir, los efectos en los contrastes de cada una de ellas individualmente considerada pueda ser distinto al efecto de la magnitud completa del *comprehensive income*.

No obstante lo anterior, entendemos que nuestro trabajo de investigación ha quedado perfectamente acotado al tener en cuenta la magnitud íntegra *comprehensive income* relativizada con respecto al *net income*, sin perjuicio de que pueda ser de interés estudiar los efectos individuales de las referidas variables relativizadas frente al mismo en un futuro trabajo de investigación.

Como corolario de los contrastes practicados y de los comentarios vertidos en este apartado, podemos afirmar que las diferencias significativas encontradas entre los referidos años con respecto a la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* y el *net income*, obedecen en buena parte, como cabria intuir, con la marcha de la economía en general, y más en concreto con los mercados de divisas y la evolución de las bolsas.

7.2 Tamaño e interrelación año/tamaño

Antes de entrar en el estudio del contraste de las hipótesis nulas $H_0 2$ y $H_0 3$, queremos reflejar las medias correspondientes a todo el periodo de análisis con respecto al factor inter-sujetos tamaño, que aparecen recogidas en la **Tabla 25** y el **Gráfico 3**, donde se aprecia que por término medio para los grupos empresariales de menor dimensión el *comprehensive income* supera relativamente al *net income*, mientras que en sentido contrario, para los de mediana y gran dimensión el *comprehensive income* es claramente inferior al *net income*, con un acusado impacto negativo para las empresas de gran tamaño.

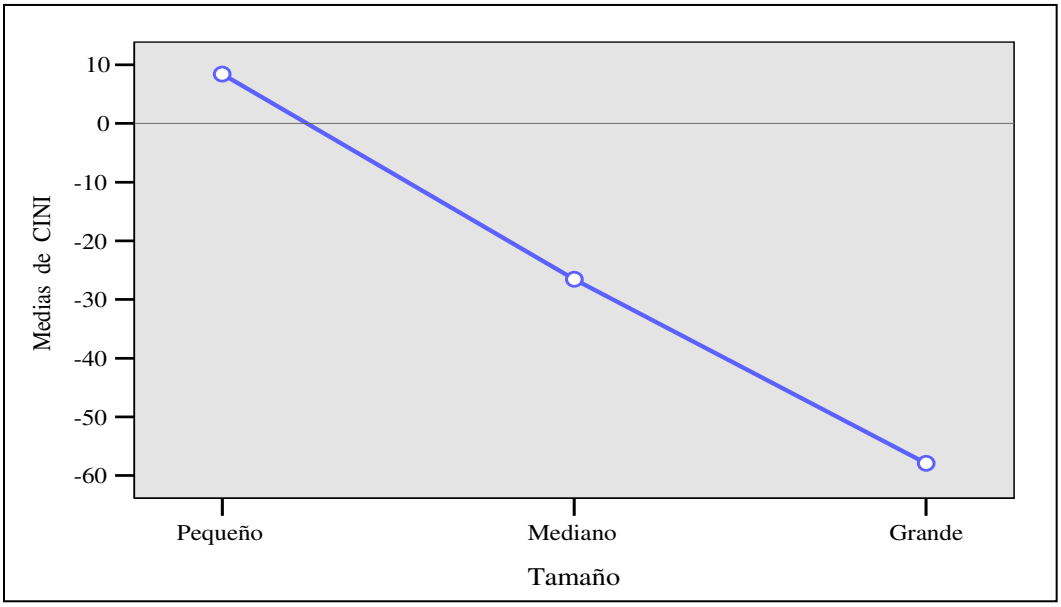
Tabla 25
Medias del factor tamaño en el período 1999-2004 sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI [152]

TAMAÑO	CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004	Media 1999-2004
Pequeño	17,62	0,35	3,18	31,91	13,01	-15,59	8,41
Mediano	-12,09	-18,24	-19,32	-121,31	36,01	-24,40	-26,56
Grande	41,30	-14,84	-149,26	-190,66	-19,33	-14,64	-57,91
Media por años	15,41	-10,96	-54,87	-93,56	10,09	-18,26	-25,36

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

[152] Queremos advertir que al no contar con el mismo número de empresas en cada uno de los tres niveles por tamaño (45 pequeñas, 46 medianas y 45 grandes), para determinar las medias tanto por años como por cada nivel por tamaño no se utilizan evidentemente las medias aritméticas simples, sino las ponderadas, y habrá que tener en cuenta lo mismo cuando estudiemos las medias por sectores.

Gráfico 3
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor tamaño



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Una vez que nos hemos aproximado al impacto por tamaño de la discrepancia relativa media para el período de estudio del *comprehensive income* frente al *net income*, procedemos al análisis del contraste de las hipótesis que acabamos de referir.

Como estamos ante un factor inter-sujetos, tal como quedó indicado, practicamos en principio la prueba de Kruskal-Wallis para determinar si se presentan diferencias de medias significativas y cómo se comportan a lo largo de los años, cuyos resultados aparecen recogidos en las **Tablas 26** y **27**.

Tabla 26
Rangos promedio de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor tamaño

TAMAÑO	N	Rangos Promedio					
		CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
Pequeño	45	57,76	74,26	81,46	94,99	76,14	77,40
Mediano	46	67,63	63,58	75,10	57,21	68,08	61,67
Grande	45	80,13	67,78	48,80	53,56	61,29	66,58
Total	136						

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 27
Estadísticos de contraste de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor tamaño

	CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
Chi-cuadrado	7,305	1,695	17,442	30,629	3,210	3,788
gl	2	2	2	2	2	2
Sig. asintót.	0,026	0,429	0,000	0,000	0,201	0,150

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Como podemos observar en la **Tabla 26**, en el año 1999 las empresas de gran dimensión cuentan con la mayor suma de rangos, y con ello unas mayores discrepancias positivas entre el *comprehensive income* frente al *net income*, seguidas por las de tamaño mediano, y ya a una mayor distancia por las pequeñas.

Sin embargo, para el resto de años la tendencia es la contraria, en especial para los años 2001 y 2002, en los que se registran las máximas diferencias entre las sumas de rangos, y con ello las empresas medianas y grandes en conjunto presentan para esos años unas mayores discrepancias negativas entre el *comprehensive income* frente al *net income*.

Estas diferencias notables de rangos entre los distintos niveles por tamaño los referidos años, tal como se recoge en la **Tabla 27**, conducen a $p < 0{,}05$; y por lo tanto nos llevan a resultados significativos para los años 1999, 2001 y 2002.

Asimismo, como las variables no se distribuyen de forma similar entre los tres niveles por tamaño, tal como quedó justificado, hemos considerado adecuado practicar el test de la mediana para complementar y dar refuerzo a las anteriores revelaciones, con los resultados que recogemos en las **Tablas 28** y **29**.

Así, en la **Tabla 28** observamos un fenómeno muy similar al que nos describió la prueba de Kruskal-Wallis, en el sentido de que en el año 1999 las empresas de gran dimensión cuentan con el mayor número de casos que exceden de la mediana, y con ello registran unas mayores discrepancias positivas entre el *comprehensive income* frente al *net income*, seguidas por las de tamaño mediano, y ya a una mayor distancia por las pequeñas.

Tabla 28
Frecuencias de la Prueba de la Mediana para el factor tamaño

		Tamaño		
		Pequeño	**Mediano**	**Grande**
CINI1999	> Mediana	12	25	30
	≤ Mediana	33	21	15
CINI2000	> Mediana	18	18	23
	≤ Mediana	27	28	22
CINI2001	> Mediana	31	24	13
	≤ Mediana	14	22	32
CINI2002	> Mediana	37	15	16
	≤ Mediana	8	31	29
CINI2003	> Mediana	18	20	18
	≤ Mediana	27	26	27
CINI2004	> Mediana	32	17	19
	≤ Mediana	13	29	26

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 29
Estadísticos de contraste de la Prueba de la Mediana para el factor tamaño

	CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
N	136	136	136	136	136	136
Mediana	0,0000	0,0000	-2,9376	-18,5443	0,0000	-1,6748
Chi-cuadrado	15,122(a)	1,643(b)	14,531(c)	28,010(c)	0,152(d)	12,242(c)
gl	2	2	2	2	2	2
Sig. asintót.	0,001	0,440	0,001	0,000	0,927	0,002

a 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 22,2.
b 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 19,5.
c 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 22,5.
d 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 18,5.
Fuente: elaboración propia a partir de SPSS v.14.0.

Sin embargo, para el resto de años, salvo para 2003, la tendencia es la contraria, en especial para los años 2001 y 2002, en los que se registran las máximas diferencias entre los distintos niveles por tamaño teniendo en cuenta los casos que exceden de la mediana, y con ello las empresas medianas y grandes en conjunto presentan para esos años unas mayores discrepancias negativas entre el *comprehensive income* frente al *net income*.

Del mismo modo, de acuerdo con el test de la mediana, según recogemos en la **Tabla 29,** las importantes diferencias entre los distintos niveles por tamaño de los casos que exceden de la misma o no la alcanzan, nos llevan a $p < 0{,}005$; y por ello a unos resultados significativos para los años 1999, 2001, 2002 y 2004, con lo que según este test se confirman los resultados alcanzados con la prueba de Kruskal-Wallis, y aún se detectan para un año más, en concreto para 2004, diferencias significativas entre los diferentes niveles asociados a la dimensión empresarial.

Por ello, rechazamos la hipótesis nula $H_0 2$ y aceptamos en consecuencia su hipótesis alternativa $H_1 2$, dado que nos encontramos con diferencias significativas entre los distintos niveles por tamaño.

Asimismo, también rechazamos la hipótesis nula $H_0 3$ y con ello aceptamos su hipótesis alternativa $H_1 3$, al comportarse los ejercicios del período de distinto modo, dado que para 1999, 2001, 2002 y 2004 existen diferencias significativas, pero no para el resto de años.

De acuerdo con la anterior prueba *a priori* sabemos que existen diferencias significativas esos años, pero no conocemos entre qué niveles por tamaño se presentan, por lo que se hace necesario practicar en principio como test *post hoc* la prueba de la U de Mann-Whitney (**Tablas 30** a **35**), evidentemente solo para los años en los que las pruebas de Kruskal-Wallis y de la mediana detectaron diferencias significativas.

Tabla 30
Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño pequeño/mediano)

	TAMAÑO	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI1999	**Pequeño**	45	42,20	1899,00
	Mediano	46	49,72	2287,00
	Total	91		
CINI2001	**Pequeño**	45	48,41	2178,50
	Mediano	46	43,64	2007,50
	Total	91		
CINI2002	**Pequeño**	45	58,68	2640,50
	Mediano	46	33,60	1545,50
	Total	91		
CINI2004	**Pequeño**	45	51,36	2311,00
	Mediano	46	40,76	1875,00
	Total	91		

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 31
Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño pequeño/mediano)

	CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
U de Mann-Whitney [153]	864,000	926,500	464,500	794,000
W de Wilcoxon	1899,000	2007,500	1545,500	1875,000
Z	-1,362	-0,865	-4,539	-1,917
Sig. asintót. (bilateral)	0,173	0,387	0,000	0,055

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 32
Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño pequeño/grande)

	TAMAÑO	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI1999	**Pequeño**	45	38,56	1735,00
	Grande	45	52,44	2360,00
	Total	90		
CINI2001	**Pequeño**	45	56,04	2522,00
	Grande	45	34,96	1573,00
	Total	90		
CINI2002	**Pequeño**	45	59,31	2669,00
	Grande	45	31,69	1426,00
	Total	90		
CINI2004	**Pequeño**	45	49,04	2207,00
	Grande	45	41,96	1888,00
	Total	90		

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

[153] En **Sieger** y **Castellan (1988, p.128)**, una obra de referencia a nivel internacional en herramientas de contraste no paramétricas, se señala que las pruebas de la U de Mann-Whitney y W de Wilcoxon fueron propuestas independientemente, entre otros, por estos autores, y esencialmente representan lo mismo.

Nosotros hemos revelado la información tal como aparece en los resultados de SPSS v.14.0.

Por otra parte, esta prueba de Wilcoxon hace referencia a la suma de rangos, y no a la suma de rangos con signo que hemos empleado con anterioridad, con una metodología evidentemente diferente a ésta.

Tabla 33
Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño pequeño/grande)

	CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
U de Mann-Whitney	700,000	538,000	391,000	853,000
W de Wilcoxon	1735,000	1573,000	1426,000	1888,000
Z	-2,527	-3,842	-5,025	-1,290
Sig. asintót. (bilateral)	0,012	0,000	0,000	0,197

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 34
Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño mediano/grande)

	TAMAÑO	N	Rango promedio	Suma de rangos
CINI1999	**Mediano**	45	41,41	1905,00
	Grande	46	50,69	2281,00
	Total	91		
CINI2001	**Mediano**	45	54,96	2528,00
	Grande	46	36,84	1658,00
	Total	91		
CINI2002	**Mediano**	45	47,11	2167,00
	Grande	46	44,87	2019,00
	Total	91		
CINI2004	**Mediano**	45	44,41	2043,00
	Grande	46	47,62	2143,00
	Total	91		

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 35
Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney
(Comparación por tamaño mediano/grande)

	CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
U de Mann-Whitney	824,000	623,000	984,000	962,000
W de Wilcoxon	1905,000	1658,000	2019,000	2043,000
Z	-1,675	-3,270	-0,405	-0,058
Sig. asintót. (bilateral)	0,094	0,001	0,686	0,562

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Al observar las **Tablas 30, 32** y **34** nos encontramos con bastantes diferencias notables en los promedios de los rangos, que conducen a $p < 0,05$; y por ello a diferencias significativas entre las pequeñas y medianas empresas para el año 2002 (**Tabla 31**), entre las pequeñas y grandes para 1999, 2001 y 2002 (**Tabla 33**), y por último entre las medianas y grandes para 2001 (**Tabla 35**).

Asimismo, como las variables no se distribuyen de forma similar entre los tres niveles por tamaño, tal como quedó justificado, hemos considerado adecuado practicar el test de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras para complementar y dar refuerzo a las anteriores revelaciones, con los resultados que recogemos en las **Tablas 36** a **38**.

Al observar las mismas nos encontramos con $p < 0,05$; y por ello con diferencias significativas entre las pequeñas y medianas empresas para 2002 y 2004 (**Tabla 36**), entre las pequeñas y grandes en 1999, 2001, 2002 y 2004 (**Tabla 37**), y por último entre las medianas y grandes para 2001 (**Tabla 38**), lo que además de confirmar las diferencias detectadas por la U de Mann-Whitney, revela otras nuevas, las correspondientes a 2004.

Tabla 36
Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras
(Comparación por tamaño pequeño/mediano)

		CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
Diferencias más extremas	Absoluta	0,277	0,231	0,563	0,363
	Positiva	0,067	0,231	0,563	0,363
	Negativa	-0,277	-0,125	0,000	-0,042
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,320	1,104	2,687	1,733
Sig. asintót. (bilateral)		0,061	0,175	0,000	0,005

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 37
Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras
(Comparación por tamaño pequeño/grande)

		CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
Diferencias más extremas	Absoluta	0,400	0,489	0,622	0,356
	Positiva	0,400	0,000	0,000	0,133
	Negativa	-0,022	-0,489	-0,622	-0,356
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,897	2,319	2,951	1,687
Sig. asintót. (bilateral)		0,001	0,000	0,000	0,007

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 38
Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras
(Comparación por tamaño mediano/grande)

		CINI1999	CINI2001	CINI2002	CINI2004
Diferencias más extremas	Absoluta	0,230	0,425	0,137	0,137
	Positiva	0,230	0,022	0,096	0,137
	Negativa	-0,048	-0,425	-0,137	-0,042
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,097	2,028	0,652	0,654
Sig. asintót. (bilateral)		0,180	0,001	0,789	0,785

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tomando los resultados conjuntos de las pruebas de la U de Mann-Whitney y de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, que confirman los años 2001 y 2002 con diferencias significativas, que como vimos son los peores años del período estudiado, con una clara recesión económica y fuertes caídas bursátiles, y es precisamente donde la U de Mann-Whitney detecta las medias de rangos más favorables a las pequeñas empresas frente a las grandes, con lo que se señala que el *comprehensive income* en los malos años económicos y bursátiles, o lo que podemos denominar el efecto "crisis", tiende a castigar mucho más los resultados de las grandes y medianas empresas que los de las pequeñas.

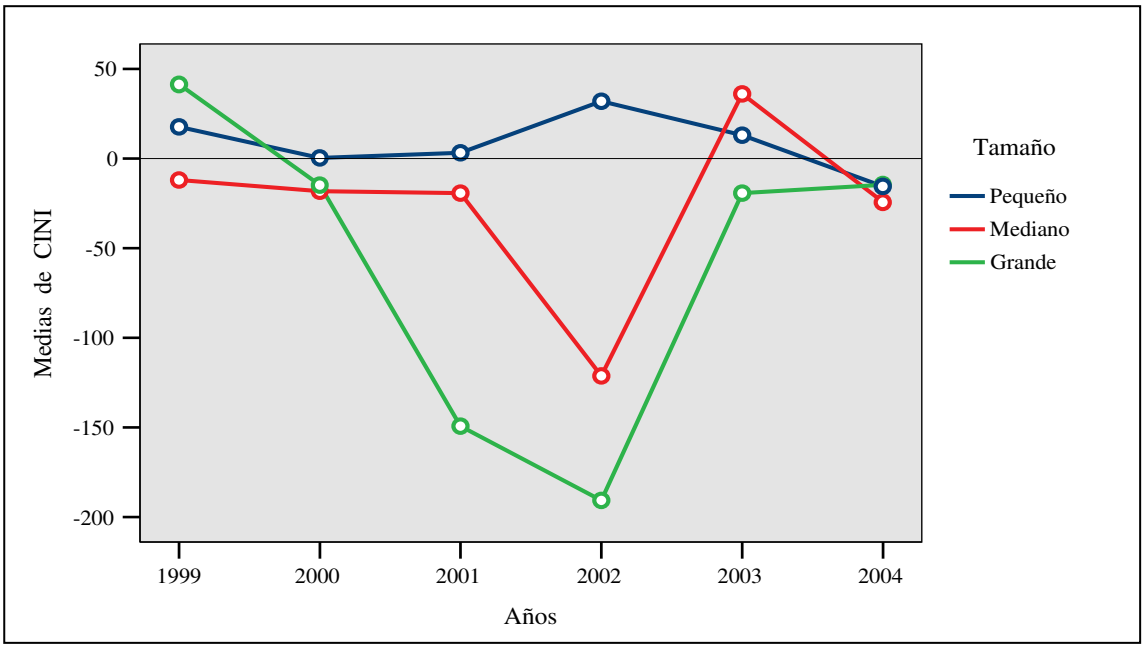
Asimismo, el año 1999 fue el mejor ciclo bursátil de todo el período, y es precisamente en el mismo cuando de acuerdo con la U de Mann-Whitney nos encontramos con la diferencia en la media de rangos más favorable a las grandes empresas frente a las pequeñas, que condujo evidentemente a pruebas significativas, lo que está apuntando a que en los buenos años en la economía en general y en las bolsas, o lo que podemos denominar con el efecto "expansión", el *comprehensive income* tiende a mejorar las cuentas de resultados de las grandes empresas con respecto a las de las pequeñas.

No obstante lo anterior, los años 2003 y 2004, también de expansión económica, el comportamiento no ha sido el mismo que para 1999, dado que no se presentan diferencias significativas entre los niveles por tamaño para el primero de acuerdo con los dos test practicados, y para 2004 la prueba que detecta diferencias significativas es la de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras y no la U de Mann-Whitney, por lo que podría resultar de interés un futuro trabajo de investigación utilizando ventanas más largas, que nos pudiera confirmar algunos de los indicios que hemos revelado de una mayor sensibilidad de las grandes corporaciones frente a las pequeñas respecto al *comprehensive income* frente al *net income* en determinados momentos del ciclo económico y bursátil.

Después de practicado el anterior análisis de la interacción de los factores año y tamaño, queremos representarla desde dos ópticas distintas en los **Gráficos 4** y **5**, basándonos en las medias aritméticas de la discrepancia del *comprehensive income* frente al *net income* para el conjunto de empresas que integran la muestra en cada uno de los años, teniendo en cuenta para ello la información recogida en la **Tabla 25**.

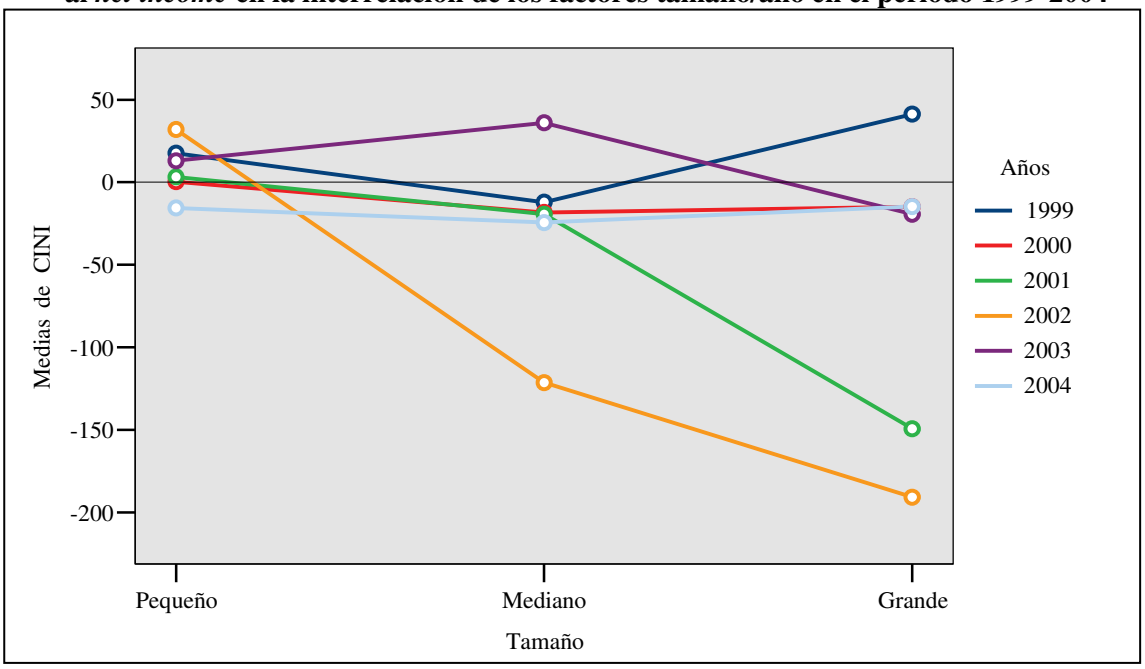
Se aprecia que en algunos años en los que las medias presentan una mayor discrepancia, como los años 1999, 2001 y 2002, las herramientas no paramétricas también detectaron diferencias significativas, no así en 2003, y tampoco para 2004, en el que el test de Kolmogorov-Smirnov detectó diferencias significativas, pero las diferencias entre las medias por niveles de tamaño son mínimas.

Gráfico 4
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores año/tamaño en el período 1999-2004



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.13.0.[154]

Gráfico 5
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores tamaño/año en el período 1999-2004



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.13.0.

[154] Se han ejecutado los contrastes con SPSS v.14.0, pero al dar problemas esta versión con las leyendas del editor de gráficos, nos pusimos en contacto con el servicio de soporte técnico de SPSS y se nos confirmó la referida incidencia en la versión 14.0, por lo que hemos utilizado la versión 13.0 para salvar esta dificultad.

Como quedó analizado, más del sesenta y dos por ciento de la muestra cuenta con valores extremos o atípicos (*outliers*), y algunos de ellos por si solos podrían condicionar bastante el comportamiento de las medias de la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* frente al *net income* entre los distintos niveles por tamaño que estamos analizando ahora, por años como hemos analizado en el apartado precedente, o por sectores como veremos después.

Pero dado que evidentemente las pruebas no paramétricas son inmunes a observaciones extremas o atípicas, las evidencias empíricas que estamos revelando, sin ánimo de querer hacer coincidir las simples medias aritméticas con los resultados de los test no paramétricos, las líneas de perfil explican en parte la tendencia de las diferencias entre empresas por tamaño a lo largo de los ejercicios del referido período, en concreto para 1999, el de mayor esplendor económico y bursátil, y para 2001 y 2002, lo peores años para la economía en general y las bolsas en dicho período.

No obstante, tal como indicamos con anterioridad, sería de interés llevar a cabo un futuro trabajo de investigación, teniendo en cuenta un horizonte temporal más largo, que nos permitiera conocer nuevas revelaciones empíricas al respecto, para así poder confirmar la tendencia que hemos detectado en algunos años del período estudiado.

Por otra parte, dada la forma de las líneas de perfil que observamos en los **Gráficos 4** y **5**, se pone de manifiesto la elevada volatilidad que provoca en resultados el *comprehensive income* para las medianas y grandes corporaciones frente a las pequeñas.

Como vimos en el **Capítulo II**, la volatilidad se adujo como una de las principales razones por parte de las empresas de cara a ejercer presión para que no se aprobase la normativa sobre el resultado global, por temor a perjudicar la imagen en los mercados a lo largo del tiempo, pero entendemos que si los tipos de cambio y los precios de los títulos fluctúan, la Contabilidad no ha de dar una imagen de estabilidad, porque de otro modo, nos estaríamos acercando más a razones de tipo político y alejando de la finalidad última del suministro de una información relevante, más conectada con la realidad de los mercados, para fundamentar adecuadamente la toma de decisiones económicas, en especial por parte de los analistas e inversores.

Por otra parte, tal como hicimos para el factor intra-sujetos año, queremos profundizar más en las causas que puedan justificar las diferencias por tamaño que hemos detectado, para lo que nos centramos en el comportamiento de cada uno de los ítems que incorpora el

comprehensive income en resultados frente al *net income* particularizados para la dimensión de las empresas, con los resultados que se recogen en las **Tablas 39** a **42**.

Tabla 39
Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida moneda extranjera frente al *net income*

Tamaño	MENI1999	MENI2000	MENI2001	MENI2002	MENI2003	MENI2004	Media 1999-2004
Pequeño	1,00	2,44	2,05	34,37	-9,22	-7,47	3,86
Mediano	-18,04	-10,34	-8,03	-87,75	-11,36	-27,20	-27,12
Grande	5,65	-3,96	-21,48	-63,36	-37,25	-5,44	-20,97
Total	-3,90	-4,00	-9,15	-39,27	-19,22	-13,47	-14,84

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 40
Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida inversiones financieras frente al *net income*

Tamaño	IFNI1999	IFNI2000	IFNI2001	IFNI2002	IFNI2003	IFNI2004	Media 1999-2004
Pequeño	16,62	-2,45	1,43	-1,97	20,12	-7,33	4,40
Mediano	8,35	-6,98	-4,46	-10,54	9,69	3,80	-0,02
Grande	34,61	-9,65	-91,30	-58,21	11,30	0,74	-18,75
Total	19,77	-6,36	-31,25	-23,48	13,68	-0,90	-4,76

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 41
Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida derivados y operaciones de cobertura frente al *net income*

Tamaño	DENI1999	DENI2000	DENI2001	DENI2002	DENI2003	DENI2004	Media 1999-2004
Pequeño	0,00	0,24	0,27	0,16	1,20	-0,78	0,18
Mediano	-4,31	0,97	-0,93	4,50	3,60	3,39	1,20
Grande	-1,10	-0,09	-4,08	1,66	7,25	-1,38	0,38
Total	-1,49	0,38	-1,58	2,12	4,01	0,43	0,65

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 42
Impacto por tamaño de las medias para el período 1999-2004 de la discrepancia relativa de la partida fondo de pensiones frente al *net income*

Tamaño	FPNI1999	FPNI2000	FPNI2001	FPNI2002	FPNI2003	FPNI2004	Media 1999-2004
Pequeño	0,00	0,12	-0,56	-0,64	0,91	-0,01	-0,03
Mediano	0,13	-0,63	-3,10	-27,17	33,76	-2,00	0,16
Grande	1,23	-0,99	-45,67	-86,41	-0,74	-8,65	-23,54
Total	0,45	-0,50	-16,34	-37,99	11,48	-3,54	-7,74

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

En congruencia con las diferencias significativas que hemos detectado, resulta evidente el menor impacto de los ítems novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados sobre el *net income* de las empresas pequeñas frente a las medianas, y en especial con respecto a las grandes; y también el impacto globalmente menor de las medianas frente a las de gran dimensión.

Asimismo, cabe destacar los notables efectos negativos de la partida de moneda extranjera en las empresas medianas y grandes, y también un impacto negativo considerable en estas últimas de las partidas de inversiones financieras y fondo de pensiones; sin embargo, las consecuencias son prácticamente irrelevantes teniendo en cuenta las medias de la partida de derivados y cobertura en los tres niveles por tamaño considerados.

Por otra parte, al igual que nos referimos cuando estudiamos el factor intra-sujetos año, también podría ser de interés formalizar contrastes no paramétricos con cada una de las anteriores variables de modo individualizado para así evaluar su impacto relativo frente al *net income* atendiendo al tamaño y la interrelación entre tamaño y los años del período 1999-2004, pero por los motivos ya indicados se desbordarían los límites de nuestra investigación, con lo que reservamos su estudio para un futuro trabajo.

En definitiva, el conjunto de revelaciones que hemos hecho en este apartado de nuestro trabajo de investigación, no hacen sino encontrar explicación a la actitud reticente de las empresas, en especial las grandes corporaciones del sector financiero, contrarias a la adopción del resultado global, más en concreto como vimos en el **Capítulo II**, a la controvertida NIC 39, o la fuerte oposición a la aprobación del SFAS 130, por temor a que sus cuentas de resultados se viesen lastradas.

Con todo ello, dada la naturaleza de los ítems que incorpora el *comprehensive income* en resultados, a través de las evidencias empíricas encontradas podemos deducir para el período de estudio una mayor exposición al riesgo de mercado de las grandes y medianas corporaciones frente a las pequeñas, debido a que las primeras realizaron mayores dotaciones relativas a la cobertura del fondo de pensiones de los empleados, tuvieron más posiciones relativas en moneda extranjera; y en especial, para los bancos y compañías de seguros su cartera de inversiones financieras fue también superior en términos relativos.

Si a este mayor negocio relativo de las grandes corporaciones frente a las más pequeñas en partidas asociadas al resultado global, unimos el hecho del auge económico y bursátil de 1999, la crisis económica y fuerte caída de las cotizaciones bursátiles registradas en los años 2001 y 2002, junto con la posterior recuperación en los años 2003 y 2004, y la notable apreciación del euro frente al dólar USA en los años 2002, 2003 y 2004; podemos explicar una buena parte de las acusadas diferencias que hemos revelado, en particular para las grandes corporaciones frente a las pequeñas, que explican los temores a los que hemos aludido, pero entendemos que no son justificables si queremos que el resultado contable se aproxime cada vez más a la realidad de los mercados.

7.3 Sector e interrelación año/sector

Corresponde ahora centrarnos en el análisis del sector y en su interrelación con los años del período 1999-2004, para lo que como primera aproximación del impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* por sectores, en la **Tabla 43** y el **Gráfico 6** hemos querido reflejar las medias que nos indican el contenido informativo incremental del primero con respecto al segundo, teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades económicas que desarrollan los correspondientes grupos empresariales.

Tabla 43
Medias del factor sector en el período 1999-2004 sobre la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* medida a través de CINI

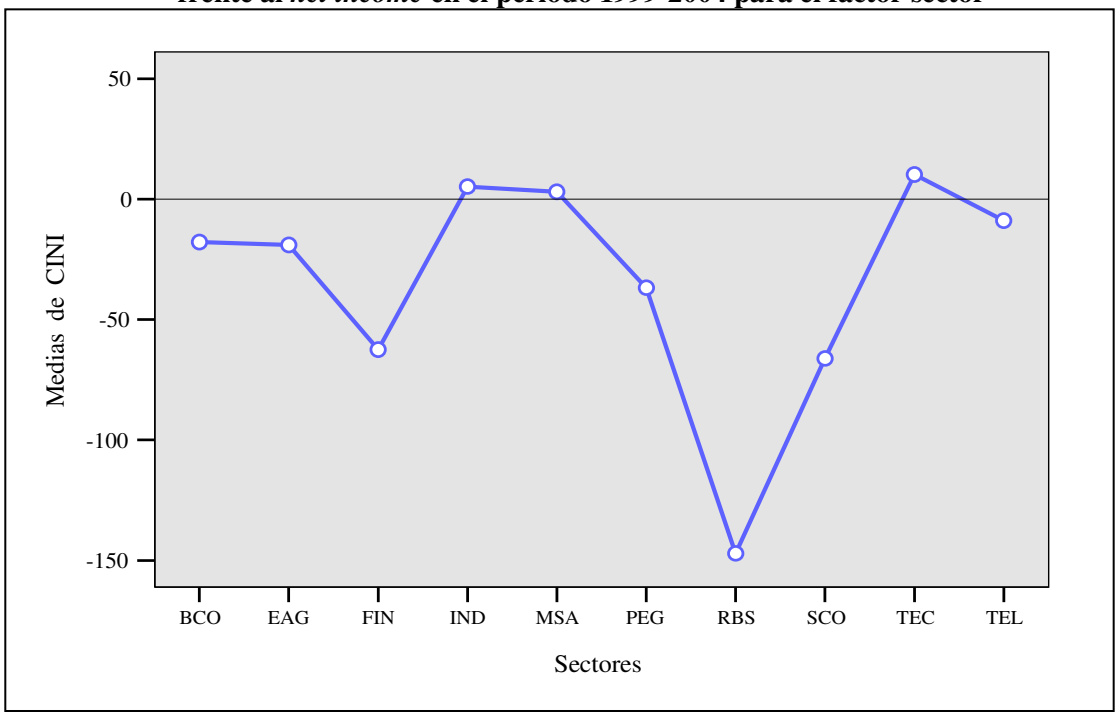
Sector	CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004	Media 1999-2004
Bienes de Consumo (BCO)	24,50	-23,59	-57,27	17,42	-54,06	-13,95	-17,83
Electricidad, Agua y Gas (EAG)	-6,89	1,51	-30,60	-70,69	-9,79	2,49	-19,00
Financiero (FIN)	21,88	-0,78	-175,82	-216,90	-2,93	-0,13	-62,45
Industrial (IND)	-1,65	24,11	-10,28	-39,46	105,63	-47,04	5,22
Medicina y Salud MSA	-3,20	-16,67	-24,77	14,748	37,15	11,08	3,06
Petróleo y Gas (PEG)	1,28	6,50	0,46	-66,40	-69,36	-93,16	-36,78
Recursos Básicos (RBS)	-40,55	-9,14	-245,49	-529,23	-17,03	-41,11	-147,09
Servicios al Consumidor (SCO)	30,38	-66,95	-22,90	-220,42	-109,97	-7,05	-66,15
Tecnológico (TEC)	26,06	-2,93	-5,39	5,34	31,30	6,56	10,16
Telecomunicaciones (TEL)	69,49	-39,93	-36,30	-61,84	28,93	-14,01	-8,94
Total	15,41	-10,96	-54,87	-93,56	10,09	-18,26	-25,36

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Observamos que en congruencia con las evidencias empíricas halladas en los apartados precedentes, resulta obvio el impacto de la crisis de principios de los dos mil y los tipos de cambio desfavorables en la mayor parte de los sectores, de tal modo que el sector más afectado negativamente es el de los recursos básicos con una discrepancia relativa media muy acusada, seguido por el sector de servicios al consumidor, el financiero y el de petróleo y gas a una gran distancia.

Los sectores que han sufrido un impacto negativo moderado han sido el de bienes destinados al consumidor y electricidad, agua y gas, y en menor medida el de las telecomunicaciones; mientras que el industrial, medicina y salud y tecnológico se han visto afectados positivamente de forma leve.

Gráfico 6
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en el período 1999-2004 para el factor sector



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Después de esta primera aproximación a lo que ha sido el impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* por sectores a lo largo del período 1999-2004, el hecho de que el sector financiero sea uno de los más afectados es un resultado esperado por la propias características del negocio de las empresas que operan en el mismo, por otra parte acorde también con el polémico debate a nivel internacional de los últimos años con respecto a la contabilidad de los instrumentos financieros.

Pero nos llama la atención el hecho de que en sectores en que por la naturaleza de sus actividades no prima evidentemente el negocio financiero, como el de recursos básicos o el de servicios destinados al consumidor, se hayan visto impactados muy negativamente, incluso muy por encima de las propias entidades financieras.

En este sentido, hemos de tener en cuenta la influencia de los valores extremos y atípicos que revelamos en la **Tabla 15**, como también han podido influir en la determinación de las medias para el factor año,[155] en donde se observa que la empresa británica *Imperial Chemical Industries*, el francés *Publicis Groupe* y el alemán *Deutsche*

[155] Hemos de tener en cuenta que tal como vimos en los contrastes de los factores año y tamaño, así como en la interrelación entre ambos, se rechazaron las hipótesis nulas planteadas, existiendo por tanto diferencias significativas, con independencia por supuesto de las observaciones extremas.

Bank, respectivamente del sector de recursos básicos, servicios al consumidor y financiero, cuentan con los valores más extremos de las 136 empresas de la muestra.

En cualquier caso, posteriormente las herramientas no paramétricas correspondientes, al basarse en los rangos, y por lo tanto no estar influidas por las observaciones extremas, decidirán si las diferencias entre sectores que hemos detectado en esta primera aproximación con el estudio de sus medias, son o no significativas.

Entrando ya en el contraste no paramétrico, como estamos ante un factor inter-sujetos como es el sector, corresponde practicar en principio como prueba *a priori* el test de Kruskal-Wallis para detectar si existen diferencias significativas entre los sectores, cuyos resultados recogemos en las **Tablas 44** y **45**.

Tabla 44
Rangos promedio de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor sector

SECTOR	N	Rangos Promedio					
		CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
Bienes de Consumo (BCO)	12	77,83	76,63	55,71	57,58	58,83	55,63
Electricidad, Agua y Gas (EAG)	4	53,00	83,25	44,75	48,25	68,75	83,75
Financiero (FIN)	16	68,38	77,56	64,63	48,25	65,94	67,06
Industrial (IND)	22	71,77	71,36	73,45	64,30	68,98	61,86
Medicina y Salud MSA	19	52,74	65,18	66,84	103,37	85,76	87,05
Petróleo y Gas (PEG)	10	64,70	86,85	80,00	58,60	60,00	48,80
Recursos Básicos (RBS)	9	73,22	54,89	40,89	41,78	55,67	66,89
Servicios al Consumidor (SCO)	10	83,20	49,10	74,80	59,90	50,85	77,50
Tecnológico (TEC)	17	66,12	64,00	78,00	91,91	77,32	77,85
Telecomunicaciones (TEL)	17	72,53	63,09	76,85	68,12	71,12	61,00
Total	136						

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 45
Estadísticos de contraste de la Prueba de Kruskal-Wallis para el factor sector

	CINI1999	CINI2000	CINI2001	CINI2002	CINI2003	CINI2004
Chi-cuadrado	6,351	8,382	10,557	32,625	8,803	11,363
gl	9	9	9	9	9	9
Sig. asintót.	0,704	0,496	0,307	0,000	0,456	0,252

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Así, en la **Tabla 44** se observan con carácter general medias de rangos que no difieren de forma acusada entre los distintos sectores, salvo para el año 2002, como vimos, el de mayor crisis económica y bursátil de todo el período de estudio, sin olvidar la apreciación del euro frente al dólar USA, y es precisamente donde se registran las diferencias significativas, que después concretaremos.

Así, los sectores de medicina y salud y tecnológico, claramente los de mayor media de rangos, son los de mayor impacto positivo del *comprehensive income* frente al *net income* para el referido año, a una gran distancia del resto, sobremanera del de recursos básicos, financiero y electricidad agua y gas, que cuentan con las medias de rangos más bajas, por lo que estos hechos tal como se contempla en el **Tabla 45** conducen a $p < 0,05$; y por lo tanto a diferencias significativas sólo para el año 2002.

Asimismo, como las variables no se distribuyen de forma similar entre los diez niveles por tamaño, tal como quedó justificado, hemos considerado adecuado practicar el test de la mediana para complementar y dar refuerzo a las anteriores revelaciones, con los resultados que recogemos en las **Tablas 46** y **47**.

Tabla 46
Frecuencias de la Prueba de la Mediana para el factor sector

		Sectores									
		BCO	**EAG**	**FIN**	**IND**	**MSA**	**PEG**	**RBS**	**SCO**	**TEC**	**TEL**
CINI1999	> Mediana	7	2	9	13	4	6	5	7	7	7
	≤Mediana	5	2	7	9	15	4	4	3	10	10
CINI2000	> Mediana	8	3	10	8	6	7	3	3	6	5
	≤ Mediana	4	1	6	14	13	3	6	7	11	12
CINI2001	> Mediana	5	1	7	11	9	6	1	6	11	11
	≤ Mediana	7	3	9	11	10	4	8	4	6	6
CINI2002	> Mediana	4	2	4	9	17	3	1	5	13	10
	≤ Mediana	8	2	12	13	2	7	8	5	4	7
CINI2003	> Mediana	4	3	7	9	10	3	3	3	7	7
	≤ Mediana	8	1	9	13	9	7	6	7	10	10
CINI2004	> Mediana	4	3	6	9	14	4	4	6	10	8
	≤ Mediana	8	1	10	13	5	6	5	4	7	9

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 47
Estadísticos de contraste de la Prueba de la Mediana para el factor sector

	CINI1999	**CINI2000**	**CINI2001**	**CINI2002**	**CINI2003**	**CINI2004**
N	136	136	136	136	136	136
Mediana	0,0000	0,0000	-2,9376	-18,5443	0,0000	-1,6748
Chi-cuadrado	10,822(a)	13,964(b)	10,822(c)	30,241(c)	4,528(d)	9,823(c)
gl	9	9	9	9	9	9
Sig. asintót.	0,288	0,124	0,288	0,000	0,873	0,365

a 6 casillas (30,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 2,0.
b 5 casillas (25,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 1,7.
c 4 casillas (20,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 2,0.
d 6 casillas (30,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 1,6.
Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

De este modo, al observar las frecuencias de la mediana en la **Tabla 46**, en congruencia con los rangos promedio de la prueba de Kruskal-Wallis, nos encontramos con carácter general con diferencias entre los distintos sectores entre los casos o grupos empresariales que exceden la mediana y aquellos menores o iguales que la misma, pero donde existen las diferencias más acusadas es en el año 2002 para los sectores tecnológico y medicina y salud, y también para este último en el año 1999, lo que de acuerdo con la **Tabla 47** nos lleva a $p < 0{,}05$ únicamente para el año 2002; y por ello a diferencias significativas solo para dicho año.

En consecuencia, de acuerdo con los resultados totalmente coincidentes según ambas pruebas, rechazamos la hipótesis nula H_o4, y aceptamos su hipótesis alternativa $H_1 4$, dado que existen diferencias significativas entre sectores en relación con la discrepancia relativa que presenta el *comprehensive income* frente al *net income*.

Asimismo, también rechazamos la hipótesis nula H_o5 y consecuentemente aceptamos su hipótesis alternativa $H_1 5$, porque el comportamiento de los años del período 1999-2004 es distinto, al contar con diferencias de medias significativas únicamente en el año 2002, y no en el resto.

Una vez que con estos contrastes *a priori* sabemos que existen diferencias significativas entre sectores en relación con la referida discrepancia, en concreto solo para el año 2002, practicamos en principio como prueba *post hoc* el test de la U de Mann-Whitney para determinar entre qué pares de sectores se presentan las mismas para dicho año, con los resultados que aparecen en las **Tablas 48** a **50**, en las que debido a las cuarenta y cinco comparaciones por pares posibles para cada año entre los diez sectores considerados, hemos omitido aquellas con $p \geq 0{,}05$; evidentemente no significativas.

Tabla 48
Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores
(Comparaciones para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)

SECTOR	N	Rango promedio	Suma de rangos
MSA	19	20,11	382,00
BCO	12	9,50	114,00
Total	31		
MSA	19	13,79	262,00
EAG	4	3,50	14,00
Total	23		
MSA	19	23,74	451,00
FIN	16	11,19	179,00
Total	35		

Tabla 48 …/…

…/… Tabla 48

SECTOR	N	Rango promedio	Suma de rangos
MSA	19	27,45	521,50
IND	22	15,43	339,50
Total	41		
MSA	19	18,16	18,16
PEG	10	9,00	90,00
Total	29		
MSA	19	17,84	339,00
RBS	9	7,44	67,00
Total	28		
MSA	19	17,95	341,00
SCO	10	9,40	94,00
Total	29		
MSA	19	23,74	451,00
TEL	17	12,65	215,00
Total	29		

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 49
Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores [156]

(Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)

	MSA/BCO	MSA/EAG	MSA/FIN	MSA/IND	MSA/PEG	MSA/RBS	MSA/SCO	MSA/TEL
U de Mann-Whitney	36,000	4,000	43,000	86,500	35,000	22,000	39,000	62,000
W de Wilcoxon	114,000	14,000	179,000	339,500	90,000	67,000	94,000	215,000
Z	-3,171	-2,767	-3,613	-3,206	-2,761	-3,130	-2,574	-3,161
Sig. Asintót. (bilateral)	0,002	0,006	0,000	0,001	0,006	0,002	0,010	0,002
Sig. Exacta [2*(Sig. Unilateral)]	0,001(a)	0,003(a)	0,000(a)		0,005(a)	0,001(a)	0,009(a)	0,001(a)

[a] No corregidos para los empates.

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 50
Rangos de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores

(Comparaciones para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente al resto de sectores, excepto el de medicina y salud y servicios al consumidor)

SECTOR	N	Rango promedio	Suma de rangos
TEC	17	18,47	314,00
BCO	12	10,08	121,00
Total	29		
TEC	17	12,47	212,00
EAG	4	4,75	19,00
Total	21		

Tabla 50 …/…

[156] Se proporcionan dos valores de *p*, la significatividad asintótica bilateral asociada al estadístico Z, utilizada para muestras grandes ($n \geq 20$), y la significatividad exacta [2*(Sig. Unilateral)] relacionada con la U de Mann-Whitney y la W de Wilcoxon, empleada para muestras pequeñas ($n < 20$). De hecho, como se observa, en la comparación del par MSA/IND no aparece esta última por contar el sector industrial con más de 20 empresas.

En cualquier caso, hemos reflejado la información tal como aparece en los resultados de SPSS v.14.0, que como ya hemos indicado, son significativos para todas las pruebas.

…/…Tabla 50

SECTOR	N	Rango promedio	Suma de rangos
TEC	17	21,82	371,00
FIN	16	11,88	190,00
Total	33		
TEC	17	24,47	416,00
IND	22	16,55	364,00
Total	39		
TEC	17	16,47	280,00
PEG	10	9,80	98,00
Total	27		
TEC	17	16,76	285,00
RBS	9	7,33	66,00
Total	26		
TEC	17	21,00	357,00
TEL	17	14,00	238,00
Total	34		

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 51
Estadísticos de contraste de la Prueba U de Mann-Whitney por sectores
(Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente al resto de sectores, excepto el de medicina y salud y servicios al consumidor)

	TEC/BCO	TEC/EAG	TEC/FIN	TEC/IND	TEC/PEG	TEC/RBS	TEC/TEL
U de Mann-Whitney	43,000	9,000	54,000	111,000	43,000	21,000	85,000
W de Wilcoxon	121,000	19,000	190,000	364,000	98,000	66,000	238,000
Z	-2,631	-2,265	-2,962	-2,159	-2,127	-3,009	-2,063
Sig. asintót. (bilateral)	0,009	0,024	0,003	0,031	0,033	0,003	0,039
Sig. Exacta [2*(Sig. unilateral)]	0,008(a)	0,024(a)	0,002(a)	0,031(a)	0,035(a)	0,002(a)	0,041(a)

[a] No corregidos para los empates.

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

De este modo, en la **Tabla 48** quedan patentes las notables diferencias en los promedios de los rangos del sector medicina y salud frente a todos los sectores que hemos considerado, excepto el tecnológico, que condujeron a diferencias significativas con *p* claramente inferior a 0,05 (**Tabla 49**).

Asimismo, en relación con el sector tecnológico, en la **Tabla 50** nos encontramos también ante diferencias notables en las medias de rangos con respecto al resto de sectores, excepto con el de medicina y salud y el de servicios al consumidor, que llevaron del mismo modo a pruebas significativas con $p < 0,05$ (**Tabla 51**).

Por otra parte, al no distribuirse las variables de forma similar entre los diez sectores, como ya quedó justificado, hemos considerado adecuado practicar el test de Kolmogorov-

Smirnov para dos muestras con la finalidad de complementar y dar refuerzo a las anteriores revelaciones, con los resultados que recogemos en las **Tablas 52** y **53**.

Tabla 52
Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras
(Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector medicina y salud frente al resto de sectores, excepto el tecnológico)

		MSA/BCO	MSA/EAG	MSA/FIN	MSA/IND	MSA/PEG	MSA/RBS	MSA/SCO	MSA/TEL
Diferencias más extremas	Absoluta	0,645	0,895	0,707	0,569	0,647	0,784	0,542	0,483
	Positiva	0,083	0,000	0,000	0,569	0,000	0,111	0,047	0,000
	Negativa	-0,645	-0,895	-0,707	-0,045	-0,647	-0,784	-0,542	-0,483
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,749	1,626	2,084	1,818	1,657	1,937	1,388	1,447
Sig. asintót. (bilateral)		0,004	0,010	0,000	0,003	0,008	0,001	0,043	0,030

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 53
Estadísticos de contraste de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras
(Pruebas significativas para la variable CINI2002 del sector tecnológico frente a otros sectores)

		TEC/BCO	TEC/FIN	TEC/IND	TEC/PEG	TEC/RBS
Diferencias más extremas	Absoluta	0,549	0,629	0,473	0,582	0,771
	Positiva	0,083	0,011	0,473	0,000	0,111
	Negativa	-0,549	-0,629	-0,045	-0,582	-0,771
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,456	1,805	1,466	1,461	1,871
Sig. asintót. (bilateral)		0,029	0,003	0,027	0,028	0,002

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Como podemos observar en la **Tabla 52**, la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, detectó para el año 2002 diferencias significativas del sector medicina y salud frente al resto de los sectores, excepto el tecnológico, con lo que la coincidencia es completa con respecto al test de la U de Mann-Whitney.

Por otra parte, según vemos en la **Tabla 53** el referido test de Kolmogorov-Smirnov encontró también diferencias significativas en el año 2002 para el sector tecnológico frente a los sectores de bienes de consumo, financiero, industrial, petróleo y gas, y recursos básicos; mientras que la prueba de la U de Mann-Whitney las detectó también para el mismo, además de en estos casos, frente al sector de electricidad, agua y gas, y el de telecomunicaciones.

Si tenemos en cuenta que para cada año estamos ante cuarenta y cinco combinaciones posibles de pares de sectores a comparar, ambas pruebas son bastante coincidentes, en el sentido de que encuentran diferencias significativas en un reducido número de las

referidas combinaciones, y salvo la no coincidencia que hemos señalado, dichas diferencias se registran entre los mismos sectores.

Como corolario de todos los contrastes llevados a cabo en este apartado, contamos con evidencias empíricas que nos permiten afirmar que de todos los años del período de estudio, en el único que existen diferencias significativas entre sectores con respecto a la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, es en 2002, precisamente un año de recesión económica, acompañada con el momento más bajo de las bolsas de todo el ciclo estudiado y de una apreciación del euro con respecto al dólar USA.

Con todo ello, es el efecto "crisis" el que provoca esencialmente el que haya diferencias significativas entre un reducido grupo de pares de sectores sobre los cuarenta y cinco posibles para el referido año. En este sentido, de acuerdo con lo que se podía prever, nos llama la atención el hecho de que un sector como el financiero, con fuerte peso de partidas relacionadas con el resultado global, en especial las inversiones financieras, no presente diferencias significativas con respecto a más sectores en más años, dado que se comporta prácticamente como el resto, esto es, con diferencias significativas frente al tecnológico y el de medicina y salud; que puede estar justificado por el impacto notable en muchos sectores de los tipos de cambio frente a las inversiones financieras, como tendremos la oportunidad de analizar después.

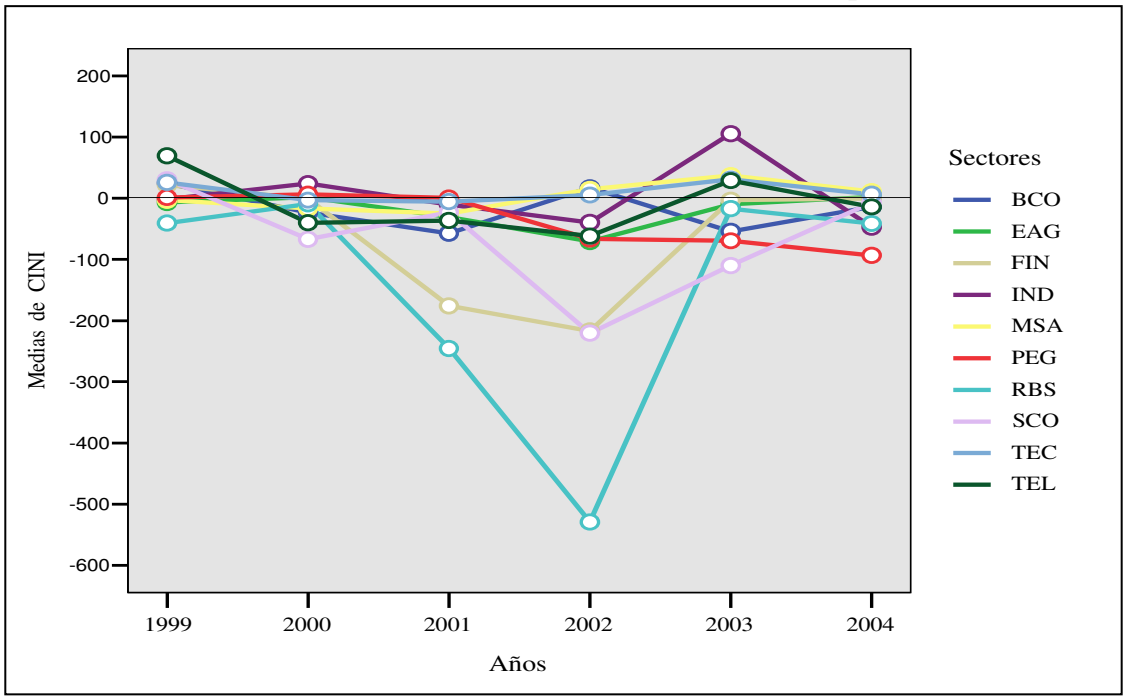
En definitiva, para el período estudiado, hemos revelado un panorama en el que, salvo el caso del año 2002 como acabamos de analizar, lejos de lo que podían predecir las notables diferencias de medias aritméticas por sectores, el impacto del *comprehensive income* relativizado frente al *net income,* no presenta diferencias significativas entre los mismos*,* lo que supone estar ante un fenómeno que en líneas generales afecta de forma similar a las distintas empresas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

Después de practicado el anterior análisis de la interacción de los factores año y sector, lo mismo que hicimos para la interrelación año con tamaño, queremos representar la misma desde dos ópticas distintas en los **Gráficos 7** y **8**, basándonos en las medias de la referida discrepancia para el conjunto de empresas que integran la muestra en cada uno de los sectores, para lo que tenemos en cuenta la información contemplada en la **Tabla 43**.

Se apreciará que el año 2002, dónde se registran las discrepancias más acusadas entre sectores, las pruebas no paramétricas practicadas también detectaron diferencias significativas, con lo que para el mismo, sin ánimo de querer hacer coincidir las simples

Gráfico 7

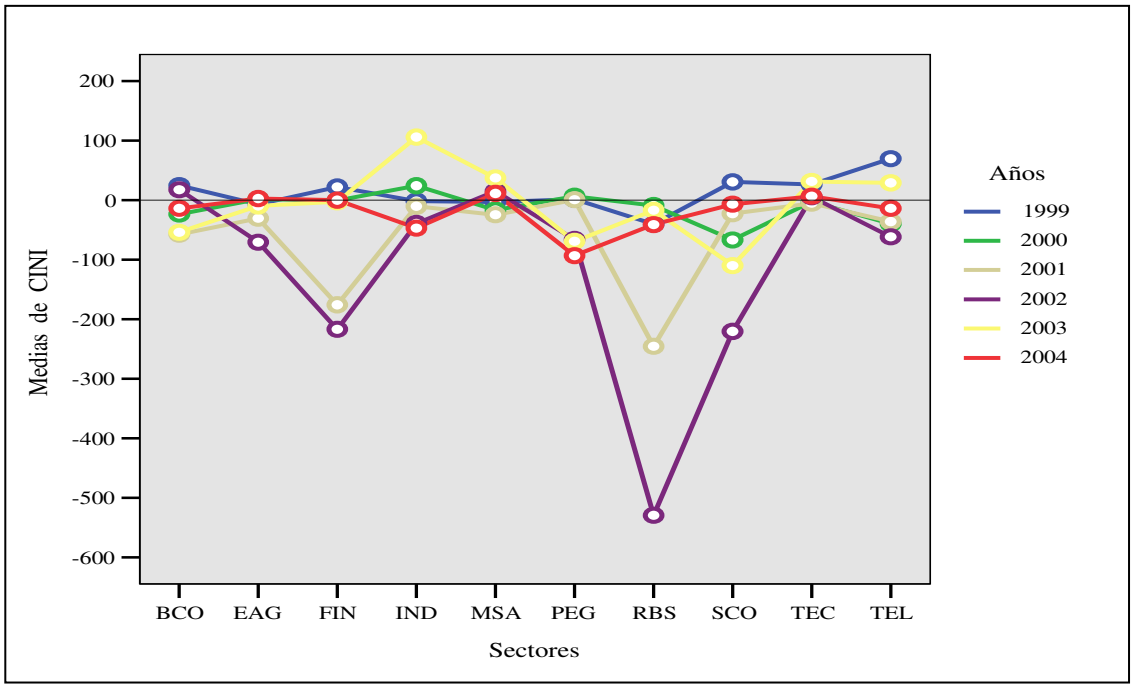
Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores año/sector en el período 1999-2004



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.13.0.

Gráfico 8

Perfil de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* en la interrelación de los factores sector/año en el período 1999-2004



Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.13.0.

medias aritméticas con los resultados de las herramientas no paramétricas, las diferencias en las medias aritméticas entre los distintos sectores, en líneas generales tienden a indicar el distinto comportamiento de los sectores en ese ejercicio.

Sin embargo, como acabamos de referir, en otros años, como 2001 y 2003, aún contando también con discrepancias de medias aritméticas bastante acusadas entre sectores, las pruebas no paramétricas no detectaron diferencias significativas.

Por otra parte, dada la forma de las líneas de perfil de los **Gráficos 7** y **8**, se pone de manifiesto la elevada volatilidad que provoca en resultados el *comprehensive income* para la mayor parte de los sectores, y como era previsible el sector financiero es uno de los más afectados, pero otros como el de recursos básicos o el de servicios al consumidor han sufrido aún más su impacto, sin olvidar el sector industrial y el de telecomunicaciones, con lo que desde la óptica de la variabilidad del resultado a lo largo de una serie de ejercicios económicos, estamos ante un fenómeno que afecta a empresas que desarrollan actividades de muy distinta naturaleza, en las que no prima el negocio financiero, que como ya indicamos, y tendremos la oportunidad de ver después, puede justificarse por el importante peso de la moneda extranjera frente a las inversiones financieras en muchos sectores.

Por otra parte, como hicimos para los años del período 1999-2004, y el tamaño, queremos profundizar más en las causas que puedan justificar las diferencias por sectores detectadas, para lo que nos centramos ahora en el comportamiento de cada uno de los ítems novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados frente al *net income*, particularizados por sectores, con los resultados que se recogen en las **Tablas 54** a **57**.

Tabla 54
Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida moneda extranjera frente al *net income* en el período 1999-2004

Sector	MENI1999	MENI2000	MENI2001	MENI2002	MENI2003	MENI2004	Media 1999-2004
BCO	-3,83	14,63	-22,75	40,01	-107,97	-9,94	-14,98
EAG	-0,01	4,62	-20,51	-57,00	-11,49	1,84	-13,76
FIN	32,88	11,57	5,06	-91,28	-42,78	-21,94	-17,75
IND	-10,70	26,28	5,27	-16,34	32,17	-34,29	0,40
MSA	-4,88	-22,59	-24,04	16,17	36,51	12,02	2,20
PEG	0,52	6,26	3,48	-58,06	-117,42	-56,83	-37,01
RBS	-50,70	-11,32	-61,59	-132,78	-2,21	-31,34	-48,32
SCO	2,16	-88,20	38,97	-139,51	-127,94	-12,95	-54,58
TEC	7,37	4,74	-3,82	5,28	28,06	7,05	8,11
TEL	-22,27	-13,63	-25,54	-58,78	0,45	1,00	-19,80
Total	-3,90	-4,00	-9,15	-39,27	-19,22	-13,47	-14,84

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v. 14.0.

Tabla 55
Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida inversiones financieras frente al *net income* en el período 1999-2004

Sector	IFNI1999	IFNI2000	IFNI2001	IFNI2002	IFNI2003	IFNI2004	Media 1999-2004
BCO	25,19	-37,17	-16,84	1,18	19,46	-3,84	-2,00
EAG	-7,16	-4,64	-9,62	1,91	9,72	4,22	-0,93
FIN	-10,94	-12,36	-214,78	-157,90	40,87	15,17	-56,66
IND	16,51	-4,03	-7,39	-1,37	1,13	-1,76	0,52
MSA	1,58	5,93	3,45	-0,79	2,01	0,35	2,09
PEG	0,85	0,20	0,56	-0,47	27,89	-27,07	0,33
RBS	11,95	6,37	-0,04	-2,60	-0,52	1,66	2,80
SCO	19,01	27,11	-34,47	-59,07	2,18	3,31	-6,99
TEC	19,50	-7,52	-1,40	-0,02	3,37	0,52	2,41
TEL	91,76	-25,27	-6,59	-1,41	30,43	-5,26	13,94
Total	19,77	-6,36	-31,25	-23,48	13,68	-0,90	-4,76

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 56
Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida derivados y operaciones de cobertura frente al *net income* en el período 1999-2004

Sector	DENI1999[157]	DENI2000[156]	DENI2001	DENI2002	DENI2003	DENI2004	Media 1999-2004
BCO	-0,87	0,18	-0,82	-0,13	23,19	-1,00	3,43
EAG	0,00	0,00	3,21	-0,89	-5,97	-2,48	-1,02
FIN	0,00	0,00	-0,00	-0,25	0,60	1,28	0,27
IND	-8,64	1,47	-3,33	9,65	2,70	8,21	1,68
MSA	0,00	0,00	-4,17	1,85	-1,01	-0,56	-0,65
PEG	0,00	0,00	-1,12	-4,11	19,21	-9,53	0,74
RBS	0,00	0,00	-2,19	4,22	2,72	0,67	0,90
SCO	0,00	0,00	-3,83	0,18	1,26	0,15	-0,37
TEC	-0,13	0,36	0,17	0,57	-0,11	0,28	0,19
TEL	0,00	0,64	0,06	2,46	0,84	-1,58	0,40
Total	-1,49	0,38	-1,58	2,12	4,01	0,43	0,65

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Tabla 57
Impacto por sectores de las medias de la discrepancia relativa de la partida fondo de pensiones frente al *net income* en el período 1999-2004

Sector	FPNI1999	FPNI2000	FPNI2001	FPNI2002	FPNI2003	FPNI2004	Media 1999-2004
BCO	3,98	-0,93	16,96	-23,41	11,27	0,83	1,45
EAG	0,28	1,53	-3,72	-14,36	-1,98	-0,72	-3,16
FIN	0,01	-0,01	-3,35	-11,98	-2,98	5,22	-2,18
IND	1,64	0,40	-4,86	-31,40	69,91	-19,20	2,75
MSA	0,00	0,00	0,00	-2,33	-0,13	-0,76	-0,54
PEG	-0,09	0,04	-2,47	-3,76	0,97	0,26	-0,84
RBS	-1,27	-3,87	-181,68	-398,07	-16,96	-12,10	-102,33
SCO	0,00	-0,03	-11,71	-20,38	13,62	2,44	-2,68
TEC	-0,68	-0,51	-0,34	-0,48	-0,02	-1,29	-0,55
TEL	0,00	-1,67	-3,61	-4,11	-2,80	-1,82	-2,34
Total	0,45	-0,50	-16,34	-37,99	11,48	-3,54	-7,74

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

[157] Tal como se indicó con anterioridad, a partir de 2001 entró en vigor la controvertida normativa sobre derivados y operaciones de cobertura, que entre otros aspectos, rectificó el SFAS 130 (1997) para incluir nuevas partidas como elementos del resultado global. De ahí, que para los años 1999 y 2000 muchas empresas registren cero, y en consecuencia también los sectores a los que pertenecen.

Como primera valoración de los resultados contenidos en las mismas, y en línea con los resultados que venimos comentando, el impacto de los ítems que incorpora el *comprehensive income* en resultados frente al *net income,* debido a la crisis económica y bursátil de principios de los dos mil y sobretodo a los tipos de cambio desfavorables en las transacciones internacionales para las empresas europeas, ha sido negativo con carácter general para todos los sectores.

Podemos observar que el ítem que más ha impactado en la mayor parte de los sectores es el de la moneda extranjera, resultados estos consistentes con el trabajo de **Rao** y **Walsh (1999)**, al que nos referimos al inicio de este Capítulo, si bien estos autores con datos para 1997 de empresas norteamericanas incluidas en el *Fortune* 500. [158]

Por otra parte, queremos destacar que sin embargo **Smith** y **Reither (1996)**, como vimos también al inicio de este Capítulo, en el período de discusión del SFAS 130, para una muestra basada en las *top 10 companies* de siete sectores distintos elegidas del *Fortune 1000 industry listing*, hallan que para el año 1995 la partida correspondiente a las inversiones financieras es la que más ha impactado con carácter general en todos los sectores, seguida por la moneda extranjera y el fondo de pensiones, sin tener en cuenta la partida de derivados y cobertura, no contemplada inicialmente en el SFAS 130.

Asimismo, también como analizamos al principio de este Capítulo, **Franz, Crawford** y **de la Rosa (1998)**, toman una muestra de empresa de la Base de Datos Compustat, en total 3.288 para 1995 y 3017 para 1996, y encuentran que la partida de más impacto es la de las inversiones financieras, seguidos por los ajustes de conversión en moneda extranjera, y muy lejos por los correspondientes al fondo de pensiones, sin contemplar tampoco la partida derivados y cobertura por las razones que acabamos de indicar.

Entendemos que la no coincidencia de estos dos trabajos con los resultados de esta parcela de nuestra investigación se debe esencialmente a los años tomados como referencia para el análisis, dado que dependiendo de la evolución de las bolsas o de los tipos de cambio pueden sufrir más impacto unas partidas u otras a lo largo del tiempo.

[158] Los autores refieren que la partida moneda extranjera ha registrado valores negativos para un elevado número de empresas debido a la caída en el año 1997 de los tipos de cambio de las monedas de muchos países frente al dólar USA, lo que equivale evidentemente al fortalecimiento de éste.

De modo análogo en nuestra investigación, como ya indicamos, los años 2002, 2003 y 2004 asistimos a notables apreciaciones del euro frente al dólar USA, y es cuando la partida de moneda extranjera registra el importe negativo más acusado.

Por otra parte, con respecto al resto de partidas, los efectos para la media de los años estudiados han sido leves para el conjunto de los sectores, salvo el ítem correspondiente a las inversiones financieras para el sector financiero, como era previsible, y de modo muy especial el impacto muy acusado de la partida del fondo de pensiones para el sector de los recursos básicos.

Después de hecho este análisis sobre los efectos relativos de las partidas que incorpora el *comprehensive income* con respecto al *net income*, con carácter general nos encontramos con importantes diferencias entre las medias aritméticas entre sectores a lo largo del período 1999-2004, y hemos visto que las herramientas no paramétricas considerando la magnitud íntegra relativizada del *comprehensive income* frente al *net income*, no encuentran diferencias significativas entre sectores, salvo para algunos pares de los mismos en el año 2002.

No obstante lo anterior, al igual que nos referimos cuando estudiamos el factor intra-sujetos año y el factor inter-sujetos tamaño, también podría ser de interés formalizar contrastes no paramétricos con cada una de las anteriores variables de modo individualizado para así evaluar su impacto relativo frente al *net income*, atendiendo al sector y a la interrelación entre éste con los años del período 1999-2004, pero por los motivos ya indicados se desbordarían los límites de nuestra investigación, con lo que reservamos su estudio para un futuro trabajo.

Como corolario de las evidencias empíricas encontradas en este apartado, estamos ante importantes diferencias de medias aritméticas entre sectores con respecto a la discrepancia relativa entre el *comprehensive income* frente al *net income*, en particular en el año 2002, pero las herramientas paramétricas que hemos empleado sí detectaron diferencias significativas para un reducido número de pares de sectores, en concreto quince sobre un total de los cuarenta y cinco posibles en dicho año, pero no para el resto.

Con todo ello, se ha puesto de manifiesto una realidad en la que salvo para ese año, lejos de lo que podían predecir las acusadas diferencias de medias aritméticas por sectores, el impacto del *comprehensive income* relativizado frente al *net income,* no presenta diferencias significativas entre sectores a lo largo de los años del período 1999-2004, lo que supone estar ante un fenómeno que en líneas generales afecta de forma similar a las distintas empresas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

Entre las causas que puedan explicar estos hechos hemos de tener en cuenta el fuerte peso de la partida moneda extranjera en muchos sectores, junto a la circunstancia de que al

obtener la magnitud completa del *comprehensive income* se pueden compensar valores positivos con los negativos de las diferentes partidas, con lo que como ya se ha indicado, podría ser de interés abrir una nueva línea de investigación tendente a contrastar el efecto individualizado de cada uno de estos ítems relativizados con respecto al *net income,* no tan solo por sectores y en la interrelación año/sector, como ahora nos ocupó, sino también teniendo en cuenta el factor intra-sujetos año, el factor tamaño y la interrelación año/tamaño.

7.4 Análisis comparado de los años del período 1999-2004, el tamaño y el sector

Una vez que ya contamos con los resultados del contraste de todas las hipótesis formuladas con las correspondientes herramientas no paramétricas, nos planteamos llevar a cabo un estudio comparado sobre el poder que tiene el *comprehensive income* frente al *net income* para discriminar entre los años del período 1999-2004, por tamaño y sectores.

Para ello, hemos tenido en cuenta el número de comparaciones por pares que resultaron significativas, relativizadas con respecto al número de todos los pares posibles para cada uno de dichos factores, cuyos resultados recogemos en la **Tabla 58**.

Tabla 58
Impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* con respecto al factor intra-sujetos año y a los factores inter-sujetos tamaño y sector

FACTOR	Número de pares posibles	Número de pares con diferencias significativas	Porcentaje de pares con diferencias significativas sobre pares posibles
Factor intra-sujetos: ▪ **Años del período 1999-2004**	15	9	60%
Factor inter-sujetos: ▪ **Tamaño**	18 (3 cada año)	7	38,89%
Factor inter-sujetos: ▪ **Sector**	270 (45 cada año)	15	5,56%

Fuente: elaboración propia, a partir de SPSS v.14.0.

Como podemos observar, resulta evidente el mayor poder del *comprehensive income* frente al *net income* para discriminar entre los distintos años del período 1999-2004, o también entre el tamaño, con respecto al sector, lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula H_o6, y en consecuencia a aceptar su hipótesis alternativa H_16.

De los resultados de esta comparación, cabe destacar el notable poder del *comprehensive income* frente al *net income* a la hora de detectar diferencias en el factor intra-sujetos año, dado que lo hace en un sesenta por ciento de las comparaciones por

pares posibles, y también, aunque de forma más moderada en el factor inter-sujetos tamaño al hacerlo en más de un treinta y ocho por ciento de las mismas; sin embargo, para el factor inter-sujetos sector resulta mínimo el referido poder de diferenciación al no alcanzar el seis por ciento de las comparaciones posibles dentro del mismo.

Estos hallazgos dibujan un panorama en el que la renta global de la empresa, en las condiciones que la hemos estudiado, impacta o ejerce un poder de diferenciación bastante considerable entre años, motivado esencialmente, como vimos, por las considerables oscilaciones en el ciclo bursátil correspondiente al período de estudio, junto con los efectos negativos bastante acusados de las diferencias de conversión en moneda extranjera, sin olvidar también la importancia de las dotaciones a la cobertura mínima del fondo de pensiones de los empleados en los años de crisis.

Asimismo, aunque en menor medida que para el factor año, el resultado global presenta un poder de diferenciación moderado teniendo en cuenta los distintos niveles por tamaño, que tal como quedó analizado se debe esencialmente a que el conjunto de empresas de pequeña dimensión, principalmente frente a las de gran tamaño, sufrieron bastante menos los efectos de la crisis bursátil y los tipos de cambio desfavorables, así como el hecho de tener que hacer menos dotaciones al fondo de pensiones de los empleados en los años de crisis.

Sin embargo, con respecto al factor inter-sujetos sector, el resultado global tiene un poder de diferenciación mínimo en sí mismo, y en especial comparado con el factor intra-sujetos año y el factor intra-sujetos tamaño, todo ello en un contexto de auge y expansión bursátil, del cual podrían esperarse mayores diferencias entre el sector financiero y el resto de sectores, pero éstas se han visto eclipsadas o compensadas con el fuerte peso negativo de las diferencias de conversión en moneda extranjera presentes en bastantes sectores, lo que condujo a un reducido número de pares de sectores con diferencias significativas solo para el año 2002.

En definitiva, con la adopción del *comprehensive income*, en el escenario que lo hemos estudiado, estamos ante un fenómeno que discrimina tanto por años como atendiendo a la dimensión de las empresas, pero sus efectos tienen un escaso poder diferenciador con respecto a los sectores en los que éstas desarrollan sus actividades económicas.

8. RECAPITUACIÓN

Aparte de los hallazgos fruto del contrate de nuestras hipótesis, que sintetizamos después, queremos destacar algunos aspectos de interés que han ido apareciendo colateralmente en el proceso de captura, estructuración y análisis de los datos.

Así, al permitir la **SEC** diversas opciones para presentar los estados financieros conforme a GAAP distintos, hemos revelado para el período estudiado un elevado grado de diversidad contable internacional al encontrarnos con grupos empresariales europeos que formulan sus estados financieros solo conforme a USA GAAP, otros según IASB GAAP reconciliados con USA GAAP, y un tercer grupo de acuerdo con los GAAP de su país de origen o si lo prefirieron con los GAAP de otro país distinto, asimismo reconciliados con USA GAAP, con el consiguiente impacto negativo en la comparabilidad real de la información financiera internacional.

No obstante, a partir del primero de enero de 2005, los estados consolidados de las cotizadas en el ámbito de la **Unión Europea** se deben formular conforme a IASB GAAP, con lo que al menos se reduce en una parte la misma, pero hemos de tener en cuenta que las empresas que formulen sus estados financieros conforme a este cuerpo normativo habrán de reconciliar sus estados financieros con USA GAAP hasta que la **SEC**, según tiene previsto, no decida antes del año 2009 eliminar dicha exigencia; sin olvidar las empresas de países no pertenecientes a la **Unión Europea** y del resto del mundo que no hayan adoptado aún las normas internacionales y prefieran formular cuentas de acuerdo con los GAAP del país de origen para ser asimismo reconciliados con USA GAAP.

Por otra parte, hemos detectado que un ochenta por ciento de empresas europeas cotizadas en **NYSE** y **NASDAQ** que optaron por formular sus estados financieros sólo conforme a USA GAAP, han revelado el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, y en consecuencia una clara minoría decidieron informar de la renta global en el Estado de Resultados Globales o en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, comprensiva del resultado global; resultados estos consistentes con todas las investigaciones al respecto que se realizaron en el ámbito internacional, en especial en Estados Unidos.

En este sentido, diversas investigaciones empíricas relevantes han demostrado que si el *comprehensive income* se revela de forma mucho más clara y notoria en el Estado de Resultados Globales es mucho más relevante para los analistas e inversores, hasta el punto que se facilita la detección de prácticas de gestión del resultado, incidiendo en las estimaciones del precio de las acciones por parte de los analistas; por lo que en esos

trabajos se sugiere tanto al **FASB** como al **IASB** que reconsideren los formatos de presentación del resultado global, para que éste sea revelado de forma más destacada en un estado de resultados y no "escondido" dentro del resto de las variaciones en los fondos propios, posturas estas que por motivos de cultura y tradición contable en España, muy probablemente tampoco serán coincidentes con el modelo derivado de la reforma en curso de nuestra normativa contable interna para adaptarla a las normas internacionales.

Por otra parte, al analizar los estadísticos descriptivos, así como la normalidad multivariada, esto es, la referida a los distintos agrupamientos por tamaño y sectores, a través de la metodología de los diagrama de caja, nos hemos encontrado con que prácticamente un sesenta y dos por ciento de los mismos cuentan con valores extremos y/o atípicos o *outliers*, lo que conduce a un panorama en el que para bastantes empresas, el *comprehensive income* incorpora un elevado grado de volatilidad en sus resultados frente al *net income*, variabilidad esta a lo largo de los años que en algunos casos concretos podemos calificar de muy acusada, que responde a una mayor conexión del rendimiento de los grupos empresariales principalmente con referentes tan incontestables como son los mercados de valores y de divisas.

Del mismo modo, otro resultado destacado del análisis previo de nuestros datos lo constituye el hecho de que para los seis años del período considerado y el conjunto de las 136 empresas, nos encontramos con que el *comprehensive income* con respecto al *net income* ha hecho empeorar por término medio las cuentas de resultados de los grupos empresariales más de un veinticinco por ciento, debido esencialmente a la crisis bursátil de principios de los dos mil y a los notables tipos de cambio desfavorables para las empresas europeas a lo largo del período de estudio.

Entrando ya en los resultados de los contrastes con las correspondientes herramientas no paramétricas de las hipótesis nulas que hemos formulado, hemos de destacar que se han rechazado todas, lo que en consecuencia implica la aceptación de todas las hipótesis alternativas.

Las anteriores evidencias empíricas han dibujado un panorama en el que el impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* presenta un elevado poder de diferenciación o discriminación entre los años del período 1999-2004, motivado esencialmente por las oscilaciones del ciclo bursátil, los tipos de cambio desfavorables, y las importantes dotaciones al fondo de pensiones los años de crisis.

Asimismo, cabe destacar que la referida discrepancia ha ejercido un notable poder de diferenciación sobre los distintos niveles por tamaño, en particular entre las pequeñas

empresas frente a las grandes, también motivado por el impacto mucho más acusado en estas últimas frente a las primeras, en especial en determinados años de auge y de expansión bursátil, sin olvidar también el peso de los tipos de cambios de favorables y las dotaciones al fondo de pensiones en los grupos de gran tamaño frente a los pequeños.

Sin embargo, nos hemos encontrado con que los efectos relativos del *comprehensive income* frente al *net income* han ejercido a lo largo del período estudiado un poder de discriminación por sectores muy bajo, en contra de lo que podría esperarse, dado que un sector como el financiero, aún teniendo en cuenta años de expansión y de auge bursátil dentro de los años 1999-2004, se ha comportado prácticamente como el resto de los sectores, que puede explicarse por el considerable peso de la partida correspondiente a diferencias de conversión de moneda extranjera en bastantes sectores, que ha subsumido los efectos del ítem correspondiente a las inversiones financieras.

En este sentido, como hemos venido indicando, podría resultar de interés llevar a cabo un trabajo de investigación utilizando un horizonte temporal más largo para contar con evidencias empíricas que nos permitieran confirmar la tendencia que hemos revelado del impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* sobre los años del período 1999-2004, el tamaño y el sector, así como la interrelación año/tamaño y año/sector.

Asimismo, tal como hemos visto, para llevar a cabo los contrastes de hipótesis hemos considerado la magnitud completa *comprehensive income,* pero dado que ésta se alcanza por agregación al *net income* de las partidas novedosas que incorpora en resultados el primero, y al estar ante valores tanto positivos como negativos en las mismas, por el efecto compensador de los signos intuimos que de tener en cuenta cada una de ellas por separado relativizadas frente al *net income*, pudiéramos estar tener ante unos efectos diferenciadores distintos por años, sectores y niveles por tamaño, por lo que resultaría de interés abrir una nueva línea de investigación para constatar estos extremos.

En definitiva, si con el *comprehensive income*, tal como vimos en el **Capítulo I**, al estudiar su encuadre conceptual, estamos ante un acercamiento al concepto económico de beneficio, propugnado por los autores de las escuela clásica normativo-deductiva hace ya varias décadas, no es menos cierto, desde una óptica empírica, que con su adopción a lo largo del período 1999-2004 por los grupos del continente europeo cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** conforme a USA GAAP, nos encontramos también ante determinadas evidencias que señalan una mayor aproximación a la realidad del entorno económico en el que operan las empresas, para configurar así un resultado contable con un elevado poder de diferenciación por años frente al *net income*, lo que le confiere con carácter general una

mayor sensibilidad a las fluctuaciones de las bolsas y de los mercados de divisas, y asimismo un notable poder de discriminación por tamaño empresarial, aunque éste sea claramente menor teniendo en cuenta los distintos sectores de actividad económica; contribuyendo todo ello al acercamiento de hecho a la finalidad última de la Contabilidad.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

De acuerdo con los objetivos que nos hemos planteado al inicio de nuestro trabajo de investigación, tendentes a verificar desde una óptica conceptual, normativa y empírica la relevancia o calidad informativa del *comprehensive income* frente a otras medidas más tradicionales de la renta empresarial, en particular, el *net income*, procedemos a extraer las correspondientes conclusiones.

Con respecto a la dimensión conceptual de nuestra investigación, en el marco de la Contabilidad como ciencia multiparadigmática, hemos constatado que una sola teoría aplicable a la Contabilidad Financiera no es lo suficientemente rica como para poder englobar la variedad de especificaciones usuarios-entorno de forma efectiva, de tal modo que nos encontramos en la literatura contable, no con una Teoría de Contabilidad Financiera, sino una recopilación de teorías, las cuales pueden ser seleccionadas en función de las características del entorno en el que opera la empresa y de las necesidades de los usuarios de la información financiera.

Conforme con los anteriores planteamientos, hemos revisado los fundamentos teóricos de los conceptos de beneficio más relevantes para la empresa de negocios en el marco de las distintas escuelas, paradigmas o teorías, para delimitar la base conceptual sobre la que descansa el resultado global o *comprehensive income*, por otra parte ya presentes y dispersos en la literatura contable desde hace décadas.

El mismo se gesta en Estados Unidos y se incorpora a las normas en la década de los noventa del siglo XX, con el consiguiente impacto en los países del área de influencia anglosajona y ahora a escala mundial, y está pensado para satisfacer las demandas de los usuarios, en especial las de los inversores, considerados en el Marco Conceptual como usuarios de referencia.

En su concepción más pura, es decir, más global o integral, estaríamos ante la aplicación de valores corrientes -valor razonable- para valorar todos los activos y pasivos, y su correlativo traslado a resultados de las diferencias en el valor de los mismos. No obstante, en las normas positivas de los organismos emisores más representativos, la aplicación del valor razonable y el traslado de las diferencias registradas en el mismo a resultados, se limita a activos y pasivos específicos, principalmente a determinados instrumentos financieros.

La determinación del resultado por diferencia entre dos situaciones netas consecutivas lleva aparejada desde una óptica teórica su alineamiento con el criterio de mantenimiento del capital financiero, que se centra en la conservación del patrimonio de los accionistas, frente al criterio de mantenimiento del capital físico, que persigue la conservación de la capacidad de la empresa para producir bienes y servicios.

No obstante lo anterior, en la actualidad nos encontramos ante una situación de crisis de los criterios de mantenimiento del capital dado que en las empresas se ha abandonado cualquier preocupación por el mantenimiento del capital y, por ello, de los planteamientos normativos sobre lo que significa el resultado o de lo que se debe o no repartir del mismo.

Dicha crisis está motivada esencialmente, por una parte, por los criterios existentes con respecto a la imputación de las diferencias de valoración en el valor razonable, ya que en unos casos se consideran integrantes del *net income* y en otros forman parte del *comprehensive income*, bien reconocidas en el Estado de Resultados Globales o en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, o no se reconocen si la empresa opta por no aplicar el valor razonable cuando este criterio sea facultativo.

De otra, las grandes corporaciones que cotizan en bolsa, no tienen en cuenta la cifra de resultados para decidir los dividendos que repartirán, o manipulan el resultado para adecuarlo a sus deseos a través de las conocidas prácticas de alisamiento del beneficio, con lo que la magnitud del resultado repartible ha perdido buena parte de su interés como medida del excedente empresarial.

En definitiva, con la adopción en la práctica del *comprehensive income*, la distribución del resultado habrá de estar basada en consideraciones que van mucho más allá del propio estado de resultados, dado que el mismo no incorporaría de forma explícita el concepto de beneficio repartible ni, en consecuencia, ninguna postura sobre el capital a mantener.

Por otra parte, al quedar netamente encuadrado dentro del enfoque "activos-pasivos", nos encontramos ante un resultado contable que se determina por diferencia entre dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con la propiedad, por lo que no queda "contaminado" de cargas ni de ingresos diferidos provenientes de ejercicios anteriores en aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos -*matching*- en sus términos originarios más estrictos bajo la óptica más tradicional del enfoque "ingresos-gastos".

Asimismo, la adopción de la renta global de la empresa lleva aparejada la elección del enfoque del excedente limpio -*clean surplus*- frente al enfoque del excedente sucio -*dirty*

surplus-, lo que supondrá que el resultado empresarial capte todos los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor, sin excluir de este modo sucesos extraordinarios o no recurrentes que pudieran incorporar un mayor grado de volatilidad al resultado, derivados esencialmente de la aplicación del valor razonable.

Estrechamente asociado al enfoque del excedente o beneficio limpio, está la no consideración de la realización de los beneficios y pérdidas para la determinación del resultado contable, dado que bajo esta óptica ya no importa que los resultados estén realizados o no, sino que lo relevante para el reconocimiento en pérdidas y ganancias es que los activos o pasivos hayan cambiado de valor, y evidentemente puedan medirse con la suficiente fiabilidad.

Al concebir el excedente empresarial como los cambios en el neto patrimonial distintos de las operaciones con la propiedad, como resulta evidente, queda vinculado estrechamente con la teoría del sujeto contable que centra el interés en los propietarios.

Dentro del ámbito de las características cualitativas básicas de relevancia y fiabilidad, que propugna el Marco Conceptual, podemos afirmar que por los fundamentos teóricos en los que se basa, que acabamos de referir, nos encontramos ante un concepto de renta de la empresa que prima la relevancia sobre la fiabilidad, y asegura niveles adecuados de esta última, sin olvidar el siempre difícil equilibrio entre ambas.

En definitiva, estamos en condiciones de afirmar que con la adopción del *comprehensive income* frente a la medida más tradicional de la renta empresarial del *net income*, nos hallamos ante un acercamiento al concepto económico de renta propugnado por los autores de la escuela normativo deductiva, con apoyos en la Teoría Económica Neoclásica, pero no considerado como una magnitud "a priori", única e incontestable, sino con una marcada orientación al suministro de información relevante al usuario, en especial, al inversor.

La anterior aproximación conceptual, trasladada al ámbito contable, supone la pérdida de hegemonía del coste histórico al haber irrumpido con fuerza el *fair value*, el posicionamiento a favor del enfoque *clean surplus* con el consiguiente abandono del principio de realización, la consideración de la prudencia orientada a introducir un necesario grado de cautela que en ningún caso habrá de suponer la sobrevaloración consciente de pasivos y gastos y la minusvaloración deliberada de activos e ingresos, y la determinación de un resultado claramente orientado a los propietarios, al determinarse el

mismo por comparación de dos posiciones netas consecutivas, excluyendo operaciones con los mismos.

Con todo ello, una vez que han quedado delimitados los fundamentos teóricos sobre los que se sustenta el *comprehensive income*, estamos en condiciones de afirmar que con su adopción nos hallamos ante un resultado contable que incorpora una mayor relevancia o calidad informativa que la medida más tradicional de la renta empresarial del *net income*, dado que al aproximarse más la renta global de la empresa al concepto de resultado económico se contribuye de este modo a un funcionamiento más eficiente del mercado y, con ello, a reforzar la utilidad de la información contable de cara a la valoración de las empresas en los mercados, de interés para los usuarios, en especial para los analistas e inversores.

No obstante, el hecho de contar en la actualidad en la normativa internacional con un modelo híbrido de valoración valor razonable/coste histórico, pudiendo las empresas optar en algunos casos entre ambos criterios, con el consiguiente impacto en el balance y en los resultados, conduce a la existencia de reservas tácitas, lo que colisiona con determinados elementos del Marco Conceptual.

De este modo, hemos puesto de relieve que se ven afectadas las características cualitativas de la información financiera, en concreto la comparabilidad, sobre todo al realizar la comparación entre empresas; los criterios de mantenimiento del capital, por la inobservancia del concepto de capital a mantener; y las definiciones de los elementos de los estados financieros, al considerar en las normas los conceptos de ingresos y de gastos de forma limitada.

Inconsistencias estas que entendemos podrán salvarse a medio plazo a la luz del Proyecto de un Marco Conceptual Común que han emprendido el **IASB** y el **FASB**, así como la tendencia a la convergencia de sus cuerpos normativos, que presentan un horizonte esperanzador de cara a avanzar hacia una mayor consistencia teórica de sus normas con el marco de conceptos en el que se soportan, y caminar hacia una mayor comparabilidad real de la información financiera en el concierto mundial, tan demandada por los usuarios, en especial, por los inversores que operan en mercados internacionales, muchas veces desorientados y desinformados por la diversidad contable ante la que aún se encuentran.

Con respecto a la dimensión normativa de nuestra investigación, comenzamos por resaltar que los fundamentos teóricos sobre los que descansa el resultado global, que acabamos de delimitar, se encontraban ya presentes en la literatura contable desde hace décadas, pero no es hasta principios de los años noventa del siglo XX cuando surge un potente movimiento internacional, consolidado ahora a los inicios del siglo XXI, que apuesta decididamente por revelar dentro del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general los cambios en el *fair value* de activos y pasivos específicos, para configurar de este modo el *comprehensive income*, como lo prueba el hecho de la regulación actual del mismo en todos los cuerpos normativos de los organismos más representativos a nivel Internacional (**IASB)**, y de Europa, América, Oceanía y África, que hemos revisado.

En relación con el ámbito de aplicación del mismo, salvo la lógica excepción del **Banco de España**, la coincidencia es unánime con respecto a que sea revelado obligatoriamente en los estados financieros periódicos de las empresas de todos los sectores de actividad económica.

Asimismo, también existe consenso con respecto a que dicha obligación se haga extensiva tanto a los estados financieros consolidados de las sociedades cotizadas y de las no cotizadas como a los individuales, excepto el caso de la **Unión Europea**, que ha optado por hacer obligatorio el *comprehensive income*, como el resto del cuerpo normativo del **IASB** que ha adoptado, únicamente para los estados financieros consolidados de las cotizadas, dejando a los estados miembros la posibilidad de aplicar dicho cuerpo de normas al resto de estados financieros.

Mientras que con respecto a los elementos de comparación anteriores la coincidencia es prácticamente unánime, en relación con las denominaciones empleadas para referir la renta global de la empresa, nos encontramos con una diversidad contable significativa, que puede confundir a los usuarios, en especial a los inversores que operan en mercados internacionales, sobre todo en entornos donde el resultado global no resulta muy conocido o no está aún lo suficientemente arraigado.

Asimismo, atendiendo a la presentación del resultado global, el **FASB** es el organismo emisor que contempla más formatos para informar del *comprehensive income,* pudiendo las empresas norteamericanas optar por hacerlo dentro del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, en el Estado de Resultados Globales propiamente dicho, destinado a revelar únicamente el *comprehensive income* partiendo del *net income,* o en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, que integra todas las categorías de resultado, con lo que

estaríamos en este último caso ante una única cuenta de resultados por todos los conceptos. Del mismo modo, el **CICA**, muy posiblemente por la influencia de la proximidad geográfica y cultural de Estados Unidos, plantea las mismas opciones.

Sin embargo, el **IASB** contempla revelar el *comprehensive income* bien dentro del Estado de Cambios en Neto, junto con el resto de variaciones en los fondos propios, o alternativamente en lo que denomina Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, que realmente es un Estado de Cambios en Neto destinado a informar en exclusiva de los cambios en los fondos propios de los elementos novedosos incorporados por el mismo. Pero a diferencia del **FASB** no se contempla la posibilidad de una única cuenta de resultados integradora de todos los elementos del resultado global imputables al ejercicio.

Con respecto a las posturas sobre el particular de otros organismos emisores, el **ASB** opta por exigir a las empresas británicas e irlandesas la revelación del *comprehensive income* en lo que denomina Estado de Pérdidas y Ganancias Totales Reconocidas, el equivalente al Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos en la NIC 1 y al Estado de Resultados Globales en el SFAS 130, por lo que no admite la posibilidad de revelar el mismo exclusivamente dentro del Estado de Cambios en Neto.

Por su parte, el **ICANZ** (pre modelo **IASB**), contempla únicamente la posibilidad de informar del *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto, mientras que el **AASB** (pre modelo **IASB**), exige la revelación del mismo a través de una única cuenta de resultados integradora de todos los elementos.

Una vez adoptado el modelo **IASB** por determinados organismos emisores, asistimos a los lógicos avances significativos en la armonización en esta parcela concreta de la información financiera, como hemos verificado en las normas de la **Unión Europea**, del **ICANZ**, del **AASB**, del **SAICA** y del **Banco de España**.

No obstante lo anterior, por lo que respecta a nuestro Banco Central, dentro de las opciones que hemos visto que contempla el modelo **IASB**, ha optado por el Estado de Cambios en Neto, destinado a revelar exclusivamente el *comprehensive income*, para lo que se hará necesario explicar el resto de cambios en los fondos propios en la memoria.

En relación con la posición española, en el Libro Blanco se señala que, dada la cultura contable de nuestro país, el incorporar al conjunto completo de estados financieros periódicos el Estado de Resultados Globales resultaría de difícil comprensión para los usuarios, por lo que se recomienda revelar el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y hacer extensiva su obligatoriedad a todas las empresas,

con independencia de su dimensión y objeto, si bien habría que prever un modelo normal y otro abreviado.

De hecho, en el Proyecto de Ley para la reforma de la Contabilidad en España, y en su desarrollo reglamentario concretado en el Borrador del nuevo Plan General de Contabilidad, no se contempla el Estado de Resultados Globales dentro del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, y sí el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, para recoger entre otros cambios en los fondos propios, los provocados por las partidas novedosas que incorpora el *comprehensive income*.

En definitiva, nos encontramos ante una considerable diversidad contable internacional en lo que respecta a los estados contables destinados a revelar la renta global de la empresa, y en bastantes cuerpos normativos se contemplan diferentes alternativas por las que las empresas pueden optar.

Por otra parte, con respecto a la rigidez o flexibilidad del formato que se utilice para revelar la renta global de la empresa, prácticamente todas las normas que hemos revisado coinciden en la adopción de un formato flexible, en el que respetando obligatoriamente un contenido informativo mínimo, las empresas tienen libertad para configurar el resto, a diferencia del **Banco de España**, que queriendo respetar la tradición contable española exige a nuestras entidades de crédito un formato rígido para la revelación del *comprehensive income* dentro del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto; que por otra parte, tal como ya hemos indicado, resulta muy probable que también será así una vez se haya aprobado la actual reforma de la Contabilidad española.

Con respecto a los elementos a incorporar, existe unanimidad en que las diferencias de cambio resultantes de la conversión de operaciones extranjeras sean incluidas como un elemento más del *comprehensive income* del período, tanto antes como después de la convergencia con el modelo **IASB** de determinados organismos.

En lo relativo a la incorporación de las diferencias en las inversiones financieras disponibles para la venta (*avalaible-for-sale investments*), las derivadas de las coberturas de los flujos de caja (*cash flow hedges*), y de las coberturas de una inversión neta en una operación extranjera para coberturas eficaces (*hedges of a net investment in a foreign operation -effective hedges-*), estábamos ante discrepancias significativas antes de la adopción total o parcial por ciertos organismos del modelo **IASB**.

Sin embargo, salvando las dificultades de la controvertida NIC 39, la armonización es prácticamente completa con respecto a estas partidas después de haber convergido con el

modelo **IASB** el **ASB** con el FRS 26 (IAS 39) (2004), el **ICANZ** con el NZ IAS 1 (2004) y el **AASB** con el AASB 101 (2004).

Por otra parte, sólo los cuerpos normativos del **FASB** y el **ASB** contemplan entre los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* ítems relacionados con el fondo de pensiones de los empleados. Asimismo, en el área concreta de los inmovilizados materiales e inmateriales contamos con diferencias notables, dado que después de considerar la convergencia con el modelo **IASB** de ciertos organismos a la que venimos haciendo referencia, el **FASB**, el **CICA** y el **Banco de España** no contemplan partidas para estos elementos, lo mismo que hace el **ASB** para los inmovilizados inmateriales.

Si a estas circunstancias unimos el hecho de que algunos organismos ya han convergido con el modelo **IASB**, y al plantear éste un modelo alternativo *fair value model-cost model* para los inmovilizados materiales e inmateriales, podrían aparecer o ser omitidas determinadas revaluaciones asociadas a los mismos, con lo que estaríamos aún muy alejados de contar con unos estados financieros comparables a nivel internacional.

Como corolario de todo lo anterior, estamos en condiciones de afirmar que si bien los organismos emisores de normas contables más representativos a nivel internacional apuestan decididamente por informar sobre la renta global de la empresa en el cuerpo principal del conjunto completo de estados financieros periódicos de propósito general, guiados esencialmente por conferir una mayor relevancia a la información financiera que la suministrada por la medida más tradicional y restrictiva de la renta empresarial del *net income*; aún estamos ante comportamientos que nos alejan de la necesaria comparabilidad real en el área de resultados a nivel mundial, como lo prueba el hecho de la diversidad de formatos existentes entre los diferentes cuerpos normativos para la presentación del *comprehensive income*, el abanico de opciones para su presentación que contemplan determinadas normas, las diferentes denominaciones utilizadas para significar el mismo y las divergencias con respecto a qué partidas han de conformarlo.

Es previsible y deseable que tanto el **IASB** como el **FASB**, a la luz del proyecto sobre presentación del resultado que han emprendido, puedan llegar a consensuar la denominación a utilizar para significar la renta global de la empresa, los elementos que han de configurarla y su forma de presentación, para de este modo seguir avanzando hacia la tan necesaria comparabilidad real de la información financiera en una economía cada vez más globalizada, y facilitar con ello una asignación más eficiente de los recursos en los mercados financieros internacionales.

Como paso previo a la extracción de las conclusiones correspondientes a la dimensión empírica de nuestra investigación, fruto de los resultados de los contrastes de las hipótesis formuladas, queremos revelar algunos aspectos de interés que se han ido manifestando colateralmente en el proceso de captura, estructuración y análisis de los datos, con apoyo en determinados casos en otras investigaciones empíricas.

Así, como consecuencia de las opciones que permite la **SEC** para presentar los estados financieros conforme a GAAP distintos, hemos detectado para el período de estudio una notable diversidad contable internacional al encontrarnos con grupos empresariales europeos que formulan sus estados financieros solo conforme a USA GAAP, otros según IASB GAAP reconciliados con USA GAAP, y un tercer grupo de acuerdo con los GAAP de su país de origen o si lo prefirieron con los GAAP de otro país distinto, asimismo reconciliados con los USA GAAP; con las consiguientes repercusiones, entre otras, en el *comprehensive income*, máxime si tenemos en cuenta la diversidad contable que hemos constatado en la dimensión normativa de nuestro trabajo de investigación cuando llevamos a cabo el estudio comparado de las normas que lo regulan.

Resulta evidente que esta diversidad contable ha entorpecido y sigue mermando la comparabilidad real de la información financiera en el escenario internacional, aunque como resulta conocido, a partir del primero de enero de 2005, los estados consolidados de las cotizadas en el ámbito de la **Unión Europea** se deben formular conforme a IASB GAAP, con lo que al menos se reduce en una parte la misma.

Pero hemos de tener en cuenta que, aún en el momento presente, las empresas que formulen sus cuentas conforme a normas internacionales habrán de reconciliarlas con USA GAAP hasta que la **SEC**, según tiene previsto, no decida antes del año 2009 eliminar dicha exigencia; sin olvidar las empresas de países no pertenecientes a la **Unión Europea** y del resto del mundo que no hayan adoptado aún las normas internacionales y prefieran formular cuentas conforme con los GAAP del país de origen para ser asimismo reconciliados con los USA GAAP.

Por otra parte, también en el proceso de captura de los datos hemos detectado que un ochenta por ciento de empresas del continente europeo cotizadas en NYSE y NASDAQ que optando por formular sus estados financieros sólo conforme a USA GAAP, han revelado el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y en consecuencia, muy pocas decidieron informar de la renta global en el Estado de Resultados Globales o en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Expandida, comprensiva del resultado global.

Nuestros resultados son consistentes con todas las investigaciones al respecto que se han llevado a cabo en el ámbito internacional, principalmente en Estados Unidos, encontrando como razones que justifiquen esa masiva preferencia por revelar el *comprehensive income* en el Estado de Cambios en Neto el hecho de querer ocultar en el mismo los cambios en el valor razonable de determinados activos y pasivos, con la volatilidad que llevan implícita, para no revelarlos de forma más prominente en el Estado de Resultados Globales, y así dar una imagen de más estabilidad del resultado en los mercados.

Pero de acuerdo con varias investigaciones empíricas relevantes llevadas a cabo en Estados Unidos en los últimos años y hasta fechas muy recientes, se ha probado que si el *comprehensive income* se revela en el Estado de Resultados Globales y no "escondido" en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, la información financiera gana en transparencia, hasta tal punto que pueden detectarse y evitarse de forma significativa prácticas de gestión del resultado -*earnings management*-, así como informar mejor de la volatilidad que lleva aparejada este tipo de resultado dada su mayor conexión con la realidad de los mercados que el *net income*, con el consiguiente efecto en las estimaciones de los precios de los títulos.

Teniendo en cuenta el panorama descrito con anterioridad, en esas investigaciones se sugiere tanto al **FASB** como al **IASB** que reconsideren los formatos para la presentación del *comprehensive income* para que éste sea revelado de forma prominente y autónoma en un estado de resultados y no "escondido" dentro del resto de las variaciones en los fondos propios; posturas estas que por motivos de cultura y tradición contable en España, con toda probabilidad, tal como hemos indicado, tampoco serán coincidentes con el modelo derivado de la reforma en curso de nuestra normativa contable interna para adaptarla a las normas internacionales.

Por otra parte, al analizar los estadísticos descriptivos, así como la normalidad a través de la metodología de los diagrama de caja o *box plots* de los datos basados en la discrepancia relativa que presenta el *comprehensive income* frente al *net income* a lo largo de los años del período 1999-2004, para cada uno de los 136 grupos empresariales cotizados en NYSE y NASDAQ que integran la muestra; nos hemos encontrado con que al practicar concretamente el análisis de normalidad multivariada, esto es, la referida a los distintos agrupamientos por tamaño y sectores, prácticamente un sesenta y dos por ciento de los mismos cuentan con valores extremos y/o atípicos o *outliers*.

Estos hechos conducen a un panorama en el que para un significativo número de empresas, el *comprehensive income* incorpora un elevado grado de volatilidad en sus resultados frente al *net income*, variabilidad esta a lo largo de los años que en algunos casos concretos podemos calificar de espectacular, que no responde a otra lógica que a la mayor conexión del rendimiento de los grupos empresariales principalmente con referentes tan incontestables como son los mercados de valores y de divisas.

Asimismo, otro resultado destacado de la inspección previa de nuestros datos lo constituye el hecho de que para los seis años del período considerado y el conjunto de los 136 grupos empresariales, en el que se incluyen empresas de diecinueve países del continente europeo de todos los tamaños y sectores de actividad económica, nos encontramos con que el *comprehensive income* con respecto al *net income* ha hecho empeorar por término medio sus cuentas de resultados más de un veinticinco por ciento, debido a la crisis bursátil de principios de los dos mil, a los notables tipos de cambio desfavorables para las empresas europeas a lo largo del período de estudio, sin olvidar también las dotaciones al fondo de pensiones de los empleados.

Teniendo en cuenta la elevada volatilidad del *comprehensive income* frente al *net income* a la que hemos aludido con anterioridad, así como este impacto tan negativo del primero frente al segundo en las cuentas de resultados de los grupos empresariales europeos cotizados en **NYSE** y **NASDAQ** en el período estudiado; y si entendemos la Contabilidad, según ha quedado reflejado al inicio de nuestro trabajo, como el proceso de identificar, medir y comunicar información económica que permita juicios y decisiones informadas a los usuarios, en especial a los inversores y analistas; resulta evidente, que de haber omitido dicha información en resultados, como así ha sido en las empresas de aquellos países que no cuentan con normas que obliguen a revelar el resultado global, el alejamiento de la finalidad última en nuestra disciplina es evidente.

Por todo ello, al estar las partidas que incorpora el *comprehensive income* en resultados claramente conectadas con la realidad de los mercados, consideramos que si los precios de los títulos y los tipos de cambio fluctúan, la Contabilidad no ha de dar una imagen de estabilidad, salvo que estemos ante cuestiones de tipo político o de gestión de resultados que persigan elaborar una información financiera alisada a lo largo del tiempo sobre una base evidentemente artificial.

Entrando ya en las conclusiones fruto de los resultados de los contrastes con las correspondientes herramientas no paramétricas de las hipótesis que hemos formulado, queremos destacar en primer lugar en relación con el factor año, que al practicar como

prueba *a priori* el test de Friedman hemos encontrado diferencias significativas entre los años del período 1999-2004 con respecto a la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, con lo que estamos en condiciones de afirmar que para el período estudiado el factor intra-sujetos año es determinante de cara a explicar el impacto relativo del resultado global frente al más tradicional del *net income*.

Queremos resaltar el hecho de que el comportamiento de las medias de la discrepancia del *comprehensive income* frente al *net income* a lo largo del período 1999-2004, resulta muy coincidente con el de las medias de los rangos del referido test de Friedman, dado que para los años de mayor discrepancia relativa positiva del *comprehensive income* frente al *net income*, mayor es la media de rangos, y cuando más negativa se vuelve dicha discrepancia menor es la media de los mismos, coincidiendo normalmente esto a su vez con las oscilaciones en el nivel de actividad económica y bursátil.

En concreto, por las diferencias significativas que hemos detectado entre los pares de años del referido período al practicar como test *post hoc* la prueba de los rangos con signo de Wilcoxon, en particular las correspondientes a 2002, el año de mayores caídas bursátiles, frente al resto de años, y las referidas a 1999, el año de mayor esplendor bursátil, frente al resto, excepto 2003, sin olvidar también el peso importante de los tipos de cambio desfavorables para el conjunto de las empresas estudiadas y las notables dotaciones al fondo de pensiones de los empleados; como cabría esperar, estamos en líneas generales ante una mayor conexión del *comprehensive income* que el *net income* con la evolución de las bolsas y los mercados de divisas, si bien, resultaría de interés desarrollar un futuro trabajo de investigación con un horizonte temporal más largo que nos permitiera ahondar más en el comportamiento de ambos tipos de resultado.

Asimismo, hemos querido ahondar en las causas que pudieran explicar las diferencias significativas entre los años que acabamos de referir, para lo que nos hemos apoyado en las medias a lo largo del período 1999-2004 de cada uno de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados frente al *net income*.

Así, nos encontramos con que la partida de más impacto por término medio a lo largo de dicho período es la moneda extranjera, seguida a mucha distancia por el fondo de pensiones de los empleados y las inversiones financieras, y con escasa importancia para los derivados y operaciones de cobertura.

Entrando en su análisis específico, con respecto a la moneda extranjera, cabe destacar el hecho de la existencia de medias negativas para todos los años del período estudiado,

que obedece evidentemente a tipos de cambio desfavorables para el conjunto de empresas que integran la muestra, en particular para los años 2002 y 2003. En relación a las inversiones financieras y al fondo de pensiones, estamos en líneas generales ante un impacto negativo bastante acusado para los años 2001 y 2002, los años de mayor crisis económica y bursátil, que se vuelve positivo o tiende a moderarse mucho más los años de expansión, como lo fueron 1999 y 2003, y en menor medida 2004. Sin embargo, la partida de derivados y operaciones de cobertura ha presentado un impacto muy poco significativo a lo largo del período estudiado.

Si bien este análisis específico de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, no hace sino confirmar la mayor conexión de este último con la realidad de los mercados frente al *net income*, también podría resultar de interés formalizar contrastes no paramétricos con cada una de las referidas partidas relativizadas con respecto al *net income*, para con ello evaluar su impacto por años, junto con los que podrían corresponder en el análisis específico por tamaño y sectores, que nos permitieran aportar nuevas evidencias empíricas para ahondar así en el comportamiento individualizado de estos ítems novedosos que incorpora la renta global en resultados, pero por desbordar los límites de nuestro trabajo de investigación, entendemos que podrían representar una futura línea de investigación.

En relación con el factor inter-sujetos tamaño, queremos resaltar en primer lugar que para el período estudiado hemos encontrado unas discrepancias muy acusadas entre los distintos niveles por tamaño con respecto a las medias aritméticas del impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income*. De este modo, el primero impacta positivamente frente al segundo en las cuentas de resultados de los grupos empresariales de menor dimensión, mientras que dicho impacto se torna negativo y con ello empeora notablemente los resultados de los grupos empresariales de mediana dimensión, y de forma muy acusada los de las empresas de gran tamaño.

Esta forma de impactar la renta global en los resultados de las empresas atendiendo a su dimensión, en líneas generales, también se detectó al determinar los rangos promedio de la prueba de Kruskal-Wallis, dado que para el conjunto de los años estudiados del período 1999-2004, excepto para 1999, los grupos empresariales de pequeña dimensión cuentan con unas sumas de rangos muy superiores a los de los grupos de mediana y gran dimensión, derivados evidentemente de unas mayores discrepancias positivas para las empresas pequeñas entre el *comprehensive income* frente al *net income*, tendencia esta que en líneas generales también se puso de manifiesto al determinar las frecuencias de la

prueba de la mediana; con lo que para el conjunto de los años estudiados estas herramientas no paramétricas detectaron que la renta global de la empresa frente al *net income* impactó de forma mucho más positiva en los grupos empresariales de menor tamaño y, en consecuencia, perjudicó comparativamente mucho más a las empresas de gran dimensión.

En concreto, al practicar los contrastes *a priori* con la prueba de Kruskal-Wallis, complementado y reforzado con la prueba de la mediana, encontramos diferencias significativas entre los distintos niveles en que quedaron categorizados los grupos empresariales con respecto a la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*, en concreto, para los años 1999, 2001, 2002 y 2004, lo que nos permite afirmar que el factor inter-sujetos dimensión empresarial también es determinante de cara a explicar el impacto de la renta global de la empresa frente a la medida más tradicional del *net income*.

Asimismo, el estudio de la interrelación año/tamaño con la prueba *post hoc* de la U de Mann-Whitney, complementada y reforzada con la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, nos permitió detectar diferencias significativas entre los pares de niveles por tamaño en los años referidos con anterioridad en los que las anteriores pruebas *a priori* resultaron significativas.

De este modo, tomando los resultados conjuntos de ambas pruebas, nos encontramos que con la comparación del par empresas de pequeña dimensión *versus* empresas de gran dimensión se presentaron diferencias significativas para los años 1999, 2001, 2002 y 2004, mientras que para el par empresas de pequeña dimensión frente a las de mediana dimensión solo se registraron para el año 2002, y por último, en la comparación del par empresas de mediana dimensión frente a grupos empresariales de gran dimensión las diferencias significativas se presentaron en el año 2001.

Por todo ello, el tamaño a lo largo de los años del período 1999-2004 es una variable que explica el impacto relativo de la renta global de la empresa frente a la medida más tradicional del *net income*, en particular, para aquellos grupos de reducida dimensión con respecto a las grandes corporaciones.

Ahondando en estas evidencias empíricas, queremos destacar que los años 2001 y 2002, son los peores años del período estudiado, con una clara recesión económica y fuertes caídas de los índices bursátiles, y es precisamente donde la U de Mann-Whitney detecta las medias de rangos más favorables a las pequeñas empresas frente a las grandes,

con lo que indica que el *comprehensive income* en los malos años del ciclo económico y bursátil, o lo que podemos denominar efecto "crisis", tienda a castigar mucho más las cuentas de resultados de las grandes empresas que los de las pequeñas.

Del mismo modo, en el año 1999 se registraron los mejores indicadores bursátiles de todo el período de estudio, y es precisamente en el mismo cuando la U de Mann-Whitney registra las medias de rangos más favorables a las grandes empresas frente a las pequeñas, lo que apunta a que en los buenos años de la economía en general y de las bolsas, o lo que podemos denominar efecto "expansión", la renta global de la empresa tiende a mejorar las cuantas de resultados de las grandes corporaciones frente a las pequeñas.

No obstante lo anterior, para los años 2000 y 2003, el primero correspondiente al inicio del declive bursátil y el segundo de recuperación de las bolsas, las dos pruebas no paramétricas practicadas no detectaron diferencias significativas entre los distintos agrupamientos por dimensión empresarial, y para el año 2004 tan solo lo hizo la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, con lo que también podría resultar de interés abrir una línea de investigación empleando ventanas más largas que nos pudieran confirmar la tendencia que hemos revelado.

Por otra parte, tal como hicimos para el factor intra-sujetos año, hemos querido ahondar en las causas que pudieran explicar el diferente comportamiento de las empresas atendiendo a su tamaño, para lo que tomamos como referencia las medias aritméticas registradas a lo largo de los años del período 1999-2004 de cada uno de los elementos novedosos que incorpora el *comprehensive income* en resultados, relativizadas con respecto al *net income*.

En congruencia con las diferencias significativas que hemos detectado, estamos ante un menor impacto de las partidas novedosas que incorpora el *comprehensive income* en resultados sobre el *net income* de las empresas pequeñas frente a las medianas, y en especial con respecto a las grandes corporaciones; y también se registra un impacto menor de las medianas frente a las grandes.

En concreto, cabe destacar los notables efectos negativos de la partida moneda extranjera en las empresas medianas y grandes, en particular para el año 2002, y también el fuerte impacto negativo en estas últimas de las partidas de inversiones financieras y fondo de pensiones, en especial para los años 2001 y 2002. Sin embargo, las consecuencias son prácticamente irrelevantes para el ítem de derivados y operaciones de cobertura en los tres niveles por tamaño estudiados.

Asimismo, teniendo en cuenta los perfiles de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* para los distintos niveles por tamaño a lo largo del período 1999-2004, se constata la elevada volatilidad que provoca en resultados la renta global para las medianas y grandes corporaciones frente a las pequeñas.

Como ha quedado referenciado, la variabilidad o volatilidad del resultado, se adujo como uno de los principales motivos de cara a ejercer presión para que no se aprobase la normativa sobre el resultado global, en particular por las grandes corporaciones del sector financiero, por temor a perjudicar la imagen de la empresa en los mercados a través del tiempo, pero como ya hemos señalado, entendemos que si los precios de los títulos y los tipos de cambio fluctúan, la Contabilidad no ha de dar una imagen de estabilidad, porque de ser así, nos acercaríamos más a razones de tipo político asociadas a la gestión de resultados, lo que como hemos venido indicando, supondría distanciarnos de la finalidad última del suministro de una información relevante, más conectada con la realidad de los mercados, para con ello fundamentar adecuadamente la toma de decisiones económicas, en particular, por parte de los analistas e inversores.

En relación con el factor inter-sujetos sector, en línea con algunas de las conclusiones que venimos extrayendo, nos encontramos con que para el período estudiado, en siete de los diez sectores considerados la renta global de la empresa frente al *net income* ha impactado negativamente, en especial para el de recursos básicos, servicios al consumidor, sector financiero y petróleo y gas, siendo el impacto negativo menor para el de bienes destinados al consumidor, electricidad agua y gas y telecomunicaciones; y tan solo el sector industrial, el de medicina y salud y el tecnológico han visto mejorar levemente sus resultados teniendo en cuenta las medias de las discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income*.

Una ver realizada esta aproximación al impacto de la renta global por sectores teniendo en cuenta los valores medios, al practicar después como prueba *a priori* el test de Kruskal-Wallis, se observaron con carácter general medias de rangos que no difieren de forma acusada entre los distintos sectores, excepto para el año 2002. De igual modo, al practicar la prueba de la mediana, como refuerzo y complemento del anterior test, donde realmente se aprecian diferencias acusadas entre los grupos empresariales que exceden o no llegan a la mediana es también para el año 2002.

En concreto, para dicho año, de acuerdo con el test de Kruskal-Wallis, los sectores de medicina y salud y el tecnológico, claramente los de mayor media de rangos, son los de mayor impacto positivo del *comprehensive income* frente al *net income*, posicionados a

una gran distancia del resto, en particular del de recursos básicos, financiero y electricidad agua y gas, que cuentan con las medias de rangos más bajas. De igual modo, conforme a la prueba de la mediana, es para dichos sectores donde se detectan las diferencias más acusadas entre grupos empresariales que exceden de la mediana y aquellos menores o iguales a la misma.

Por todo ello, en el período 1999-2004 ambas pruebas *a priori* detectaron diferencias significativas entre sectores únicamente para el año 2002, y al practicar como prueba *post hoc* la U de Mann-Whitney con el objeto de averiguar para dicho año entre qué pares de sectores existen diferencias significativas, nos encontramos con que las mismas se registran entre los sectores de medicina y salud frente al resto, menos el tecnológico, y para el sector tecnológico frente al resto, excepto el de medicina y salud y servicios al consumidor. Del mismo modo, la prueba de Kolmogorov-Smirnov para dos muestras, que complemente y refuerza el anterior test *post hoc*, detectó las mismas diferencias significativas para el sector de medicina y salud frente al resto, mientras que para el sector tecnológico encontró diferencias con respecto al de bienes y servicios destinados al consumidor, financiero, industrial, petróleo y gas y recursos básicos.

En consecuencia, estas evidencias empíricas revelan un panorama en el que de las cuarenta y cinco comparaciones por pares de sectores posibles para cada año del período de estudio 1999-2004, tan solo en el año 2002 se registran un número reducido de ellas con diferencias significativas, precisamente un año de recesión económica acompañada del momento más bajo de las bolsas de todo el ciclo estudiado.

Por todo ello, es el efecto "crisis" el que provoca esencialmente que haya diferencias significativas entre un reducido número de pares de sectores sobre todas las combinaciones posibles.

Pero nos llama la atención el hecho de que un sector como el financiero, con un fuerte peso de activos y pasivos asociados al resultado global, en particular los instrumentos financieros, no presente más diferencias significativas con respecto a más sectores en más años, dado que se comporta prácticamente como el resto, esto es, con diferencias significativas frente al tecnológico y el de medicina y salud, que puede estar justificado, como veremos después, por el impacto notable en muchos sectores de los tipos de cambio frente a las inversiones financieras.

En definitiva, para el período estudiado, lejos de lo cabría intuir y de lo que podían prever las notables diferencias de medias aritméticas entre los sectores, salvo para el año

2002, el impacto del *comprehensive income* relativizado frente al *net income* no presenta diferencias significativas entre los diferentes sectores, lo que nos lleva a afirmar que el factor inter-sujetos sector explica débilmente el impacto de la renta global de la empresa con respecto al *net income* y, en consecuencia, estamos ante un fenómeno que en líneas generales afecta de forma similar a las distintas empresas, con independencia de la naturaleza de las actividades que desarrollan.

Hemos querido analizar las medias aritméticas por sectores de la discrepancia relativa que presenta cada uno de los elementos que incorpora el *comprehensive income* en resultados frente al *net income*, para encontrar las posibles causas por las cuales estamos ante esta escasa discriminación o diferenciación entre sectores.

En este sentido, sin olvidar el peso importante de la partida del fondo de pensiones de los empleados, entendemos que el bajo poder de diferenciación por sectores de la renta global de la empresa frente al *net income* radica en el hecho que a lo largo del período de estudio las diferencias de conversión de moneda extranjera impactaron de modo acusado en bastantes sectores, y compensaron o subsumieron el ítem de las inversiones financieras que evidentemente capta las oscilaciones en el ciclo bursátil; con lo que como hemos venido indicando, podría resultar de interés llevar a cabo un trabajo de investigación utilizando un horizonte temporal más largo para aportar nuevas evidencias empíricas al respecto.

Asimismo, al estudiar las líneas de perfil por sectores de las medias de la discrepancia relativa del *comprehensive income* frente al *net income* a lo largo del período 1999-2004, también se puso de manifiesto la elevada volatilidad que provoca en resultados el resultado global para buena parte de los sectores.

Como era de prever, el sector financiero es uno de los más afectados, pero otros como el de los recursos básicos o el de servicios al consumidor han sufrido aún más el impacto de la volatilidad, sin olvidar al sector industrial y al de telecomunicaciones, con lo que desde la óptica de la variabilidad del resultado contable que incorpora el resultado global a lo largo de una serie de ejercicios económicos, nos hallamos ante un fenómeno que afecta a grupos empresariales que desarrollan actividades de muy distinta naturaleza, en las que no prima el negocio financiero, que como ya indicamos, puede justificarse por el notable peso de la moneda extranjera frente a las inversiones financieras en muchos sectores para el período estudiado.

Por último, con respecto al análisis comparado del poder que tiene el *comprehensive income* frente al *net income* para discriminar entre los años del período 1999-2004, por tamaño y sectores, estamos ante diferencias bastante notables.

Así, teniendo en cuenta el contexto en el que hemos estudiado la renta global de la empresa frente a la medida más tradicional del resultado, se ha dibujado un panorama en el que la misma presenta un elevado poder de diferenciación por años dentro de un ciclo económico y bursátil, caracterizado también por las importantes repercusiones de los tipos de cambio, dado que se han detectado diferencias significativas entre un sesenta por ciento de las comparaciones por pares de años sobre todas las posibles.

Asimismo, se ha registrado un notable poder diferenciación del *comprehensive income* relativizado frente al *net income* al considerar los distintos niveles por tamaño a los que quedaron adscritos los grupos empresariales, dado que hemos hallado diferencias significativas entre casi un treinta y nueve por ciento de las comparaciones por pares entre los diferentes niveles por tamaño a lo largo de todo el período de estudio sobre todas las posibles.

Sin embargo, hemos constatado que dicho poder de diferenciación de la renta global de la empresa frente al *net income* ha sido muy débil al tener en cuenta la variable sector, ya que las diferencias significativas no llegan al seis por ciento de las comparaciones por pares entre los diferentes sectores a lo largo de todo el período estudiado sobre todas las posibles.

No obstante lo anterior, como hemos venido considerando a lo largo de nuestra investigación empírica, para llevar a cabo los contrastes de hipótesis hemos tomado la magnitud completa *comprehensive income,* pero dado que ésta se alcanza por agregación al *net income* de las partidas novedosas que incorpora en resultados el primero, y al estar ante valores tanto positivos como negativos en las mismas, por el efecto compensador de los signos intuimos que de tener en cuenta cada una de ellas por separado relativizadas frente al *net income*, pudiéramos estar tener ante unos efectos diferenciadores distintos por años, sectores y niveles por tamaño, por lo que también resultaría de interés abrir una nueva línea de investigación para constatar estos extremos.

Por otra parte, queremos considerar que aún habiendo llevado a cabo nuestro estudio empírico conforme a GAAP norteamericanos, los resultados que hemos revelado son un anticipo en líneas generales de lo que en la actualidad ya está siendo la adopción del resultado global conforme con las NIIF del **IASB** para formular obligatoriamente los

estados financieros consolidados de las cotizadas en el espacio de la **Unión Europea** desde el inicio del año 2005, que indudablemente una vez que contemos con datos suficientes cuando hayan transcurrido unos años, se abren también posibilidades a una nueva investigación en línea con el estudio que hemos desarrollado.

Antes de concluir nuestro trabajo de investigación, nos interesa resaltar de nuevo que con la adopción del concepto de resultado global estamos ante un acercamiento al concepto económico de beneficio en la Contabilidad, propugnado por los autores de la escuela clásica normativo-deductiva desde hace ya varias décadas, desencadenándose sobre esta base conceptual un potente movimiento a nivel internacional a partir de la década de los noventa del siglo XX, tendente a revelar el mismo dentro del conjunto completo de estados periódicos de propósito general por los organismos emisores más representativos a nivel mundial.

Pero no es menos cierto, tal como hemos contrastado desde una óptica empírica, que con su adopción a lo largo del período 1999-2004 por los grupos del continente europeo cotizados en NYSE y NASDAQ conforme a USA GAAP, nos encontramos también ante determinadas evidencias que señalan una mayor aproximación a la realidad del entorno económico en el que operan las empresas y a las propias características de las mismas, para configurar así un resultado contable con un elevado poder de diferenciación por años frente al *net income*, lo que le confiere con carácter general una mayor sensibilidad a las fluctuaciones de las bolsas y de los mercados de divisas, y asimismo un notable poder de discriminación por tamaño empresarial, aunque éste sea claramente menor teniendo en cuenta los distintos sectores de actividad económica.

Por todo ello, las evidencias puestas de manifiesto a lo largo de las dimensiones conceptual, normativa y empírica sobre las que ha discurrido nuestra investigación, nos permiten afirmar que la renta global de la empresa frente al resultado configurado sobre una base más tradicional, representa una alternativa de mayor calidad informativa, de interés para los usuarios, en especial para los analistas e inversores, que buscan una información financiera, en particular en el área de resultados, revelada sobre unas bases más integrales y con una mayor prominencia informativa, mucho más conectada con el entorno económico en el que desarrollan las empresas su actividad, para con ello procurar una asignación más eficiente de los recursos en los mercados de capitales, y aproximarnos así a la finalidad última de la Contabilidad.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS

A lo largo de nuestro trabajo de investigación se ha ido haciendo referencia a las futuras líneas de investigación que quedan abiertas a partir de esta Tesis Doctoral, como es el caso de algunos de los estudios más relevantes en el panorama internacional sobre el resultado global desarrollados en los últimos años y que sirvieron de apoyo en aspectos específicos de nuestro trabajo, o de otras cuestiones que ha suscitado nuestra propia investigación, que no hemos podido abordar por sobrepasar los objetivos y los límites que hemos establecido.

Queremos reunir de forma ordenada en estas líneas dichos trabajos de investigación futuros, que entendemos pueden ser de utilidad dada la asunción del resultado global por las NIIF del **IASB** adoptadas por la **Unión Europea** para la formulación de los estados consolidados de las cotizadas, y el actual proceso de reforma de la Contabilidad en España, para adaptarla precisamente a dichas normas internacionales.

Con respecto a los trabajos más relevantes desarrollados recientemente en el panorama internacional, principalmente en Estados Unidos, tal como hicimos al revisar la literatura empírica, interesa diferenciar aquellos que tienen como objetivo esencial el evaluar el impacto sobre los usuarios de los formatos para la presentación del resultado global, en especial, analistas e inversores, de aquellos otros orientados al mercado de capitales.

En relación con los primeros, resultaría de interés desarrollar estudios pioneros para el ámbito español o de la **Unión Europea** tendentes a verificar con una metodología de carácter experimental y teniendo en cuenta las aportaciones de la Psicología a la Contabilidad, en qué medida impacta en los usuarios de nuestro entorno, en particular analistas e inversores, los distintos formatos alternativos para la revelación del *comprehensive income*, bien utilizando para ello el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto o el Estado de Resultados Globales.

En definitiva, se trataría de contrastar si los analistas e inversores estiman precios diferentes para los títulos en función de los formatos de presentación del resultado global, o a través de qué estado contable estiman mejor la volatilidad del resultado o las prácticas de gestión del mismo.

Estas investigaciones podrían ser de bastante interés en un entorno como el español o el de buena parte de los países de la **Unión Europea**, no familiarizados con el concepto de la renta global de la empresa ni con el Estado de Resultados Globales. De hecho, teniendo

en cuenta las recomendaciones vertidas en el Libro Blanco para la reforma de la Contabilidad en España, y el actual estado de reforma de nuestro Plan General de Contabilidad, todo apunta a que la revelación del resultado global se hará en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, en concreto, como una parte de este estado contable con la denominación Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos, lo que supondrá que el resultado global, total o *comprehensive income* no quede lo suficientemente explicitado y claro en las cuentas anuales, situación esta de mucha menos utilidad para analistas e inversores que su revelación nítida, transparente, y con la denominación adecuada, en el Estado de Resultados Globales -*Statement of Comprehensive Income*-, precisamente con esta denominación conforme con las investigaciones a las que hemos aludido.

Por todo ello, el desarrollo de dichos estudios experimentales en España y en el resto de países de la **Unión Europea**, podría contribuir a aportar evidencias empíricas que aconsejen revelar el resultado global de forma mucho más clara y prominente en un Estado de Resultados Globales o mantener su revelación mezclado con el resto de variaciones en los fondos propios en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

Con respecto a las investigaciones orientadas al mercado de capitales, resulta conocido el elevado número de trabajos que contrastaron en qué medida el resultado empresarial explica las rentabilidades de los títulos, con resultados bastante débiles entre la asociación de ambas variables.

Sin embargo, se han desarrollado un reducido número de trabajos tendentes a verificar si el *comprehensive income* explica mejor la rentabilidad de las acciones que el *net income*, con evidencias empíricas desiguales.

Es por ello que cuando contemos con un horizonte temporal suficiente de aplicación de las NIIF del **IASB**, que inevitablemente llevan aparejada la adopción del resultado global, podrían resultar de interés para el ámbito español o el europeo desarrollar este tipo de trabajos para estudiar la asociación del resultado global y del tradicional con la rentabilidad de las acciones tomando como referencia nuestro entorno económico más próximo.

Asimismo, incorporados al debate sobre la volatilidad del resultado contable, resultaría de interés estudiar para nuestro entorno, en especial para las entidades financieras españolas y de la **Unión Europea**, la relevancia del riesgo o de la volatilidad a través de la desviación estándar de tres medidas del *performance* de la empresa: el *net income,* el *comprehensive income*, y el *full-fair-value income*.

En concreto, se trataría de investigar si un modelo contable a valor razonable completo para los instrumentos financieros captura elementos importantes del riesgo que afectan a los precios de los títulos en los mercados de capitales, que no puedan ser capturados por la volatilidad del *net income* o del *comprehensive income*; estudiando a su vez la relación de la volatilidad incremental del *full-fair-value income* frente a ambas medias del resultado contable con la beta del mercado, la desviación estándar de los rendimientos de los títulos y la beta de las inversiones con interés a largo plazo.

En relación con las líneas de investigación futuras que se han ido poniendo de manifiesto a lo largo del desarrollo de nuestro estudio empírico, aún habiendo trabajado con un horizonte temporal de seis años, en concreto el período 1999-2004, que consideramos suficiente para el contraste de las hipótesis que hemos formulado, podría ser de interés ampliar el mismo al objeto de estudiar con la misma metodología el comportamiento del impacto relativo del *comprehensive income* frente al *net income* con respecto al factor intra-sujetos año, los factores inter-sujetos tamaño y sector, y las interrelaciones entre ellos, contando con ventanas más largas.

Asimismo, también podría extenderse con la misma metodología el contraste de hipótesis teniendo en cuenta el impacto relativo de cada uno de los elementos novedosos que incorpora la renta global de la empresa en resultados frente al *net income*, para con ello estudiar el comportamiento de las partidas de moneda extranjera, inversiones financieras, fondo de pensiones de los empleados, derivados y operaciones de cobertura, así como otras que pudieran surgir teniendo en cuenta los futuros desarrollos de la normativa internacional; con respecto al ciclo económico y bursátil, al tamaño de los grupos empresariales, al sector al que quedan adscritos y a las interrelaciones entre dichas variables.

Por otra parte, aunque para el contraste de nuestras hipótesis consideramos suficiente el número de empresas adscritas a cada sector, así como las integradas en cada uno de los tres niveles por tamaño que hemos considerado, podría resultar de interés el desarrollar un estudio de las mismas características ampliando tanto la muestra como el horizonte temporal al que hemos aludido con anterioridad, que nos permitiera confirmar las evidencias empíricas que hemos revelado en nuestro trabajo de investigación.

De cara a la ampliación de la muestra así como el horizonte temporal, caben varias alternativas, como es la posibilidad de ampliar los años de estudio de nuestra muestra a partir de 2004 conforme con GAAP norteamericanos, trabajar con una muestra amplia de empresas norteamericanas que como resulta conocido vienen aplicando el resultado global

a partir del año 1997, o hacer extensiva la muestra a las cotizadas de la **Unión Europea** que obligatoriamente han de formular sus estados consolidados conforme a las NIIF del **IASB** a partir del 2005, con datos retrospectivos de 2004, hasta poder contar con un número de años suficientes.

Asimismo, con respecto al entorno español, cabría trabajar con la muestra de las cotizadas españolas a partir de la aplicación de las NIIF del **IASB**, o con un conjunto de empresas españolas cotizadas y no cotizadas a partir del año 2008, primer año de entrada en vigor del Plan General de Contabilidad adaptado a la normativa internacional, que conforme al borrador del mismo, según hemos indicado, es más que previsible la revelación obligatoria del resultado global en el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

Además, como desde el año 2005 son de aplicación obligatoria las NIIF del **IASB** en la **Unión Europea** para la formulación de los estados consolidados de las cotizadas, pudiendo contar con información retrospectiva para 2004, también podría desarrollarse un estudio tomando la reconciliación con los USA GAAP en los 20-F que presentan a la SEC las cotizadas de dicho espacio geográfico en mercados norteamericanos, evidentemente hasta que la SEC exima de dicha reconciliación, que nos permitiera determinar el grado de armonización de ambos cuerpos normativos con respecto a la aplicación real del resultado global.

En definitiva, la actual convergencia de los modelos contables con las normas internacionales, que llevan aparejadas la adopción del resultado global, junto con los estudios sobre el *comprehensive income* más relevantes desarrolladas en el panorama internacional en los últimos años y las líneas de investigación que suscita nuestra Tesis Doctoral, representan una plataforma para el desarrollo de futuros trabajos, en particular para el entorno español y el de la **Unión Europea**, que nos permitan encontrar nuevas evidencias empíricas con respecto a la relevancia o contenido informativo adicional que pudiera representar la renta global de la empresa frente a otras medidas más tradicionales del resultado contable, de interés para los usuarios de la información financiera, en particular para los analistas e inversores bursátiles, considerados en el Marco Conceptual, y en los modelos contables de corte anglosajón a los que tendemos, como usuarios de referencia.

BIBLIOGRAFÍA

ACCOUNTING STANDARDS AUTHORITY OF CANADA, ASAC (1987): *Conceptual Framework for Financial Reporting,* ASAC, Vancouver.

ACCOUNTING STANDARDS BOARD, ASB (1992): FRS 3*, Reporting Financial Performance*, (amended June 1993 and June 1999), ASB, London.

—— (1999): *Statement of Principles for Financial Reporting,* ASB, London.

—— (2000): FRED 22*, Revision of FRS 3 "Reporting Financial Performance",* ASB, London.

—— (2004a): FRS 26 (IAS 39), *Financial Instruments: Measurement,* ASB, London.

—— (2004b): *Reporting Financial Performance*, Proyecto desarrollado conjuntamente con el IASB, que tiene por finalidad esencial llegar a un *Statement of Comprehensive Income* armonizado en el ámbito internacional, disponible en en http://www.asb.org.uk/asb/technical/projects/project0023.html, [acceso el día 28 de febrero de 2005].

—— (2005): FRS 29 (IFRS 7), *Financial Instruments: Disclosures,* ASB, London.

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE, ASC (1980): *Statement of Standards Accounting Practice No. 16,* SSAP 16, *Current Cost Accounting*, ASC, London.

ACCOUNTING STANDARDS STEERING COMMITTEE, ASSC (1975): *The Corporate Report,* ASSC, London.

AIBAR GUZMÁN, B.; BLANCO DOPICO, I. y **VERA RÍOS, S. (2003)**: "La regulación de las existencias en las normas internacionales de contabilidad. NIC 2 y 41", *Revista de AECA,* nº 65, pp. 38-41.

ALEXANDER, S. S. (1950): "Income Measurement in a Dynamic Economy", en *Five Monographs on Business Income*, Study Group on Business Income, American Institute of Accountants (AIA), New York.

AMAT, O. (2003): "Problemas de la información financiera: ¿son las NIC la solución?", *Revista de AECA,* nº 64, pp. 45-46.

AMAT, O. y **CRESPO, P. (2003)**: "Las provisiones y las retribuciones a los empleados en las NIC", *Revista de AECA,* nº 65, pp. 42-46.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION, AAA (1936): "A Tentative Statement of Accounting Principles Affecting Corporate Reports", Executive Committee of the American Accounting Association, *The Accounting Review,* June, pp. 187-191

—— (1966): *A Statement of Basic Accounting Theory* (ASOBAT)*,* AAA, Sarasota.

—— (1977): *Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance* (SOATATA), AAA, Sarasota.

—— (1997): "An Issues Paper on Comprehensive Income", American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee, T. J. Linsmeier *et alt*., *Accounting Horizons,* Vol. 11, No. 2, pp. 120-26.

AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS (AIA), (actual AICPA) (1955): Committee on Accounting Terminology, Accounting Terminology Bulletin No. 2, *Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings,* New York.

—— (1957): Committee on Accounting Terminology, Accounting Terminology Bulletin No. 4, *Cost, Expense and Loss,* New York.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS, AICPA (1970): APB Statement No. 4, *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises,* New York.

— (1973): *Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements* (*Trueblood Report*), AICPA, New York.

— (1994): *AICPA Special Committee on Financial Reporting, Improving Business Reporting-A Customer Focus,* AICPA, disponible en su día en la dirección http://www.rutgers.edu/ Accounting/raw/aicpa/dbase/d_index.htm, [acceso el día 3 de febrero de 2000).

ANDERSON, J. A. (1976): *A comparative Analysis of Selected Income Measurement Theories in Financial Accounting, Studies in Accounting Research #12,* American Accounting Association, Sarasota.

ANDRÉS SUÁREZ, J. D. y **LORCA FERNÁNDEZ, P. (2002)**: "Valor razonable: ¿evolución o revolución?", Artículo Finalista del VIII Premio AECA para Artículos Cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, *Revista de AECA*, nº 59, pp. 18-22.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, AECA (1991a): *Inversiones Financieras*, Documento Nº 15 de la Serie de Principios Contables, AECA, Madrid.

— (1991b): *Provisión para Pensiones*, Documento Nº 16 de la Serie de Principios Contables, AECA, Madrid.

— (1997): *Futuros y Opciones sobre Existencias,* Documento Nº 19 de la Serie de Principios Contables, AECA, Madrid.

— (1999): *Marco Conceptual para la Información Financiera,* AECA, Madrid.

— (2001): *Diferencias de Cambio y Conversión de Estados Financieros en Moneda Extranjera*, Documento Nº 22 de la Serie de Principios Contables, AECA, Madrid.

— (2004): *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa,* Documento Nº 1 sobre Responsabilidad Social Corporativa, AECA, Madrid.

ASSOCIATION FOR INVESTMENT MANAGEMENT AND RESEARCH, AIMR (1993): *Financial Reporting in the 1990s and Beyond*, a position paper prepared for Peter H. Knutson, AIMR, Charlottesville.

AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION, AARF (1990a): SAC 1, *Definition of the Reporting Entity,* AARF, Caulfield.

— (1990b): SAC 2, *Objective of General Purpose Financial Reporting,* AARF, Caulfield.

— (1990c): SAC 3, *Qualitative Characteristics of Financial Information,* AARF, Caulfield, sustituido en julio de 2004 con la emisión del *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* por el AASB).

— (1995): SAC 4, *Definition and Recognition of the Elements of Financial Statements,* AARF, Caulfield, (sustituido en Julio de 2004 con la emission del *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* por el AASB).

— (1999): AAS 1, *Statement of Financial Performance,* AARF, Caulfield, (derogado en 2002 por el AASB 1018).

AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD, AASB (1999): AASB 1018, *Statement of Financial Performance,* AASB, Melbourne, (derogado en 2002 por el AASB 1018).

—— (2002): AASB 1018, *Statement of Financial Performance,* AASB, Melbourne.

—— (2004a): *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements,* AASB, Melbourne.

—— (2004b): AASB 101, *Presentation of Financial Statements,* AASB, Melbourne.

BALL, R. y **BROWN, P. (1968)**: "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers", *Journal of Accounting Research,* Autumn, pp. 159-178.

BANCO DE ESPAÑA (1991): *Circular 4/1991 de 14 de junio, Entidades de Crédito, Normas de Contabilidad y modelos de estados financieros,* disponible en http://www.bde.es/provesta/ ci491.pdf. [acceso el día 20 de febrero de 2005].

—— (2004a): *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros, "*Exposición de motivos", disponible en http://www.bde.es/consultas_be/Exposicion_de_motivos. pdf, [acceso el día 16 de febrero de 2005].

—— (2004b): *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros,"*Normas de Información Financiera Pública y Reservada", disponible en http://www.bde.es/consultas_ be/Normas_de_informacion_reservada.pdf, [acceso el día 16 de febrero de 2005].

—— (2004c): *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros,* "Anejo I: Estados Públicos Individuales de Entidades de Crédito", disponible en http://www.bde. es/consultas_be/anejos1_3.pdf, [acceso el día 16 de febrero de 2005].

—— (2004d): *Circular nº 4/2004, de 22 de diciembre, Entidades de Crédito, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros,* "Anejo III: Estados Públicos Consolidados", disponible en http://www.bde.es/consultas_be/anejos1 _3.pdf, [acceso el día 16 de febrero de 2005].

BARTH, M. E. (1994): "Fair Value Accounting: Evidence from Investment Securities and the Market Valuation of Banks", *The Accounting Review,* Vol. 69, No. 1, 1-25.

BARTH, M. E.; LANDSMAN, W. R. y **WAHLEN, J. M. (1995)**: "Fair Value Accounting: Effects on Banks' Earnings Volatility, Regulatory Capital, and Value of Contractual Flows", *Journal of Banking and Finance,* June 19, 577-605.

BEALE, B. y **DAVEY, H. (1997)**: "Comprehensive Income", *Chartered Accountants Journal,* April, pp. 31-33.

—— (2000): "The Nature and Origins of Comprehensive Income", en S. B. Dahiya (ed.), *The Current State of Business Disciplines,* SpellBound Publications Ltd., New Delhi, Vol. 1, pp. 81-100.

BEAVER, W. H., y **DEMSKI, J. (1979)**: "The Nature of Income Measurement", *The Accounting Review,* January, pp. 38-46.

BEAVER, W. H.; KENNELLY, J. W. y **VOSS, W. M. (1968)**: "Predictive Ability as a Criterion for the Evaluation of Accounting Data", *Accounting Review,* October, pp. 675-683.

BELKAOUI, A. R. (1992): *Accounting Theory,* Academic Press, third edition, London.

—— (1996): *The Linguistic Shaping of Accounting,* Greenwood Press, Wesport, CT.

—— (2004): *Accounting Theory,* Thomson, fifth edition, London.

BELLOSTAS PÉREZ GRUESO, A. J. (1992): "Análisis de la consistencia en la estructura del marco conceptual: El marco conceptual del FASB, la propuesta del ICAEW y el paquete informativo del ICAS", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* Vol. XXI, nº 70, pp. 77-95.

BHAMORNSIRI, S. y **WIGGINS, C. (2001)**: "Comprehensive Income Disclosures", *The CPA Journal,* October, pp. 54-56.

BLOOMFIELD, R.; NELSON, M. V. y **SMITH, S. D. (2005)**: "Investing in Your Own Equity: Effect of Fair Value Accounting and Comprehensive Income Recognition on Earnings and Price Volatility, Working Paper, Cornell University.

BOLSA DE MADRID (2006): *Revista Bolsa,* Bolsa de Madrid, Marzo de 2006, nº 151.

BRIEF, R. P. y PEASNELL, K. V. (1996): *Clean Surplus: A link Between Accounting and Finance,* Garland Publishing, Inc., New York and London.

BRUNS, W. (1968): "Accounting Information and Decision Making: Some Behavioral Hypotheses", *The Accounting Review,* July, pp. 469-480.

CAHAN, S. F.; COURTENAY, S. M.; GRONNEWOLLER, P. L. y **UPTON, D. R. (2000)**: "Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures", *Journal of Business Finance & Accounting,* Vol. 27, 9-10, pp. 1273-1301.

CALLAO GASTÓN, S.; JARNE JARNE, J. I., y **LAÍNEZ GADEA, J. A**. (**1999**): *Impacto de la diversidad contable europea en el análisis de la información empresarial,* Premio de Investigación Contable "José María Fernández Pirla" (VII Edición), convocado por ASEPUC en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC, Madrid.

CAMPBELL, L.; CRAWFORD, D. y **FRANZ, D. R. (1999)**: "How Companies are Complying the Comprehensive Income Disclosure Requeriments", *Ohio CPA Journal,* January/March, pp. 13-20.

CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS, CICA (1996): *Financial Statement Concepts, Section 1000, CICA Handbook,* Toronto.

—— (2003): *Generally Accepted Accounting Principles, Section 1100,* que reemplaza los párrs. 1000.59-61 de la *Section 1000: Financial Statement Concepts*, *CICA Handbok,* Toronto.

—— (2005): *Comprehensive Income, Section 1530, CICA Handbook,* Toronto.

CANNING, J. B. (1929): *The Economics of Accountancy. A critical analysis of Accounting Theory*, The Ronald Press Company, New York.

CAÑIBANO CALVO, L. (1974): "El concepto de contabilidad como programa de investigación", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* Vol. III, nº 7, pp.33-45.

—— (1975): *Teoría Actual de la Contabilidad,* Madrid, ICE.

—— (1986): *Contabilidad. Análisis Contable de la Realidad Económica,* ICE, Madrid.

—— (1997): *Teoría Actual de la Contabilidad* (*Técnicas Analíticas y problemas metodológicos*), Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, ICAC, Madrid.

—— (2004): *"Información financiera y gobierno de la empresa",* discurso pronunciado en la toma de posesión como Académico Numerario de la Real Academia de Doctores el 21 de enero de 2004, *Revista de Contabilidad*, Vol. 7, nº 13, pp. 19-74.

CAÑIBANO CALVO, L. y **GONZALO ANGULO, J. A. (1997)**: "Los Programas de Investigación en Contabilidad", en Cañibano, *Teoría Actual de la Contabilidad* (*Técnicas Analíticas y problemas metodológicos*), Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, ICAC, Madrid.

—— (2004): Curso Magistral: *Aspectos teóricos de la crisis de la información contable: problemas y soluciones,* UIMP, 9 al 13 de agosto de 2004, Santander.

CAÑIBANO CALVO, L. y **MORA ENGUÍDANOS, A. (2000)**: "Características Cualitativas de la Información Financiera", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios,* AECA, Madrid, pp. 129-159.

CARLSON, R.; **MOONEY, K.,** y **SCHWIEGER, B. (1999)**: "More Information on the Income Statement?", *The National Public Accountant,* January/February, pp. 50-53.

CARSBERG, B. (1982): "The Case for Financial Capital Maintenance", en R.R. Sterling y K.W. Lemke (eds.), *Maintenance of Capital: Financial versus Physical,* Scholars Book Co., Houston, pp. 59-74.

CEA GARCÍA, J. L. (1973): "Los principios de valoración en la doctrina contable: su aplicación", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* nº 4, enero-abril.

—— (1974): "La información contable ante la variación del poder adquisitivo del dinero", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* Vol. III, nº 2, abril-junio, pp. 253-304.

—— (1994): *El Resultado Contable. Análisis Crítico de la Medición del Excedente Económico Empresarial*, AECA, Madrid.

—— (2004): Asistente a la Jornada de Debate Abierto "Gobierno de la Empresa y Responsabilidad Social Corporativa", organizada por AECA, Comisión de Responsabilidad Social Corporativa, Madrid, octubre, disponible en video en rtsp://213.27.152.23/aeca/aeca.rm, [acceso el 19 de septiembre de 2005].

—— (2005): *El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB: Una Visión Crítica ante la Reforma de la Contabilidad Española,* Centro de Estudios Financieros, CEF, Madrid.

CHAMBERS, R. J. (1961): *Toward a General Theory of Accounting,* University of Adelaide, Adelaide.

—— (1965): "The Development in Accounting Theory", en R.J. Chambers, L. Goldberg, y R.L. Mathews (Eds.), *The Accounting Frontier,* Cheshire, pp. 18-35.

—— (1966): *Accounting, Evaluation and Economic Behaviour,* Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs.

—— (1994): "Historical Cost – Tale of a False Creed", *Accounting Horizons*, Vol. 8, nº 1, pp. 76-89.

CHATFIELD, M. (1977): *A History of Accounting Thought,* Krieger, New York.

CHENG, C. S. A.; CHEUNG, J. K., y **GOPALAKRISHNAN, V. (1993)**: "On the Usefulness of Operating Income, Net Income and Comprehensive Income in Explaining Security Returns", *Accounting and Business Research,* Vol. 23, No. 91, pp. 195-203.

COMITÉ PERMANENT DE LA DOCTRINE COMPTABLE, CPDC (ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES) (1996): "Cadre Conceptuel de la Comptabilité", *Revue Française de Comptabilité,* nº 278, mayo, pp. 17-51.

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS (2006): Proyecto de Ley, 121/000086, Reforma y adaptación de la legislación mercantil en material contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, Boletín Oficial de las Cortes Generales, VIII legislatura, 12 de mayo de 2006, Núm. 86-1.

CORONA ROMERO, E. (2000): Prólogo del trabajo de Ramón García-Olmedo Domínguez, *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación* (*El declive del Principio de Correlación de Ingresos y Gastos tras la generalización de un determinado modelo de Marco Conceptual*)*",* ganador del Premio "Carlos Cubillo Valverde" para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad (III Edición), convocado por ASEPUC, en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC, Madrid.

CROWDER, M. J. y **HAND, D. J. (1990)**: *Analysis of Repeated Measures,* Monographs on Statistics and Applied Probability 41, Chapman and Hall, London, New York, Tokyo, Melbourne, Madras.

DELOITTE (2006): Página web destinada a información sobre Contabilidad Internacional, que incluye un elevado número de estudios sobre comparación, disponible en http://www.iasplus.com, [acceso el día 5 de mayo de 2006].

DEVINE, C. T. (1985): *Essays in Accounting Theory, Essay Three*: "Income and the Case of Current Cost", *Studies in Accounting Research # 22-II*, Volume II, American Accounting Association, Sarasota, pp. 21-30.

DHALIWAL, D.; SUBRAMANYAM, K. R., y **TREZEVANT, R. (1999)**: "Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance", *Journal of Accounting and Economics,* Vol. 26, pp. 43-67.

DICKINSON, A. L. (1908): "IV Forms of Accounts", en "Accounting Practice and Procedures", *The American Association of Public Accountants Twenty-First Anniversary Year Book.*

DOW JONES & COMPANY, INC. y **FTSE INTERNATIONAL LIMITED (2005)**: ICB, *Industry Classification Benchmark*, *ICB Structure and Definitions*, disponible en http://www. icbenchmark.com [acceso el día 31 de diciembre de 2005].

EDWARDS, E. O. y **BELL, P. W. (1961)**: *The Theory and Measurement of Business Income,* University of California Press, Seven Printing, 1973, Berkeley, Los Angeles, London.

FEDERERAL RESERVE BOARD (1917): "Uniform Accounts", Federal Reserve Bulletin, April 1, p. 284.

—— (1929): "Verification of Financial Statements" (revised), A revision by the American Institute of Accountants, of suggestions for the preparation of balance-sheet statements printed in the April, 1917, issue of the Federal Reserve Bulletin, United States Government Printing Office, p. 26.

FELTHAM, G. A. (1968): "The Value of Information", *The Accounting Review,* October, pp. 684-696.

FELTHAM G. A. y **OHLSON, J. A. (1995)**: "Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities", *Contemporary Accounting Research,* 12, Spring, pp. 689-731.

FERNÁNDEZ PIRLA, J. M. (1974): *Teoría Económica de la Contabilidad,* ICE, Octava edición, Madrid.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, FASB (1975): SFAS 8, *Accounting for the Translation of Foreign Currency Transactions and Foreign Financial Statements*", (reemplazado por el SFAS 52), disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el 18 de septiembre de 2005].

—(1976): *Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement,* Discussion Memorandum, FASB, Norwalk.

— (1979): SFAS 33, *Financial Reporting and Changing Prices*, FASB, (reemplazado por SFAS 89), disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1981): SFAS 52, *Foreign Currency Translation,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1984): SFAS 80, *Accounting for Future Contracts,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1985): SFAS 87, *Employers' Accounting for Pensions,* FASB, (rectificado por SFAS 132) disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1986): SFAS 89, *Financial Reporting and Changes Prices,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1990): SFAS 106, *Employer's Accounting for Postretirement Benefits Other than Pensions,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

—(1991): SFAS 107, *Disclosures about Fair Value of Financial Instruments,* FASB, disponible en http://www. fasb.org/st/, [acceso el día 28 de junio de 2006].

—(1992): SFAS 109, *Accounting for Income Taxes*, FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 28 de septiembre de 2004].

— (1993a): SFAS 115, *Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1993b): SFAS 116, *Accounting for Constributions Received and Contributions Made,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1995): SFAS 121, *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed of,* disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2004].

— (1996): *Reporting Comprehensive Income, Exposure Draft, Proposed Statement of Financial Accounting Standard*, FASB, Norwalk.

— (1997): SFAS 130, *Reporting Comprehensive Income,* FASB, Norwalk.

— (1998a): *Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions,* Principal Authors: L. Todd Johnson and Andrew Lennard, FASB, Norwalk.

— (1998b): SFAS 133, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 9 de septiembre de 2004].

— (1999): SFAS 137, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities - Deferral of the Effective Date of FASB No. 133 - an amendment of FASB Statement No. 133,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 9 de septiembre de 2004].

— **(2000a)**: *Statements of Financial Accounting Concepts,* FASB, 2000/2001 Edition, en John Wiley & Sons, Inc., New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore:

SFAC 1 (1978): *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises.*

SFAC 2 (1980): *Qualitative Characteristics of Accounting Information.*

SFAC 3 (1980): *Elements of Financial Statements of Business Enterprises, superseded by SFAC 6.*

SFAC 4 (1980): *Objectives of Financial Reporting by Nonbusiness Organizations.*

SFAC 5 (1984): *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises.*

SFAC 6 (1985): *Elements of Financial Statements* (*a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 –incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No.2-*).

SFAC 7 (2000): *Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements.*

— **(2000b)**: SFAS 138, *Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities –an amendment of FASB Statement No. 133*, FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 9 de septiembre de 2004].

— **(2002)**: *Discussion Paper: Classification of Items of Comprehensive Income,* FASB, disponible en http://www.fasb.org/project/dp_comprehensive_income.pdf, [acceso el día 10 de enero de 2003].

— **(2003)**: SFAS 149, *Amendment of Statement 133 on Derivatives Instruments and Hedging Activities,* (revisado en 2003), FASB, disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 9 de septiembre de 2004].

— **(2006a)**: *Conceptual Framework – Joint Project of the IASB and FASB*, proyecto desarrollado conjuntamente con el IASB para desarrollar un Marco Conceptual Común, disponible en http://www.fasb.org/project/conceptual_framework.shtml, [acceso el día 25 de junio de 2006].

— **(2006b)**: *Financial Statement Presentation – Joint Project of the IASB and FASB* (*Formerly known as Financial Performance Reporting by Business Enterprises*), proyecto desarrollado conjuntamente con el IASB tendente a reestructurar la presentación de los estados financieros, disponible en http://www.fasb.org/project/financial_statement_presentation.shtml, [acceso el 25 de junio de 2006].

—**(2006c)**: *Preliminary Views. Conceptual Framework for Financial Reporting: Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information,* disponible en la dirección http://www.fasb.org/draft/pv_conceptual_framework. pdf, [acceso el día 19 de julio de 2006].

—**(2006d)**: SFAS 155, *Accounting for Certain Hybrid Financial Instruments -an amendment of FASB Statements No. 133 and 140,* disponible en http://www.fasb.org/st/, [acceso el día 1 de septiembre de 2006].

FISHER, I. (1912): *The Nature of Capital and Income,* MacMillan, New York.

FOSTER, N. y **HALL, N. L. (1996)**: "Reporting Comprehensive Income. Shedding more light on items reported directly to equity", *CPA Journal,* October, disponible en http://luca.com/ CPAJournal/1996/1096/features/reportin.htm, [acceso el día 13 de agosto de 2003].

FRANZ, D. R.; CRAWFORD, D., y **DE LA ROSA, D. (1998)**: "Comprehensive Income: Gauging a Company's Exposure to Risk", *The Journal of Lending & Credit Risk Management",* pp. 52-60.

GABÁS TRIGO, F. (1991): *Marco Conceptual de la Información Financiera,* AECA, Madrid.

GABÁS TRIGO, F. y **BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A. J. (2000)**: "Las Necesidades de los Usuarios y los Objetivos de la Información Financiera", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios,* AECA, Madrid, pp. 93-127.

GARCÍA BENAU, M. A. (1994): *Armonización de la información financiera en Europa,* ICAC, Madrid.

GARCÍA BENAU, M. A. y ZORIO GRIMA, A. (2002): "El camino hacia el valor razonable", *Revista de Contabilidad*, Vol. 5, nº 9, pp. 57-88.

GARCÍA-AYUSO COVARSÍ, M. y **MONTERREY MAYORAL, J. (1998)**: "El Modelo de Valoración Edwards-Bell-Ohlson (EBO): Aspectos Teóricos y Evidencia Empírica", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXVII, nº 96, pp. 751-785.

GARCÍA-AYUSO COVARSÍ, M.; **MONTERREY MAYORAL, J.**, y **PINEDA GONZÁLEZ, C**. **(1999)**: "Una Evaluación Empírica de los Resultados Anormales", *Revista Española de Financiación y Contabilidad"*, Vol. 98, pp. 179-200.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (1998): *La Actualización Financiera de los Saldos por Tributación Diferida*, Premio "Carlos Cubillo Valverde" para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad (I Edición), convocado por ASEPUC en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC, Madrid.

—(2001): *Esplendor y Ocaso del Principio de Correlación* (*El declive del Principio de Correlación de Ingresos y Gastos tras la generalización de un determinado modelo de Marco Conceptual*), Premio "Carlos Cubillo Valverde" para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad (III Edición), convocado por ASEPUC en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC, Madrid.

GELLEIN, O. **S. (1987)**: "Periodic Earnings: Income? or Indicator?", *Accounting Horizons,* June, pp. 59-64.

GERBOTH, D. L. (1973): "Research, Intuition and Politics in Accounting Enquiry", *The Accounting Review,* July, pp. 475-482.

GILMAN, S. (1939): *Accounting Concepts of Profit,* The Ronald Press Company, New York.

GINER INCHAUSTI, B. (2000): "Marco Conceptual e Investigación Empírica", en Túa, *Marco Conceptual de la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, pp. 373-401.

— (2003): "El nuevo proceso de regulación contable en Europa: Cambios en el proceso y en las normas", *Revista de AECA*, nº 65, pp. 13-16, AECA, Madrid.

GINER INCHAUSTI, B; MORA ENGUÍDANOS, A., y **ARCE GISBERT, M. (1999)**: *Análisis Comparativo de la Normativa Contable de AECA e IASC,* AECA, Madrid.

GINER INCHAUSTI, B. y **REES, W. (1999)**: "A Valuation Based Analysis of the Accounting Reforms", *Journal of Management and Governance,* Vol. 3, 1, pp. 1-18.

GIRDEN, E. R. (1992): *ANOVA: Repeated Measures,* Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE, GRI (2002): *Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad sobre el desempeño económico, ambiental y social de la empresa,* septiembre, disponible en http://www.globalreporting.org/guidelines/SpanishTranslation.pdf., [acceso el 19 de septiembre de 2005].

GONEDES, , N. J. (1972): "Efficient Capital Markets and External Accounting", *The Accounting Review,* January, pp. 11-21.

GONZALO ANGULO, J.A. (1996): "La Propuesta para 'dar valor a los informes de las empresas'(MCRV): Posibilidades de implantación en España de una contabilidad a valores de mercado", en *Ensayos sobre Contabilidad y Economía, en homenaje al Profesor Ángel Sáez Torrecilla*, Tomo II, Contabilidad de Gestión y Economía Financiera, ICAC, Madrid, pp. 571-589.

—— (2000): "Criterios de Valoración y Mantenimiento del Capital", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios,* Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, pp. 225-261.

—— (2003a): "Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan General de Contabilidad (PGC)", [en línea] *Contabilidad Internacional* <http://www.5campus.org/leccion/niif> [acceso el 10 de enero de 2005].

—— (2003b): "Las NIIF: contabilidad y control. La cara oculta de las normas internacionales", *Revista de AECA*, nº 65, pp. 3-12.

GONZALO ANGULO, J. A. y **GABÁS TRIGO, F. (1985)**: "El principio de gestión continuada", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* nº 46, enero-abril, pp. 77-106.

GONZALO ANGULO, J. A. y **TÚA PEREDA, J. (2001)**: "Marco Conceptual y ordenamiento español: ¿son compatibles", III Jornada de Contabilidad Financiera e Historia de la Contabilidad, organizada por la Universidad de Jaén, ASEPUC, 5 de junio, pp. 41-70.

GRADY, P. (1965): *Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises*, American Institute of Certified Public Accountants, AICPA, New York.

HAND, D. J. y **TAYLOR, C.C. (1987)**: *Multivariate Analysis of Variance and Repeated Measures, A Practical Approach for Behavioural Scientists*, Chapman and Hall, London, New York.

HATFIELD, H. R. (1927): *Accounting. Its Principles and Problems,* Appleton-Century-Crofts, Inc., New York.

HELLMAN, N. (1993): "A Comparative Analysis of the Impact of Accounting Differences on Profits and Return on Equity. Differences Between Swedish Practice and US GAAP", *The European Accounting Review,* 2 (3): 495-530.

HENDRIKSEN, E. S. (1982): *Accounting Theory,* Richard D. Irwin, Inc., Fourth Edition, International Edition, Homewood.

HICKS, J. (1939): *Value and Capital*, Oxford University Press, London.

HIRST, D. E., y **HOPKINS, P. E. (1998)**: "Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgements", *Journal of Accounting Research,* Vol. 36, Supplement, pp. 47- 75.

HIRST, D. E.; HOPKINS, P. E. y **WAHLEN, J. M. (2004)**: "Fair Values, Income Measurement, and Bank Analysts' Risk Valuation Judgements", *The Accounting Review,* 79, April, pp. 453-472.

HODDER, L. D., HOPKINS, P. E., y **WAHLEN, J. M. (2006)**: "Risk-Relevance of Fair-Value Income Measures for Commercial Banks", *The Accounting Review,* Vol. 81, nº 2, pp. 337-375.

HUNTON, J. E., LIBBY, R. y **MAZZA, C. L. (2006)**: "Financial Reporting Transparency and Earnings Management", *The Accounting Review,* Vol. 81, nº 1, pp. 135-157.

IJIRI, Y. (1975): *Theory of Accounting Measurement,* American Accounting Association, AAA.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES, ICAEW (1975): *The Corporate Report,* London.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN IRELAND, ICAI (1992): FRS 3*, Reporting Financial Performance,* ASB, London.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF NEW ZEALAND, 1993): *Statement of Concepts, Statement of Concepts for General Purpose Financial Reporting,* ICANZ, Wellington.

—— 1994): FRS-2, *Presentation of Financial Reports,* ICANZ, Wellington.

—— (2004): NZ IAS 1, *Presentation of Financial Statements,* ICANZ, Wellington.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND, ICAS (1988): *Making Corporate Reports Valuable*, Peter N. McMonnies (ed.), Kogan Page, London, Edinburgh.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS, ICAC (1992): *Resolución de 27 de Julio de 19992, del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas sobre criterios de contabilización de las participaciones en los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario* (*F.I.A.M.M.*)*,* BOICAC nº 10.

—— (2002)): *Informe sobre la situación de la Contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma* (*Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España*)*,* ICAC, Madrid.

—— (2005): "Armonización contable", disponible en http://www.icac.mineco.es, [acceso el día 5 de marzo de 2005].

—— (2007): *Primer Borrador del nuevo Plan General de Contabilidad,* febrero, disponible en http://www.icac.meh.es, [acceso el día 1 de marzo de 2007].

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, IASB (1989): *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements,* IASC, London.

—— (1997): NIC 1, *Presentation of Financial Statements,* IASC, London, reemplazada por la NIC 1 (2003).

—— (1999): *G4+1 Position Paper: Reporting Financial Performance*, IASC, London.

—— (2001): Comunicado del G4+1, disponible en su día en la dirección http://www.iasc.org.uk/ docs/g41-10.pdf, [acceso el 20 de mayo de 2001].

—— (2001): *Present Value* (*Discounting*)*,* IASB Activities, incluido posteriormente en el proyecto *Accounting Measurement*, disponibles en http://www.iasb.org/current/iasb.asp?showPage Content, [acceso el 20 de septiembre de 2005].

—— (2003): *Improvement to International Accounting Standard,* IASB, London:
NIC 1, *Presentation of Financial Statements.*

—— (2006a): *Joint Project with FASB: - Other long- term projects: Conceptual Framework,* proyecto desarrollado conjuntamente con el FASB para desarrollar un Marco Conceptual Común, disponible en http://www.fasb.org/project/conceptual_framework.shtml, [acceso el día 25 de junio de 2006].

—— (2006b): *Joint Project with FASB: -Other long-term projects: Financial Statement Presentation* (*Project name has changed from Performance Reporting*)-, proyecto desarrollado conjuntamente con el FASB tendente a reestructurar la presentación de los estados financieros, disponible en http://www.iasb.org/current/iasb.asp, [acceso el día 25 de junio de 2006].

—— (2006c): *Preliminary Views on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information,* Discussion Paper, disponible en la dirección http://www.iasb.org/uploaded_files/documents/8_891_DP_ConceptualFramework.pdf, [acceso el día 19 de julio de 2006].

JONES, S., y **AIKEN, M. (1994)**: "The Significance of the Profit and Loss Account in Nineteenth-Century Britain: A Reassessment", *Abacus,* 30 (2), pp. 196-230.

JONES, J. P. y WILSON, A.C. (2000): "The Effect of Accounting for Derivatives on Other Comprehensive Income", *The CPA Journal,* March, pp. 54-56.

JOOS, P. y **LANG, M. (1994)**: "The Effects of Accounting Diversity: Evidence from the European Union", *Journal of Accounting Research,* Supplement Vol. 32: 141-168.

KAM, V. (1986): *Accounting Theory,* John Wiley & Sons, New York.

KARRENBROCK, W. E. y **SIMONS, H. (1964)**: *Intermediate Accounting*, 4th ed., South Western Publishing Co., Cincinnati.

KETZ, J. E. (1999): "Comprehensive Income: What Do the Numbers Disclose?", *The Journal of Corporate Accounting & Finance,* Summer, pp. 79-96.

KIGER, J. E. y **WILLIAMS, J. R. (1977)**: "An Emerging Concept of Income Presentation", *The Accounting Historians Journal,* Fall, pp. 63-78.

LAÍNEZ GADEA, J. A. (2001): *Manual de Contabilidad Internacional*, J. A. Laínez Gadea (Coordinador), Pirámide, Madrid.

LAÍNEZ GADEA, J. A.; CALLAO GASTÓN, S.; y **JARNE JARNE, J. I**. **(1996)**: "Información exigida por las bolsas de valores: análisis empírico y armonización internacional", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* nº 86, 35-56.

LAÍNEZ GADEA, J. A., y **CALLAO GASTÓN, S. (1998)**: *Análisis Internacional de la Información Contable,* Pirámide, Madrid.

LAÍNEZ GADEA, J. A. y **CALLAO GASTÓN, S. (2000)**: "The Effect of Accounting Diversity on International Analysis: Empirical Evidence", *The International Journal of Accounting,* Vol. 35, No. 1, 65-83.

LARRÁN JORGE, M. (2003): "Algunas reflexiones sobre el carácter científico y el valor de investigación empírica", *Revista de AECA*, nº 64, pp. 31-33.

LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (2003): "Instrumentos financieros (excepto derivados)", *Revista de AECA,* nº 65, pp. 47-52.

LEE, T. (1996): *Income and Value Measurement*, International Thomson Business Press, third edition (revised), London, Houston.

LEV, B. (1989): "On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research", *Journal of Accounting Research,* Supplement, pp. 153-192.

LIBBY, R. **(1975)**: "The Use of Simulated Decision Makers in Information Evaluation", *The Accounting Review,* 50, July, pp. 475-489.

LINDMAN, H.R. (1974): *Analysis of Variance in Complex Experimental Designs,* Freeman and Co., San Francisco.

LITTLETON, A. C. (1940): "The Integration of Income and Surplus Statements", *Journal of Accountancy,* January, pp. 30-40.

— (1953): *Structure of Accounting Theory*, American Accounting Association, AAA, George Banta Publishing Company, Menasha, Wisconsin.

LIZCANO ÁLVAREZ, J. L. (2004): "¿Qué es Responsabilidad Social Corporativa?", Coordinador de la Comisión de Responsabilidad Social Corporativa de AECA, Conferencia y Mesa Redonda "Responsabilidad Social de la Empresa: Negocios y Sociedad", AECA, Valladolid, 29 pp., disponible en http://www.aeca1.org/conferencias/conferencia_rsc.ppt, [acceso el día 19 de septiembre de 2005].

LUECKE, R. W. y **MEETING, D. T. (1998)**: "How Companies Report Income", *Journal of Accountancy,* May, pp. 45-52.

LUKKA, K. (1990): "Ontology and Accounting: The Concept of Profit", *Critical Perspectives on Accounting,* 1, pp. 239-261.

MacDONALD, E. (1997): "FASB Asks for Additional Profit Data, But Backs on a Major Provision", *The Wall Street Journal,* July 2.

MacNEAL, K. (1939): *Truth in Accounting,* University of Pennsylvania Press, Philadelphia.

MAINES, L.A. y McDANIEL, L. S (2000): "Effects of Comprehensive-Income Characteristics on Nonprofessional Investors' Judgements: The Role of Financial-Statement Presentation Format", *The Accounting Review,* Vol. 75, No. 2, pp. 179-207

MARSHALL, A. (1947): *Principles of Economics,* eight edition, Book II, Chapters 2,4, Appendix E, MacMillan, London.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, J. I. (2004): "El resultado contable en las Normas Internacionales de Información Financiera", *Revista de AECA*, nº 66, pp. 31-35.

MARTÍNEZ CONESA, I. (1996): *Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera en España: Comparabilidad Internacional,* Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC, Madrid.

— (2000): "El Marco Conceptual y el Plan General de Contabilidad", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, pp. 331-371.

MARTÍNEZ CONESA, I. y **ORTIZ MARTÍNEZ, E. (2002)**: "Comparabilidad de la Información Contable Financiera en Mercados Internacionales de Capital. Diferencias 'casi' irreconciliables", *Bolsa de Madrid*, Octubre de 2002, pp. 34-39, Madrid.

MARTINEZ GARCÍA, F. J.;GARAY GONZÁLEZ, J. A., y **GARCÍA DE LA IGLESIA, M. I. (2000)**: *Contabilidad. Comentarios, esquemas, ejercicios y cuestiones,* Pirámide, Madrid.

MARTÍNEZ GARCÍA, F. J. y **SOUSA FERNÁNDEZ, F. (2002)**: "El Estado de Resultados Globales: hacia un mayor grado de relevancia de la información financiera", Artículo Finalista del VIII Premio AECA para Artículos Cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, *Revista de AECA*, nº 59, pp. 23-27.

—— (2003a): *Los estados financieros bajo el enfoque activos-pasivos del Marco Conceptual del IASB,* Accésit del Premio "Carlos Cubillo Valverde" para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad y Auditoria (VI Edición), convocado por ASEPUC, en colaboración con el ICAC, Ministerio de Economía, ICAC, inédito, resolución de la convocatoria (acta del jurado) disponible en http://www.icac.mineco.es/premios.htm [acceso el día 18 de noviembre de 2003].

—— (2003b): "El resultado global y su incidencia sobre la relevancia y fiabilidad de la información financiera", trabajo ganador del Premio del Centro de Estudios Financieros, Modalidad Contabilidad, Convocatoria 2002, véanse las circunstancias que concurrieron en el fallo del jurado en los núms. 245-246 pp. 191-230, y 248 pp. 193-194, de la revista del CEF, CEF, Madrid.

—— (2004): "La conceptuación del beneficio como exponente de la diversidad contable internacional", Artículo Ganador del X Premio AECA para Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, *Revista de AECA,* nº 67, pp. 3-7.

—— (2005): "Las reservas tácitas en el modelo híbrido de valoración de las NIIF del IASB: ¿el camino hacia la comparabilidad?", Comunicación presentada al XIII Congreso de AECA, AECA, Madrid.

—— (2006): "Las reservas tácitas del modelo de valoración de las NIIF: ¿El camino hacia la comparabilidad?", *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoria,* nº 25, Enero-Marzo, pp. 57-78.

—— (2007): "El valor actual neto como modalidad de *fair value*: hacia un mayor grado de relevancia de la información financiera", *Partida Doble*, nº 185, pp. 20-29.

MATTESSICH, R. (1957): "Towards a General and Axiomatic Foundation of Accounting Systems", *Accounting Research,* versión castellana en *Revista Técnica Económica*, Abril de 1958, pp. 106-127.

—— (1964): *Accounting and Analytical Methods. Measurement and Projection of Income and Wealth in the Micro and Macro-Economy,* Irwin, Homewood, Illinois.

—— (1995): *Critique of Accounting. Examination of the Foundations and Normative Structure of an Applied Discipline*, Quorum Books, Westport, Connecticut, London.

—— (2002): "Teoría del Excedente Limpio y su Evolución: Revisión y Perspectivas Recientes", *Energeia: Revista Internacional de Filosofía y Epistemología, 1 (2),* Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, *Spanish Translation*, pp. 49-79.

MAY, G. O. (1950): "Business Income", *The Accountant,* September 30, pp. 315-323.

MAZZA, C. y **PORCO, B. (2004)**: "An assessment of the transparency of comprehensive income reporting practices of U.S. companies", Working Paper, Fordham University.

MILLER, P. B. W.; REDDING, R. J. y **BAHNSON, P. R. (1998)**: *The FASB: The People, the Process, and the Politics,* Burr Ridge, Irwin/MacGraw-Hill, IL.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1990): *Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad,* (BOE de 27 de diciembre; corrección de errores en BOE de 14 de marzo de 1991), Madrid.

—— (1996): *Real Decreto 2607/1996, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para la Actualización de Balances regulada en el artículo 5 del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, y en la disposición adicional primera de la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de medidas fiscales urgentes de corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas,* (BOE de 21 de diciembre), Madrid.

MONTERREY MAYORAL, J. (1998): "Un recorrido por la Contabilidad positiva", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXVII, nº 95, pp. 427-467.

MONTESINOS JULVE, V. (1978): "La Contabilidad como Sistema de Medición de las Ciencias Económicas", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 26, Octubre-Diciembre, pp. 83-108.

MONTESINOS JULVE, V.; VELA PASTOR, M., y **SERRA SALVADOR, V. (1985)**: "Efectos de la inflación sobre la información empresarial. Examen de propuestas normativas", Ponencia II Congreso de AECA, Tenerife, septiembre.

MOONITZ, M. (1961): *The Basic Postulates of Accounting,* Accounting Research Study No. 1, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), New York.

—— (1962): "Should We Discard the Income Concept?", *The Accounting Review*, April 1962, pp. 175-180.

MORA ENGUIDANOS, A. (2004): "La normativa internacional sobre instrumentos financieros: un debate sin resolver", Accésit del X Premio AECA para Artículos sobre Contabilidad y Administración de Empresas y del Sector Público, *Revista de AECA,* nº 67, pp. 8-10.

MOZES, H.A. (1998): "The FASB' s Conceptual Framework and Political Support: The Lessons From Employees Stock Options", *Abacus*, Vol. 34, no. 2, pp. 141-161.

NATIONAL ASSOCIATION OF SECURITIES DEALERS AUTOMATED QUOTATIONS, NASDAQ (2004): *NASDQ International Companies, Europe,* disponible en http://www.nasdaq.com/asp/NonUsOutput.asp?page=B&region=europe, [acceso el día 31 de diciembre de 2004].

NEW YORK STOCK EXCHANGE, NYSE (2004): *Non-U.S. Listed Company Directory, Europe,* listado disponible en http://www.nyse.com/international/nonuslisted/int_listed.html, [acceso el día 31 de diciembre de 2004].

NEWBERRY, S. (2003): "Reporting Performance: Comprehensive Income and its Components", *Abacus*, Vol. 39, no. 3, pp. 325-339.

NOBES, C., y **PARKER, R. (2004)**: *Comparative International Accounting,* eight edition, Prentice Hall, Harlow (UK).

O'HANLON, J. F. y **POPE, P. F. (1999)**: "The Value-Relevance of UK Dirty Surplus Accounting Flows", *British Accounting Review,* Vol. 31, pp. 459-482.

OHLSON, J. (1995): "Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation", *Contemporary Accounting Research,* 11, Spring, pp. 661-687.

—— (2001): "Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation: An Empirical Perspective", *Contemporary Accounting Research,* 18, Spring, pp. 107-120.

OXFORD UNIVERSITY PRESS (1994): *Diccionario Oxford Español-Inglés, Inglés-Español,* Oxford, New York, Madrid.

PAGE, M. y **SAPIRA, L. (1999)**: "The conceptual underwear of financial reporting", *Auditing & Accountability Journal*, Vol. 12, no. 4, pp. 48-50.

PANDIT, G. M. y **PHILLIPS, J. J. (2004)**: "Comprehensive Income : Reporting Preferences of Public Companies", *The CPA Journal,* pp. 40-41.

PANDIT, G. M.; RUBENFIELD, A. y **PHILLIPS, J. J. (2006)**: "Current NASDAQ Corporation Methods of Reporting Comprehensive Income", *Mid – American Journal of Business,* Spring, 21,1. pp. 13-19.

PATON, W. A. (1922): *Accounting Theory,* The Ronal Press, New York.

— (1934): "Shortcomings of Present-Day Financial Statements", *Journal of Accountancy,* February, pp. 127-128.

PATON, W. A. y **LITTLETON, A. C. (1940)**: *An Introduction to Corporate Accounting Standards,* American Accounting Association, AAA, Chicago.

PATON, W.A. y **STEVENSON, R.A. (1916)**: *Principles of Accounting,* The Ann Arbor Press, Ann Arbor, [Reprinted 1976, Arno Press, New York].

PREINREICH, G. A. D. (1996): *A Landmark in Accounting Theory: The Work of Gabriel A. D. Preinreich,* R.P. Brief. (ed.), Garland Publishing, Inc., New York.

PULIDO ÁLVAREZ, A. (2000): "El *fair value* y el Marco Conceptual", en Túa, *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis* y comentarios, pp. 263-280, AECA, Madrid.

RAO, A. y **WALSH, R. J. (1999)**: "Impact of 'Reporting Comprehensive Income' on Large Multinational Firms", *Southern Business Review,* Fall, pp. 22-30.

REVSINE, L. (1973): *Replacement Cost Accounting,* Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs.

— (1982): "Physical Capital Maintenance", en R.R. Sterling y K.W. Lemke (eds.), *Maintenance of Capital: Financial versus Physical,* Scholars Book Co., Houston, pp. 75-94.

RIVERO TORRE, P. (2004): Moderador en la Jornada de Debate Abierto "Gobierno de la Empresa y Responsabilidad Social Corporativa", organizada por AECA, Comisión de Responsabilidad Social Corporativa (Presidente), Madrid, octubre, disponible en video en rtsp://213.27.152.23/aeca/aeca.rm, [acceso el 19 de septiembre de 2005].

ROBERT MORRIS ASSOCIATES, RMA (1994): *1994 Summary of Positions Relating to Accounting Principles and Auditing Standards*, RMA.

ROBINSON, L. E. (1991): "The Time Has Come to Report Comprehensive Income", Commentary, *Accounting Horizons,* June, 5- 2, pp. 107-112.

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J. M. (2004): "Gobierno de la Empresa y Responsabilidad Social Corporativa", en Jornada de Debate organizada por AECA, Comisión de Responsabilidad Social Corporativa, AECA, Madrid, 13 pp., disponible en formato pdf en http://www.aeca1.org/presentaciongobiernoempresa.pdf, y en vídeo en rtsp://213.27.152.23/ aeca/aeca.rm, [acceso el 19 de septiembre de 2005].

RODRÍGUEZ SASTRE, A. (1953): Prólogo de la obra de E. Schmalenbach (1953) *Balance Dinámico,* traducción de la undécima edición alemana, Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, ICJCE, pp. 7-16, Madrid.

RUTHERFORD, B. (1995): "Accountancy Issues – They Manipulate. You Smooth. I Self-hedge: Perhaps the World's Finest Know a Thing or Two After All", *Accountancy,* June, p. 95.

SANDERS, T. H.; HATFIELD, H. R. y **MOORE, U. (1938)**: *A Statement of Accounting Principles,* American Institute of Accountants, AIA, New York, reprinted by the American Accounting Association (1977).

SANDILANS, F. E. P. (1975): Chairman for the *Report of the Inflation Accounting Committee,* Her Majesty Stationery Office, London.

SCHMALENBACH, E. (1953): *Balance Dinámico,* traducción de la decimoprimera edición alemana, Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, ICJCE, Madrid.

SCHMIDT, F. (1927): "Die Industriekonjunktur – ein Rechenfehle", The Business Cycle – A Calculation Error , Zeitschrift für Betriebswirtschaft 4, pp. 1-29, 87-114, 165-199.

SCHMIDT, R. J. (1999): "The Impact of Reporting Comprehensive Income", *Ohio CPA Journal,* January/March, pp. 50-52.

SCHNEIDER, E. (1968): *Contabilidad Industrial. Fundamentos y principales problemas,* Aguilar, Madrid.

SCHREIBER, E. (1998): "Reporting Comprehensive Income", *The Secured Lender,* March/April, pp. 84-91.

SIEGEL, S. y **CASTELLAN, N. Jr. (1988)**: *Non Parametric Statistics for the Behavioral Sciences,* MacGraw-Hill International Sciences, Second Edition, International Edition.

SIERRA MOLINA, G. J. y **ESCOBAR PÉREZ, B. (1999)**: "Deficiencias y alternativas para la Contabilidad Financiera en España", *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* extraordinario, nº 100, pp. 425-457.

SMITH, A. (1890): *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* George Routledge, London.

SMITH, P. A. y **REITHER, C. L. (1996)**: "Comprehensive Income and the Effect of Reporting It", *Financial Analysts Journal,* Association for Investment Management and Research (AIMR), November-December, pp. 14-19.

SOLOMONS, D. (1989): *Guidelines for Financial Reporting Standards*, The Institute of Chartered Accountants in England & Wales, ICAEW, London.

SOUSA FERNÁNDEZ, F. (2001): "El valor razonable y el coste histórico en el marco de la relevancia y la fiabilidad de la información financiera", Accésit del VII Premio AECA para Artículos Cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, *Revista de AECA,* nº 55, pp. 7-10.

SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS, SAICA (1998): IAS 1 (AC 101), *Presentation of Financial Statements,* (approved by the APB), SAICA Handbook, Volume I (reemplazado en 2004).

—— (2004): IAS 1 (AC 101) *Presentation of Financial Statements,* approved by the APB), SAICA Handbook, Volume I.

SPROUSE, R. T. (1966): "Accounting for 'what-you-may-call-its'", *Journal of Accountancy,* October, pp. 45-53

—— (1978): "The Importance of Earnings in the Conceptual Framework", *Journal of Accountancy,* January 1978, pp. 64-71.

SPROUSE, R. T. y **MOONITZ, M. (1962)**: *A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises*, Accounting Research Study No. 3, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), New York.

STATISTICAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES, SPSS (2004): Programa SPSS, versión 13.0, SPSS Inc.

—(2005): Programa SPSS, versión 14.0, SPSS Inc.

STAUBUS, G. J. (1961): *A Theory of Accounting to Investors*, University of California Press, reprinted in 1971 by Scholars Book Co., Houston.

STERLING, R. R. (1967): "Conservatism: The Fundamental Principle of Valuation in Traditional Accounting", *Abacus*, Vol. 3, nº 2, December, pp. 109-132.

— (1970): *Theory of the Measurement of Enterprise Income,* Scholars Book Co., Texas.

— (1972): "Decision-Oriented Financial Accounting", *Accounting and Business Research*, Summer, pp. 198-208.

STERLING, R. R. y **LEMKE, K. W. (1982)**: *Maintenance of Capital: Financial versus Physical,* Scholars Book Co., Houston, Texas.

STOREY, R. K. y **STOREY, S. (1998)**: *The Framework of Financial Accounting Concepts and Standards,* Special Report, Financial Accounting Series, FASB, Norwalk.

THOMPSON, J. H.; WOMACK, C.; HODGE, T. G. y **McCOY, T. L. (2002)**: "A Survey of Fortune 500 Companies' Reporting Comprehensive Income", *Northeast Regional Meeting of the American Accounting Association,*April, disponible en la web de la AAA en http://aaahq.org/northeast/Abstracts%5cThompson.pdf, [acceso el día 22 de octubre de 2003].

TÚA PEREDA, J. (1983): *Principios y Normas de Contabilidad,* Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

— (1991): *La Investigación Empírica en Contabilidad. La Hipótesis de Eficiencia del Mercado,* Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, ICAC, Madrid.

— (1996): *El Marco Conceptual de la Información Financiera (IASC)*, Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Escuela de Auditoría, IACJCE, Madrid.

— (2000): "Principios Contables *versus* Hipótesis Básicas", en Túa, *Marco Conceptual para la Información Financiera. Análisis y Comentarios*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA, Madrid, pp. 161-194.

— (2004): "El marco conceptual, soporte de las Normas Internacionales", *Revista de AECA,* nº 66, pp. 4-10.

UNIÓN EUROPEA, UE (1978): *Cuarta Directiva del Consejo de 25 de julio de 1978 basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (78/660/CEE),* (DOCE L 222 de 14 de abril de 1978).

— (1983): *Séptima Directiva del Consejo de 13 de julio de 1983 basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado, relativa a las cuentas consolidadas (83//349/CEE),* (DOCE L 193 de 18 de julio de 1983).

— (1995): Comisión de las Comunidades Europeas, Comunicación de la Comisión: *Armonización Contable: Una Nueva Estrategia de cara a la Armonización Internacional,*[COM 95 (508) ES], disponible en: http://europa.eu.int/comm/internal_market/accounting/docs/com-95-508/com-95-508_es, [acceso el día 10 de octubre de 1999].

— (1998): Comité de Contacto sobre Directivas de Cuentas: *Examen de conformidad entre la NIC 1 y las Directivas Europeas de Contabilidad,* (XV/7030/98 ES), disponible en http://europa.eu.int/comm/internal_market/accounting/docs/markt-1998-070/7030_es.pdf, [acceso el día 16 de noviembre de 1999].

— **(2000)**: Comisión de las Comunidades Europeas, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, *La Estrategia de la UE en materia de información financiera: El camino a seguir,* [COM (2000) 359 final, 13 de junio de 2000], disponible en http://europa.eu.int/eur-lex/es/com/cnc/2000/com2000_0359es01.pdf, [acceso el día 7 de septiembre de 2001].

— **(2001)**: *Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de septiembre de 2001 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras,* (DOUE L 283 de 27 de octubre de 2001).

— **(2002)**: *Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad,* (DOUE L 243 de 11 de septiembre de 2002).

— **(2003)**: *Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo,* (DOUE L 261 de 13 de octubre de 2003).

— **(2004a)**: *Reglamento (CE) nº 707/2004 de la Comisión de 6 de abril de 2004 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, (*DOUE L 111 de 17 de abril de 2004).

— **(2004b)**: *Reglamento (CE) nº 2086/2004 de la Comisión de 19 de noviembre de 2004 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la inserción de la NIC 39*, (DOUE L 363 de 9 de diciembre de 2004).

— **(2004c)**: *Reglamento (CE) nº 2236/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1,10,12,14,16 a 19,22,27,28,31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9,22,28 y 32,* (DOUE L 392 de 31 de diciembre de 2004).

— **(2004d)**: *Reglamento (CE) nº 2237/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la NIC 32 y a la Interpretación CINIIF 1,* (DOUE L 393 de 31 de diciembre de 2004).

— **(2004e)**: *Reglamento (CE) nº 2238/2004 de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a la NIIF 1, a las NIC números 1 a 10, 12 a 17, 19 a 24, 27 a 38, 40 y 41 y a las SIC números 1 a 7, 11 a 14, 18 a 27, 30 a 33,* (DOUE L 394 de 31 de diciembre de 2004).

— **(2005a)**: *Reglamento (CE) nº 211/2005 de la Comisión de 4 de febrero de 2005 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 1 y 2 y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) n^{os}12, 16,19,32,33,38 y 39*, (DOUE L 41 de 11 de febrero de 2005).

— **(2005b)**: *Reglamento (CE) nº 1073/2005 de la Comisión de 7 de julio de 2005 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la interpretación CINIIF 2*, (DOUE L 175 de 8 de julio de 2005).

— **(2005c)**: *Reglamento (CE) nº 1751/2005 de la Comisión de 25 de octubre de 2005 que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la NIIF 1, NIC 39 y SIC 12,* (DOUE L 282 de 26 de octubre de 2005).

— **(2005d)**: *Reglamento (CE) nº 1864/2005 de la Comisión de 15 de noviembre de 2005 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, por lo que respecta a la Norma Internacional de Información Financiera nº 1 y a las Normas Internacionales de Contabilidad nº 32 y nº 39,* (DOUE L 299, de dieciséis de noviembre de 2005).

— **(2005e)**: *Reglamento (CE) nº 1910//2005 de la Comisión de 8 de noviembre de 2005 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la Normas Internacionales de Información Financiera nº 1 y nº 6, a la NIC 1, 16, 19, 24, 38 y 39 y a las Interpretaciones del Comité de Interpretación de las Normas Internacionales de Información Financiera nº 4 y nº 5,* (DOUE L 305 de veinticuatro de noviembre de 2005).

— **(2005f)**: *Reglamento (CE) nº 2106/2005 de la Comisión de 21 de diciembre de 2005 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39,* (DOUE L 337 de veintidós de diciembre de 2005).

— **(2006a)**: *Reglamento (CE) nº 108/2006 de la Comisión de 11 de enero de 2006 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 1, 4, 6 y 7, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 1, 14, 17, 32, 33 y 39 y a la Interpretación (CINIIF) 6 del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera,* (DOUE L 24 de veintisiete de enero de 2006).

— **(2006b)**: *Reglamento (CE) nº 708/2006 de la Comisión de 8 de mayo de 2006 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 21 y a la Interpretación (CINIIF) 7 del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera***,** (DOUE L 122 de nueve de mayo de 2006).

Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF) citadas en nuestro trabajo de investigación y homologadas por la Unión Europea, con sus correspondientes actualizaciones, conforme con los Reglamentos anteriores:

NIIF 4 *Contratos de seguro.*

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

NIIF 7 *Instrumentos financieros: información a revelar*

NIC 1 *Presentación de estados financieros.*

NIC 2 *Existencias*

NIC 8 *Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.*

NIC 11 *Contratos de construcción.*

NIC 12 *Impuesto sobre las ganancias.*

NIC 16 *Inmovilizado material.*

NIC 17 *Arrendamientos.*

NIC 19 *Retribuciones a los empleados*.

NIC 21 *Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera.*

NIC 29 *Información financiera en economías hiperinflacionarias.*

NIC 32 *Instrumentos financieros: presentación.*

NIC 36 *Deterioro del valor de los activos*.

NIC 37 *Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes*.

NIC 38 *Activos intangibles.*

NIC 39 *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración.*

NIC 40 *Inmuebles de inversión.*

NIC 41 *Agricultura.*

U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION, SEC (2004a): *the Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system* (EDGAR), Base de Datos EDGAR de la SEC, *Form* 20-F y sus variantes 20FR12B, 20FR12B/A, 20FR12G, 20FR12G/A; *Form* 10-K y sus variantes 10-K/A, 10-KT y 10-KT/A; *Form* 6-K y su variante 6-K/A, de los años que estuviesen disponibles para los grupos del continente europeo listados en NYSE y el NASDAQ, disponible en http://www.sec.gov/edgar/searchedgar/companysearch.html [acceso desde julio de 2004 a diciembre de 2004].

—— (2004b): *Form Types Used for Electronic Filing on EDGAR,* listado explicativo disponible en http://www.sec.gov/info/edgar/forms/edgform.htm, [acceso el día 2 de julio de 2004].

—— (2004c): *Form* 20-F, *Annual and transition report of foreign private issuers pursuant to sections 13 or 15 (d)*, (Initial filing: 20-F, Amendments 20-F/A), disponible en http://www.sec.gov/ about/forms/form20-f.pdf, [acceso el día 6 de julio de 2004].

—— (2004d): *Form 10-K, Annual report pursuant to section 13 and 15 (d),* (Initial filing 10-K, Amendments 10-K/A), disponible en http://www.sec.gov/about/forms/form10-k.pdf, [acceso el día 20 de julio de 2004].

—— (2004e): *Form 6-K, Report of foreign private issuer pursuant to rule 13a-16 or 15d-16 of the Securities Exchange Act of 1934,* disponible en http://www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/6-k.htm, [acceso el día 12 de agosto de 2004].

WALKER, M. (1988): "The Information Economics Approach to Financial Reporting", *Accounting and Business Research,* Vol. 18, nº 70, pp. 170-182.

WALSH, E. (1995): "Current Status of Clean Surplus", Unpublished Paper, New York University, 7 pp.

WANG, Y.; BUIJINK, W. F. J., y **EKEN, R. C. W. (2003)**: "The Value Relevance of Dirty Surplus Accounting Flows in the Netherlands", Discussion Paper, Tilburg University, 27 pp. (This paper benefited from discussions at the 2002 EAA Annual Congress in Copenhagen).

WATERS, G. L. y **WISLSON, A. C. (1998)**: "Impact of Accounting for Derivatives on Other Comprehensive Income", *The National Public Accountant,* October, pp. 20-23.

WORLD BANK (2006): *World Development Indicators* (WDI), disponible en www.worldbank.org, suscripción, [accesos en los años 2005 y 2006].

XIMENEZ, C. y **SAN MARTIN, R. (2000)**: *Análisis de varianza con medidas repetidas,* La Muralla y Hespérides, Madrid y Salamanca.

ZEFF, S. A. (1972): *Foreign Accounting Principles in Five Countries: A History and Analysis of Trends,* Stipes Publishing, Co., Champaign.

—— (2001): "'Political' Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB", *International Workshop on Accounting & Regulation,* European Institute for Advanced Studies in Management, Siena, Italia.

ANEXO I

ANEXO I

Listado de grupos del continente europeo cotizados en la Bolsa de Nueva York y el NASDAQ a 31 de Diciembre de 2004, clasificados por países y con referencia a sus correspondientes páginas web, que integran el universo sobre el cual se han definido la población y la muestra de nuestra investigación empírica.

(Figuran en negrita y señalados con la marca • aquellos grupos que forman parte de la muestra por haber cumplido los filtros o criterios de homogenización impuestos a la misma. Asimismo, los grupos no incluidos aparecen con sus correspondientes motivos de exclusión a los que ya nos hemos referido en el **Capítulo III, apartado 4**).

ALEMANIA

- Bolsa de Nueva York -

ALLIANZ, http://www.allianzgroup.com (3)

ALTANA, http://www.altana.com (a)

BASF, http://www.basf.com (1)

- **BAYER**, http://www.bayer.com
- **DAIMLERCHRYSLER**, http://www.daimlerchrysler.com
- **DEUTSCHE BANK**, http://www.deustsche-bank.de

DEUTSCHE TELEKOM, http://www.deutschetelekom.com (3)

- **E.ON**, http://www.eon.com

EPCOS, http://www.epcos.de (d)

- **FRESENIUS MEDICAL CARE**, http://www.fmc-ag.com

INFINEON TECHNOLOGIES, http://www.infineon.com (d)

- **PFEIFFER VACUUM TECHNOLOGY**, http://www.pfeiffer-vacuum.de
- **SAP**, http://www.sap.com
- **SCHERING**, http://www.schering.de
- **SGL CARBON**, http://www.sglcarbon.com

SIEMENS, http://www.siemens.com (d)

- NASDAQ -

- **GPC BIOTECH**, http://www.gpc-ag.com

AUSTRIA

- Bolsa de Nueva York -

- **TELEKOM AUSTRIA**, http://www.telekom.at

BÉLGICA

- Bolsa de Nueva York -

- **DELHAIZE GROUP**, http://www.delhaizegroup.com

- NASDAQ -

- **ICOS VISION SYSTEM CORPORATION**, http://www.icos-vision.de

DINAMARCA

- Bolsa de Nueva York -

NOVO NORDISK, http://www.novonordisk.com (2, 4)

TDC, http://www.tdc.com (1, 4)

- NASDAQ -

- **EURO TRUST**, http://www.eurotrust.dk

TORM, http://www.torm.dk (a)

ESPAÑA

- Bolsa de Nueva York -

- **BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA**, http://www.bbva.com
- **BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO**, http://www.gruposantander.com
- **ENDESA**, http://www.endesa.es
- **REPSOL YPF**, http://www.repsol-ypf.com
- **TELEFÓNICA**, http://www.telefonica.es
- **TELEFÓNICA MÓVILES**, http://www.telefonicamoviles.es

- NASDAQ -

TELVENT, http://www.telvent.com (a)

- **TERRA NETWORS**, http://www.terranetworks.com

FINLANDIA

- Bolsa de Nueva York -

- **METSO CORPORATION**, http://www.metsocorporation.com
- **NOKIA CORPORATION**, http://www.nokia.com

STORA ENSO, http://www.storaenso.com (4)

- **UPM-KYMMENE**, http://www.upm-kymmene.com

FRANCIA

- Bolsa de Nueva York -

AIR FRANCE, http://www.airfrance.com (a, d)

- **ALCATEL**, http://www.alcatel.com

AXA, http://www.axa.com (5)

- **COMPAGNIE GÉNÉRALE DE GÉOPHYSIQUE**, http://www.cgg.com
- **FRANCE TÉLÉCOM,** http://www.francetelecom.com
- **GROUPE DANONE** http://www.danonegroup.com
- **LAFARGE**, http://www.lafarge.com
- **PUBLICIS GROUP**, http://www.publicis.fr
- **RHODIA**, http://www.rhodia.com

SANOFI-AVENTIS, http://www.sanofi-synthelabo.com (a)

- **SCOR GROUP**, http://www.scor.com

SODEXHO ALLIANCE, http://www.sodexho.com (d)

SUEZ, http://www.suez.com (4)

- **TECHNIP**, http://www.technip.com
- **THOMSON MULTIMEDIA**, http://www.thomson.net
- **TOTAL**, http://www.total.com

VEOLIA ENVIRONNEMENT, http://www.veolia-environnement.com (1)

- **VIVENDI UNIVERSAL**, http://www.vivendiuniversal.com

- NASDAQ -

- **BUSINESS OBJECTS**, http://www.businessobjects.com
- **DASSAULT SYSTÈMES**, http://www.3ds.com
- **EDAP TMS**, http://www.edap-tms.com
- **FLAMEL TECHNOLOGIES**, http://www.flamel-technologies.fr
- **GENESYS**, http://www.genesys.com
- **HAVAS**, http://www.havas.com

ILOG, http://www.ilog.com (d)

INFOVISTA, http://www.infovista.com (d)

- **TRANSGENE**, http://www.transgene.fr
- **WAVECOM**, http://www.wavecom.com

GRAN BRETAÑA

- Bolsa de Nueva York -

ABBEY NATIONAL GROUP, http://www.abbeynational.com (1)

ALLIED DOMECQ, http://www.allieddomecq.com (a, d)

AMVESCAP, http://www.amvescap.com (3)

- **ASTRAZENECA GROUP**, http://www.astrazeneca.com

BARCLAYS, http://www.barclays.co.uk (3)

- **BG GROUP**, http://www.bg-group.com

BHP BILLITON, http://www.bhpbilliton.com (a, d)

BOC GROUP, http://www.boc.com (d)

- **BRITISH PETROLEUM**, http://www.bp.com

BRITISH AIRWAYS, http://www.britishairways.com (d)

BRITISH SKY BROADCASTING GROUP, http://www.sky.com (d)

BRITISH TELECOM GROUP, http://www.btplc.com (d)

- **BUNZL**, http://www.bunzl.com

CABLE & WIRELESS, http://www.cw.com (d)

CADBURY SCHWEPPES, http://www.cadburyschweppes.com (d)

CARNIVAL, http://www.poprincesscruises.com (d)

CORUS GROUP, http://www.corusgroup.com (d)

DIAGEO, http://www.diageo.com (d)

ENODIS, http://www.enodis.com (d)

- **GALLAHER-GROUP**, http://www.gallaher-group.com

GLAXOSMITHKLINE, http://www.gsk.com (4)

- **HANSON**, http://www.hansonplc.com

HSBC HOLDING, http://www.hsbc.com (3)

- **IMPERIAL CHEMICAL INDUSTRIES**, http://www.ici.com

IMPERIAL TOBACCO GROUP, http://www.imperial-tobacco.com (d)

INTERCONTINENTAL HOTEL GROUP, http://www.ichotelsgroup.com (d)

INTERNATIONAL POWER, http://www.internationalpowerplc.com (d)

LLOYDS TSB GROUP, http://www.lloydstsbgroup.com (1)

MITCHELLS & BUTTERS, http://www.mbplc.com (d)

MM02, http://www.mmo2.com (d)

NATIONAL GRID TRANSCO, http://www.ngtgroup.com (d)

NATIONAL WESTMINISTER BANK, http://www.natwest.com (1)

PEARSON, http://www.pearson.com (4)

PREMIER FARNELL, http://www.premierfarnell.com (d)

- **PRUDENTIAL**, http://www.prudential.co.uk

REED ELSEVIER, http://www.reedelsevier.com (2)

RIO TINTO, http://www.riotinto.com (c)

- **ROYAL & SUN ALLIANCE**, http://www.royalsunalliance.com

ROYAL BANK OF SCOTLAND, http://www.rbs.co.uk (2)

SCOTISH POWER, http://www.scotishpower.plc.uk (d)

SHELLS TRANS & TRADING, http://www.shell.com (c)

SIGNET GROUP, http://www.signetgroupplc.com (d)

- **SMITH & NEPHEW**, http://www.smith-nephew.com
- **SPIRENT**, http://www.spirent.com

TOMKINS, http://www.tomkins.co.uk (d)

UNILEVER, http://www.unilever.com (c)

UNITED UTILITIES, http://www.unitedutilities.com (d)

VODAFONE, http://www.vodafone.com (d)

WOLSELEY, http://www.wolseley.com (d)

- NASDAQ -

- **ACAMBIS**, http://www.acambis.com

AMARIN CORPORATION, http://www.amarincorp.com (3)

- **ARM** HOLDINGS, http://www.arm.com

BIOPROGRESS, http://www.bioprogress.com (a)

CAMBRIDGE ANTIBODY, http://www.cambridgeantibody.com (d)

- **COLT TELECOM**, http://www.col.net

DANKA BUSINESS SYSTEMS, http://www.danka.com (d)

- **DIALOG SEMICONDUCTOR**, http://www.diasemi.com

EBOOKERS, http://www.ebookers.com (f)

EIDOS, http://www.eidos.com (d)

FUTUREMEDIA, http://www.futuremedia.co.uk (d)

- **INSIGNIA SOLUTIONS**, http://www.insignia.com

MARCONI CORPORATION**,** http://www.marconi.com (d)

NDS GROUP, http://www.nds.com (d)

PROVALIS, http://www.provalis.com (d)

- **RANK GROUP**, http://www.rank.com
- **REUTERS**, http://www.reuters.com

  REXAM, http://www.rexam.com (b)
- **SHIRE PHARMACEUTICAL GROUP**, http://www.shire.com

  SKYEPHARMA, http://www.skyepharma.com (3)

  STOLT-NIELSEN, http://www.stoltnielsen.com (d)
- **TRIKON TECHNOLOGIES**, http://www.trikon.com
- **UNITED BUSINESS MEDIA**, http://www.unm.com

  VERNALIS, http://www.vernalis.com (d)

  WARNER CHILCOTT**,** http://www.warnerchilcott.com (d)
- **WPP GROUP**, http://www.wpp.com
- **XENOVA GROUP**, http://www.xenova.com

GRECIA

- Bolsa de Nueva York -

COCA-COLA HELLENIC BOTTLING COMPANY, http://www.coca-colahbc.com (a)
- **HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION**, http://www.ote.gr
- **NATIONAL BANK OF GREECE**, http://www.ethniki.gr

  STELMAR SHIPPING, http://www.stelmar.com (f)
- **TSAKOS ENERGY NAVIGATION**, http://www.tenn.gr

- NASDAQ -

- **STET HELLAS TELECOMMMUNICATIONS**, http://www.tim.com.gr

GUERNSEY

- Bolsa de Nueva York -

AMDOCS, http://www.amdocs.com (d)

HOLANDA

- Bolsa de Nueva York -

- **ABN AMRO HOLDING**, http://www.abnamro.com
- **AEGON**, http://www.aegon.com
- **BUHRMANN**, http://www.buhrmann.com
- **CHICAGO BRIDGE & IRON COMPANY**, http://www.chicago-bridge.com
- **CNH GLOBAL**, http://www.cnh.com

- **CORE LABORATORIES**, http://www.corelab.com
- **EQUANT**, http://www.equant.com
- **HEAD**, http://www.head.com

  ING GROUP, http://www.ing.com (4)
- **MITTAL STEEL COMPANY**, http://www.mittalsteel.com

  JAMES HARDIE INDUSTRIES, http://www.jameshardie.com (d)

  REED ELSEVIER, http://www.reedelsevier.com (2)

  ROYAL AHOLD, http://www.ahold.nl (d)

  ROYAL DUTCH PETROLEUM COMPANY, http://www.shell.com (c)
- **ROYAL KPN**, http://www.kpn.com
- **ROYAL PHILIPS ELECTRONICS**, http://www.philips.com
- **TPG**, http://www.tpg.com

  UNILEVER, http://www.unilever.com (c)
- **VAN DER MOOLEN HOLDING**, http://www.vandermoolen.com

- NASDAQ -

- **AKZO NOBEL**, http://www.akzonobel.com
- **ARCADIS**, http://www.arcadis.nl
- **ASM INTERNACIONAL**, http://www.asm.com
- **ASML HOLDING**, http://www.asml.com
- **BE SEMICONDUCTOR INDUSTRIES**, http://www.besi.nl
- **CRUCELLL**, http://www.crucell.com
- **ICTS INTERNATIONAL**, http://www.icts-int.com

  METRON TECHNOLOGY, http://www.metrontech.com (d)

  OCÉ, http://www.oce.com (d)
- **ORTHOFIX INTERNATIONAL**, http://www.orthofix.com
- **QIAGEN**, http://www.qiagen.com
- **SAPIENS INTERNATIONAL CORPORATION**, http://www.sapiens.com
- **TRIPLE P**, http://www.triple-p.com

  VELCRO INDUSTRIES, http://www.velcro.com (d)

HUNGRIA

- Bolsa de Nueva York -

- **MAGYAR TÁVKÖZLESI (HUNGARIAN TELECOMMUNICATIONS CO.)**, http://www.matav.hu

IRLANDA

- Bolsa de Nueva York -

- **ALLIED IRISH BANKS**, http://www.aibgroup.com
- **ELAN CORPORATION**, http://www.elam.com

GOVERNOR & CO. OF THE BANK OF IRELAND, http://www.bankofireland.ie (d)

- NASDAQ -

- **CRH**, http://www.crh.com

ICON, http://www.iconus.com (d)

- **IONA TECHNOLOGIES**, http://www.iona.com

RYANAIR HOLDINGS, http://www.ryanair.ie (d)

SKILLSOFT, http://www.skillsoft.com (d)

- **TRINITY BIOTECH**, http://www.trinitybiotech.com

TRINTECH GROUP, http://www.trintech.com (d)

WATERFORD WEDGWOOD, http://www.waterford.com (d)

ITALIA

- Bolsa de Nueva York -

- **BENETTON GROUP**, http://www.benetton.com

DERIGO, http://www.derigo.com (1)

- **DUCATI MOTOR HOLDING**, http://www.ducati.com
- **ENEL**, http://www.enel.it
- **ENI**, http://www.eni.it
- **FIAT**, http://www.fiatgroup.com
- **LUXOTTICA GROUP**, http://www.luxotticagroup.com
- **NATUZZI**, http://www.natuzzi.com
- **SAN PAOLO IMI**, http://www.sanpaoloimi.it
- **TELECOM ITALIA**, http://www.telecomitalia.it

LUXEMBURGO

- Bolsa de Nueva York -

- **ESPIRITO SANTO FINANCIAL GROUP**, http://www.esfg.com

TENARIS, http://www.tenaris.com (1)

- NASDAQ -

- **CRONOS GROUP**, http://www.cronos.com
- **GEMPLUS INTERNATIONAL**, http://www.gemplus.com
- **MILLICOM INTERNATIONAL CELLULAR**, http://www.millicon.com

STOLT OFFSHORE, http://www.stoltoffshore.com (d)

NORUEGA

- Bolsa de Nueva York -

- **NORSK HYDRO**, http://www.hydro.com

NORDIC AMERICAN TANKER SHIPPING LTD, http://www.nat.bm (g)

- **PEROLEUM GEO-SERVICES**, http://www.pgs.com

SMEDVIG, http://www.smedvig.no (4)

- **STATOIL**, http://www.statoil.com

- NASDAQ -

- **TELENOR**, http://www.telenor.com

PORTUGAL

- Bolsa de Nueva York -

- **ELECTRICIDADE DE PORTUGAL**, http://www.edp.pt
- **PORTUGAL TELECOM**, http://www.telecom.pt

RUSIA

- Bolsa de Nueva York -

TATNEFT, http://www.tatneft.ru (e)

MECHEL STEEL GROUP, http://www.mechel.com (e)

MOBILE TELESYSTEMS, http://www.mtsgsm.com (e)

ROSTELECOM, http://www.rt.ru (e)

VIMPEL COMMUNICATIONS, http://www.vimpelcom.com (e)

WIM BILL DANN FOODS, http://www.wbd.com (e)

SUECIA

- NASDAQ -

ELECTROLUX, http://www.electrolux.com (2)

ERICSSON, http://www.ericsson.com (1)

- **SBS BROADCASTING**, http://www.sbsbroadcasting.com
- **TELE2**, http://www.tele2.com
- **VOLVO**, http://www.volvo.com

SUIZA

- Bolsa de Nueva York -

- **ABB LTD**, http://www.abb.com

  ADECCO, http://www.adecco.com (d)
- **ALCON**, http://www.alconinc.com
- **CIBA SPECIALITY CHEMICALS HOLDINGS**, http://www.cibasc.com
- **CONVERIUM HOLDING**, http://www.converium.com
- **CREDIT SUISSE GROUP**, http://www.credit-suisse.com
- **METTLER TOLEDO INTERNATIONAL**, http://www.mt.com
- **NOVARTIS**, http://www.novartis.com
- **SERONO**, http://www.serono.com
- **STMICROELECTRONICS**, http://www.st.com

  SWISSCOM, http://www.swisscom.com (3)
- **SYNGENTA**, http://www.syngenta.com
- **UBS**, http://www.ubs.com

- NASDAQ -

- **INFICON HOLDING**, http://www.inficon.com

  LOGITECH INTERNATIONAL, http://www.logitech.com (d)

TURQUÍA

- Bolsa de Nueva York -

- **TURKCELL ILETISIM HIZMETLERI**, http://www.turkcell.com.tr