

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Departamento de Economía financiera y Contabilidad II
(Contabilidad)**



**POSIBLES SOLUCIONES A PROBLEMAS DE LA
NORMALIZACIÓN CONTABLE**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Miguel Ángel Villacorta Hernández

Bajo la dirección de la doctora

María del Carmen Novertó Laborda

Madrid, 2004

ISBN: 84-669-2497-3

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad II (Contabilidad)

POSIBLES SOLUCIONES A PROBLEMAS DE LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

Directora: Doctora María del Carmen Norverto Laborda

Doctorando: Miguel Ángel Villacorta Hernández

Madrid, 2003-2004

***POSIBLES SOLUCIONES A
PROBLEMAS DE LA
NORMALIZACIÓN CONTABLE***

ÍNDICE TEMÁTICO

| | |
|--|-----------|
| ÍNDICE TEMÁTICO | 5 |
| ABREVIATURAS | 11 |
| ÍNDICES DE FIGURAS | 13 |
| ÍNDICE DE CUADROS | 15 |
| ÍNDICE DE ANEXOS | 19 |
| RESUMEN | 21 |
| | |
| INTRODUCCIÓN: JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN | 23 |
| 1. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA | 25 |
| 2. VENTAJAS DE LA UTILIZACIÓN DE UN MARCO CONCEPTUAL | 27 |
| 3. PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL | 28 |
| 4. PROPUESTA DEL IASB | 31 |
| 5. ADAPTACIÓN DE LAS NORMAS DEL IASB | 37 |
| 6. NECESIDAD DE ELABORAR UN PLANTEAMIENTO ALTERNATIVO | 44 |
| 7. ELABORACIÓN DE PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL ALTERNATIVAS | 47 |
| 7.1. Alcance | 47 |
| 7.2. Hipótesis del Marco | 49 |
| 7.3. Incorporación del Alcance y la Hipótesis del Marco a las Propuestas | 50 |
| 8. PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL PARA LA RENDICIÓN DE CUENTAS | 51 |
| 9. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN: ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA PARA AUMENTAR LA UTILIDAD DE LOS USUARIOS DE EMPRESAS COTIZADAS | 53 |

| | |
|--|------------|
| <i>PRIMERA PARTE: PROPUESTA DE MARCO CONCEPTUAL BASADA EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA</i> | 55 |
| CAPÍTULO 1. MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA | 59 |
| 1.1. ENTORNO | 62 |
| 1.1.1. Características fundamentales del entorno | 63 |
| 1.1.2. Aspectos del entorno no recogidos en las Propuestas actuales | 65 |
| 1.1.3. Adaptación del MCRE al entorno actual | 71 |
| 1.2. ALCANCE | 73 |
| 1.3. HIPÓTESIS DEL MARCO | 79 |
| 1.3.1. Búsqueda de la racionalidad del marco teórico | 80 |
| 1.3.2. La contabilidad basada en criterios económicos | 96 |
| 1.3.3. Consecuencia del establecimiento de las Hipótesis del Marco | 110 |
| 1.4. OBJETIVO | 112 |
| 1.4.1. Imposibilidad de utilización del término imagen fiel | 112 |
| 1.4.2. Adecuación paradigmática | 117 |
| 1.4.3. Intento de reflejar la potencialidad de la empresa | 119 |
| 1.4.4. Evaluación de la riqueza como figura central de la contabilidad financiera | 122 |
| 1.4.5. Definición del objetivo del MCRE | 123 |
| 1.5. CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE | 124 |
| 1.5.1. Características cualitativas tradicionales | 126 |
| 1.5.2. Aceptación de las limitaciones de la contabilidad | 130 |
| 1.5.3. Mayor importancia de la relevancia | 135 |
| 1.5.4. Características cualitativas del MCRE | 137 |
| 1.6. HIPÓTESIS CONTABLES | 139 |
| 1.6.1. Hipótesis de empresa en funcionamiento | 140 |
| 1.6.2. Hipótesis de devengo | 145 |
| 1.6.3. Hipótesis de entidad | 150 |
| 1.7. PRINCIPIOS CONTABLES | 154 |
| 1.7.1. Principio de prudencia | 157 |
| 1.7.2. Principio de reconocimiento | 162 |
| 1.7.3. Principio de correlación de ingresos y gastos | 165 |
| 1.7.4. Principio de uniformidad | 168 |
| 1.7.5. Principio de no compensación | 168 |
| 1.7.6. Principio de registro | 169 |
| 1.7.7. Comparación entre los principios contables | 171 |

| | |
|---|-------------------|
| <i>CAPÍTULO 2. CONCEPTOS BÁSICOS DEL BALANCE</i> | <i>173</i> |
| 2.1. DEFINICIÓN DE ACTIVO | 174 |
| 2.2. RECONOCIMIENTO DE ACTIVO | 187 |
| 2.3. VALORACIÓN DE ACTIVO | 190 |
| 2.3.1. Posibles valoraciones a aplicar en el valor razonable | 199 |
| 2.3.2. Propuesta de valoración con criterios económicos | 205 |
| 2.4. ESTRUCTURA DEL ACTIVO | 216 |
| 2.5. DEFINICIÓN DE PASIVO | 223 |
| 2.6. RECONOCIMIENTO DE PASIVO | 226 |
| 2.7. VALORACIÓN DEL PASIVO | 228 |
| 2.8. ESTRUCTURA DEL PASIVO | 231 |
| 2.8.1. Diferenciación clásica | 232 |
| 2.8.2. Atendiendo a la naturaleza de las acciones | 233 |
| 2.8.3. Criterio fiscal | 233 |
| 2.8.4. Neto como valor residual | 234 |
| 2.8.5. Criterio de permanencia | 234 |
| 2.8.6. Neto como garantía frente a terceros | 235 |
| 2.8.7. Neto como instrumento del derecho mercantil para alcanzar sus objetivos | 235 |
| 2.8.8. Propuesta económica para estructurar el pasivo | 239 |
| | |
| <i>CAPÍTULO 3. CONSECUENCIAS Y VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL MCRE</i> | <i>247</i> |
| 3.1. COMPARACIÓN ENTRE EL MARCO ACTUAL Y EL MCRE | 247 |
| 3.2. VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA | 249 |
| 3.3. CONSECUENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA | 262 |

| | |
|--|------------|
| <i>SEGUNDA PARTE: CAPITAL INTELECTUAL</i> | 289 |
| <i>CAPÍTULO 4. GESTIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL</i> | 293 |
| 4.1. CONCEPTO Y COMPONENTES | 293 |
| 4.2. MEDICIÓN | 298 |
| 4.3. MÉTODOS DE VALORACIÓN AJENOS A LOS MODELOS DE GESTIÓN | 301 |
| 4.4. MODELOS DE GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO | 307 |
| 4.5. MODELOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO | 317 |
| 4.6. MODELOS DE GESTIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL | 325 |
| 4.7. CONCLUSIONES | 365 |
| <i>CAPÍTULO 5. TRATAMIENTO CONTABLE DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LA CONTABILIDAD NORMALIZADA</i> | 372 |
| 5.1. NECESIDAD DEL RECONOCIMIENTO CONTABLE | 372 |
| 5.2. NORMALIZACIÓN CONTABLE DE LOS INTANGIBLES | 381 |
| 5.3. CONSECUENCIAS DE LOS ACTUALES CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO DE LOS INTANGIBLES | 398 |
| 5.4. INCORPORACIÓN VOLUNTARIA DEL CAPITAL INTELECTUAL EN EL INFORME ANUAL DE LAS EMPRESAS | 401 |
| 5.5. ESTUDIO EMPÍRICO: PRÁCTICAS DE REVELACIÓN DE LA INFORMACIÓN VOLUNTARIA SOBRE EL CAPITAL INTELECTUAL EN LOS INFORMES ANUALES DE LAS EMPRESAS COTIZADAS ESPAÑOLAS | 409 |
| 5.6. CONCLUSIONES | 444 |
| <i>CAPÍTULO 6. PROPUESTAS PARA EL RECONOCIMIENTO DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LA CONTABILIDAD NORMALIZADA</i> | 448 |
| 6.1. PRIMERA PROPUESTA: REGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN NO MONETARIA | 453 |
| 6.2. SEGUNDA PROPUESTA: ACEPTACIÓN DE LOS CRITERIOS ACTUALES | 470 |
| 6.3. TERCERA PROPUESTA: MODIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DEFINITORIOS Y DE RECONOCIMIENTO DE ACTIVO | 490 |
| 6.4. EJEMPLO NUMÉRICO COMPARATIVO | 508 |
| 6.5. CONCLUSIONES | 516 |

PARTE TERCERA. ACCIONES PRIVILEGIADAS **517**

CAPÍTULO 7. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS **521**

7.1. NATURALEZA DE LOS PRIVILEGIOS **523**

7.2. ACCIONES SIN VOTO **527**

7.3. ACCIONES RESCATABLES **532**

7.3.1. Acciones rescatables en otros ordenamientos 533

7.3.2. Introducción de las acciones rescatables en España 539

7.3.3. Semejanzas de la emisión de acciones rescatables con figuras recogidas en la legislación española 542

7.3.4. Motivación de la emisión de acciones rescatables en España 545

7.3.5. Características de la emisión en España 548

7.4. RAZONES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARA NO EMITIR ACCIONES PRIVILEGIADAS **559**

7.5. ESTUDIO EMPÍRICO: EMISIONES DE ACCIONES PRIVILEGIADAS EN ESPAÑA **562**

7.5.1. Acciones rescatables emitidas con anterioridad a la Ley 37/1998 562

7.5.2. Acciones rescatables emitidas según la Ley 37/1998 563

7.5.3. Acciones privilegiadas no rescatables 569

7.5.4. Acciones privilegiadas emitidas por empresas españolas en otros países 576

7.6. CONCLUSIONES **577**

CAPÍTULO 8. NATURALEZA ECONÓMICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS **579**

8.1. JUSTIFICACIÓN DE LA NATURALEZA ECONÓMICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS **579**

8.2. PRIVILEGIADAS EN EL RESCATE **584**

8.3. PRIVILEGIADAS EN EL DERECHO A PARTICIPAR DE LAS GANANCIAS **587**

8.4. CONCLUSIONES **597**

| | |
|---|------------|
| <i>CAPÍTULO 9. CONTABILIZACIÓN DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS</i> | 599 |
| 9.1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LA FINANCIACIÓN BÁSICA | 599 |
| 9.2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS DIFERENTES CLASES DE ACCIONES | 602 |
| 9.3. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS ACCIONES SIN VOTO | 606 |
| 9.4. TRATAMIENTO CONTABLE DEL DIVIDENDO ACUMULADO | 606 |
| 9.5. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS ACCIONES RESCATABLES | 611 |
| 9.6. MATERIALIZACIÓN CONTABLE DE LAS PROPUESTAS PARA EL CASO ESPAÑOL | 615 |
| 9.7. CONCLUSIONES | 616 |
| | |
| <i>CONCLUSIONES FINALES</i> | 619 |
| | |
| <i>BIBLIOGRAFÍA</i> | 635 |
| | |
| <i>ANEXOS</i> | 703 |

ABREVIATURAS

A = valor total de los activos de la empresa
AAA = American Accounting Association
AARF = Australian Accounting Research Foundation
AASB = Australian Accounting Standard Board
ARSC = Accounting Research Steering Committee of The Accounting Standards Committee
AECA = Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas
AICPA = American Institute of Certified Public Accountants
AIA = American Institute of Accountants
AISG = Accountants International Study Group
AP = valor de liquidación de las acciones preferentes
APB = Accounting Principles Board
ASA = American Society of Appraisers
ASAC= Accounting Standards Authority of Canada
ASB = Accounting Standards Board
ASC = Accounting Standards Committee U.K.
ASSC = Accounting Standards Steering Committee
BPA = beneficio por acción
BIS = Bank for International Settlements
CB = capitalización bursátil
CPDC = Comit Professionnel de Doctrine Comptable
CH = Capital Humano
CI = Capital Intelectual
CICA = Canadian Institute of Chartered Accountants
CNMV = Comisión Nacional del Mercado de Valores
CNPF/OECA = Conseil National du Patronat Française et Ordre d'Experts Comptables Agrees
ED = exposure draft
EFRAG = European Financial Reporting Advisory Group
EVA = valor económico añadido
FASB = Financial Accounting Standard Board
FACPCE = Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas
FEE = Fédération des Experts Comptables Européens
FM = Fondo de maniobra
FP = valor contable de los fondos propios
FRSB = Financial Reporting Standards Board
ICAC = Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
ICAEW = Institute of Chartered Accountants in England and Wales
ICAS = Institute of Chartered Accountants of Scotland
IASB = International Accounting Standard Board
IASC = International Accounting Standard Committee
IFAC = The International Federation of Accountant
IFRS = International Financial Reporting Standard
IGAE = Intervención General de la Administración del Estado
Inv = inversión a comienzo del periodo
IOSCO = International Organisation of Securities Commission

ISAR = Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Información de la Organización de las Naciones Unidas

JGA = Junta General de Accionistas

K = coste del capital medio ponderado

KMAT = Knowledge Management Assessment Tool

LRLMV = Ley de Reforma de la Ley del Mercado de Valores

MCRE = Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

MERITUM = Measuring intangibles to understand and improve innovations management

NCGA = National Council on Governmental Accounting

NIC = Normas Internacionales de Contabilidad del IASB

NIIF = Normas Internacionales de Información Financiera

NZSA = New Zealand Society of Accountants

OCC = L'Office des Comptables du Canada

OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OECF = Ordre des Experts Comptables Française

PGC = Plan General de Contabilidad Español

PL = pasivo a largo plazo

RAIDT = resultados antes de intereses y después de impuestos

RC = resultado contable

RI = resultado económico

RMBCA = Revised Model Business Corporation

ROA = return on assets

ROE = return on equity

ROS = return on sales

RRM = Reglamento del Registro Mercantil

SAC = Statements of Accounting Concepts

SCFR = Special Committee on Financial Reporting

SIC = Standing Interpretations Committee

SEC = U.S. Securities and Exchange Commission

TRLSA = Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas

VA = valor añadido de caja

VCA = valor contable del activo a comienzo del periodo

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----|
| Figura 1. Elementos del Marco Conceptual | 25 |
| Figura 2. Incorporación de las Hipótesis del Marco y del Alcance al itinerario lógico deductivo | 49 |
| Figura 3. Procesos de conversión del conocimiento en la organización | 322 |
| Figura 4. Modelo de Brooking | 326 |
| Figura 5. Modelo de la Universidad West Ontario | 329 |
| Figura 6. Modelo del Canadian Imperial Bank | 330 |
| Figura 7. Modelo de Dow Chemical | 333 |
| Figura 8. Balanced Scorecard | 339 |
| Figura 9. Modelo de medición del Capital Intelectual del modelo Intelect | 345 |
| Figura 10. Los Bloques de Capital Intelectual del modelo Intelect | 345 |
| Figura 11. Capital intangible como generador de ventajas competitivas | 349 |
| Figura 12. Estructura y función del Capital Intelectual en el Modelo de Dirección Estratégica por Competencias | 351 |
| Figura 13. Balance de activos intangibles | 352 |
| Figura 14. Árbol de configuración del valor | 356 |
| Figura 15. Flujos de Capital Intelectual | 357 |
| Figura 16. Componentes del Capital Intelectual de Edvinsson | 359 |
| Figura 17. Componentes del Navegador de Skandia | 360 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|-----|
| Cuadro 1. Alternativas propuestas en el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad | 33 |
| Cuadro 2. Tratamiento propuesto por el Libro Blanco para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad | 34 |
| Cuadro 3. Aspectos fundamentales de las Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas | 51 |
| Cuadro 4. Objetivos y metodología de la investigación | 53 |
| Cuadro 5. Comparación entre valor bursátil y resultado contable de empresas con pérdidas y alta cotización | 69 |
| Cuadro 6. Tratamiento del marco actual y del MCRE frente a los principales aspectos del entorno actual | 72 |
| Cuadro 7. Evolución del objetivo del Marco Conceptual | 118 |
| Cuadro 8. Comparativa de las características cualitativas de las diferentes Propuestas de Marco Conceptual | 126 |
| Cuadro 9. Equivalencia entre los principios tradicionales y la concepción de cada uno de ellos en las Propuestas de Marco Conceptual actualmente establecidas | 155 |
| Cuadro 10. Significado de los principios tradicionales en el MCRE | 171 |
| Cuadro 11. Diferentes criterios definatorios de activo | 178 |
| Cuadro 12. Identificación de cada criterio diferenciador entre activo y gasto | 185 |
| Cuadro 13. Diferentes criterios definatorios de activo | 189 |
| Cuadro 14. Elementos en los que el IASB admite el valor razonable | 198 |
| Cuadro 15. Diferentes criterios valorativos de activo | 205 |
| Cuadro 16. Propuesta de estructura de activo | 220 |
| Cuadro 17. Características diferenciadoras clásicas entre pasivo y neto | 232 |
| Cuadro 18. Fijación del valor del patrimonio neto por parte del ICAC a efectos de la disolución de sociedades mercantiles y la reducción obligatoria de capital social | 237 |
| Cuadro 19. Denominación utilizada en cada interpretación mercantil del neto | 238 |
| Cuadro 20. Partidas a incluir en cada interpretación mercantil del neto | 238 |
| Cuadro 21. Propuesta de estructura de pasivo | 245 |
| Cuadro 22. Aspectos fundamentales del marco conceptual actual y el MCRE | 248 |
| Cuadro 23. Diferentes nomenclaturas de los componentes del Capital Intelectual | 297 |
| Cuadro 24. Principales niveles de agregación de los componentes del Capital Intelectual | 297 |
| Cuadro 25. Medidas del Capital Humano de Davenport | 312 |
| Cuadro 26. Balance de Recursos Humanos de la empresa Telia | 314 |
| Cuadro 27. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Recursos Humanos de la empresa Telia | 314 |
| Cuadro 28. Balance de Recursos Humanos de la empresa SCAA | 315 |
| Cuadro 29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Recursos Humanos de la empresa SCAA | 316 |
| Cuadro 30. Proceso de Creación del Conocimiento derivado de las clases del conocimiento según origen y destino | 322 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 31. Indicadores utilizados por Tjänesteförbundet | 331 |
| Cuadro 32. Indicadores en el modelo de Siegel | 336 |
| Cuadro 33. Indicadores del modelo de Blanco | 337 |
| Cuadro 34. Indicadores de Kaplan y Norton relacionados con las estrategias empresariales y los temas financieros que impulsan la estrategia | 341 |
| Cuadro 35. Actividades del Proyecto Meritum | 342 |
| Cuadro 36. Elementos del Capital Humano en el modelo Intelect | 346 |
| Cuadro 37. Elementos del Capital Estructural en el modelo Intelect | 346 |
| Cuadro 38. Elementos del Capital Relacional en el modelo Intelect | 347 |
| Cuadro 39. Principales indicadores del Modelo Intelect | 348 |
| Cuadro 40. Monitor de Activos Intangibles | 353 |
| Cuadro 41. Principales indicadores de la empresa Celemi | 355 |
| Cuadro 42. Indicadores de las empresas American Skandia, Dial, Skandia International Aviation, Skandiabanken, Skandia Data Information Technology y Skandialink | 362 |
| Cuadro 43. Diferenciación entre los índices de materialización y de inversión | 369 |
| Cuadro 44. Clasificación de los métodos de medición del Capital Intelectual | 370 |
| Cuadro 45. Rasgos característicos de la sociedad industrial y del conocimiento | 374 |
| Cuadro 46. Ratio “precio / valor contable” de las diez empresas con mayor valor de mercado a nivel mundial | 377 |
| Cuadro 47. Ratio “precio / valor contable” de las diez empresas españolas con mayor valor de mercado, indicando su posición dentro del ranking de empresas mundiales | 377 |
| Cuadro 48. Definición de intangible ofrecida en las normas de los diferentes países | 386 |
| Cuadro 49. Plazo de amortización de los intangibles en las diferentes legislaciones | 387 |
| Cuadro 50. Criterio de consumo del fondo de comercio adquirido | 394 |
| Cuadro 51. Tratamiento contable de los intangibles | 398 |
| Cuadro 52. Ubicación de los intangibles en la información contable | 402 |
| Cuadro 53. Indicadores propuestos por Finanzia | 403 |
| Cuadro 54. Indicadores propuestos por el grupo Unión Fenosa | 404 |
| Cuadro 55. Indicadores propuestos por el grupo BSCH | 405 |
| Cuadro 56. Indicadores propuestos por el grupo BBVA | 406 |
| Cuadro 57. Estudios empíricos revisados | 411 |
| Cuadro 58. Distribución de las empresas por sectores | 415 |
| Cuadro 59. Empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid que ofrecen información voluntaria sobre el Capital Intelectual | 416 |
| Cuadro 60. Distribución de las empresas por sectores | 416 |
| Cuadro 61. Ubicación del Capital Intelectual en la información voluntaria de los Informes Anuales | 418 |
| Cuadro 62. Frecuencia de aparición de la información literal sobre el Capital Humano en la información voluntaria de los Informes Anuales | 421 |
| Cuadro 63. Frecuencia de aparición de la información literal sobre aspectos del Capital Organizativo en la información voluntaria de los Informes Anuales | 423 |
| Cuadro 64. Frecuencia de aparición de la información literal sobre aspectos del Capital Relacional en la información voluntaria de los Informes Anuales | 425 |
| Cuadro 65. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Humano en | |

| | |
|---|-----|
| la información voluntaria de los Informes Anuales | 428 |
| Cuadro 66. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Organizativo en la información voluntaria de los Informes Anuales | 433 |
| Cuadro 67. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Relacional en la información voluntaria de los Informes Anuales | 436 |
| Cuadro 68. Características generales de los intangibles | 444 |
| Cuadro 69. Diferencias entre los índices para la contabilidad normalizada y de Gestión | 450 |
| Cuadro 70. Indicadores del Capital Humano no aplicables a la primera propuesta | 456 |
| Cuadro 71. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables a la primera propuesta | 458 |
| Cuadro 72. Indicadores del Capital Relacional no aplicables a la primera propuesta | 460 |
| Cuadro 73. Ámbitos del Capital Intelectual expuestos de forma literal | 462 |
| Cuadro 74. Indicadores del Capital Intelectual aplicables en la primera propuesta | 463 |
| Cuadro 75. Indicadores del Capital Intelectual aplicables a la segunda propuesta | 481 |
| Cuadro 76. Indicadores del Capital Humano no aplicables a la segunda propuesta | 483 |
| Cuadro 77. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables a la segunda propuesta | 484 |
| Cuadro 78. Indicadores del Capital Relacional no aplicables a la segunda propuesta | 485 |
| Cuadro 79. Relación entre las diferentes inversiones y su indicador | 495 |
| Cuadro 80. Relación entre los indicadores y los índices que lo constituyen | 496 |
| Cuadro 81. Indicadores del Capital Intelectual aplicables a la tercera propuesta | 498 |
| Cuadro 82. Indicadores del Capital Humano no aplicables a la tercera propuesta | 499 |
| Cuadro 83. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables a la tercera propuesta | 500 |
| Cuadro 84. Indicadores del Capital Relacional no aplicables a la tercera propuesta | 501 |
| Cuadro 85. Posibles pasivos intangibles | 507 |
| Cuadro 86. Inversiones realizadas en el ejercicio contable 20X7 por la empresa del ejemplo | 508 |
| Cuadro 87. Índices de materialización de la empresa del ejemplo para el ejercicio contable 20X8 | 509 |
| Cuadro 88. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (contabilidad actual) | 509 |
| Cuadro 89. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 | 510 |
| Cuadro 90. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 | 510 |
| Cuadro 91. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 | 510 |
| Cuadro 92. Cálculo del porcentaje medio de los índices de materialización del ejercicio 20X8, a aplicar en el ejercicio contable 20X7 de la empresa del ejemplo | 511 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 93. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Segunda propuesta) | 512 |
| Cuadro 94. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Segunda propuesta) | 512 |
| Cuadro 95. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Segunda propuesta) | 512 |
| Cuadro 96. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Segunda propuesta) | 513 |
| Cuadro 97. Relación entre los indicadores y los índices que lo constituyen | 513 |
| Cuadro 98. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Tercera propuesta) | 514 |
| Cuadro 99. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Tercera propuesta) | 514 |
| Cuadro 100. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Tercera propuesta) | 514 |
| Cuadro 101. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Tercera propuesta) | 515 |
| Cuadro 102. Resumen del beneficio y activo de las tres alternativas | 515 |
| Cuadro 103. Posibilidades de las acciones sin voto para modular el derecho preferente de suscripción | 530 |
| Cuadro 104. Emisiones de acciones rescatables que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid | 563 |
| Cuadro 105. Emisiones de acciones privilegiadas no rescatables que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid | 569 |
| Cuadro 106. Comparación de los derechos de las acciones sin voto del Banco Guipuzcoano con las ordinarias | 571 |
| Cuadro 107. Clasificación de las acciones rescatables atendiendo al sujeto o situación que hace surgir el privilegio | 585 |
| Cuadro 108. Consideración económica de las acciones preferentes | 593 |
| Cuadro 109. Reconocimiento contable propuesto para las acciones privilegiadas con dividendo acumulado manteniendo las estructuras contables actuales | 610 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo 1. Clasificación sectorial de las empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid | 705 |
| Anexo 2. Ubicación de la información del Capital Intelectual en los Informes Anuales | 708 |
| Anexo 3. Ámbitos del Capital Humano expuestos de forma literal | 714 |
| Anexo 4. Ámbitos del Capital Organizativo expuestos de forma literal | 716 |
| Anexo 5. Ámbitos del Capital Relacional expuestos de forma literal | 723 |
| Anexo 6. Indicadores del Capital Humano | 727 |
| Anexo 7. Indicadores del Capital Organizativo | 735 |
| Anexo 8. Indicadores del Capital Relacional | 738 |
| Anexo 9. Empresas que ofrecen información sobre el Capital Humano, tanto de forma literal o con indicadores | 742 |

RESUMEN

La complejidad y diversidad del mundo empresarial, unida a la globalización de las actividades económicas y el desarrollo de las nuevas tecnologías, tanto en los procesos productivos como en los medios de intercambio comercial y de capitales, condicionan las decisiones de los usuarios de la información contable. En este contexto dinámico, el modelo contable actual está siendo criticado, ya que no evoluciona al mismo ritmo que las operaciones económicas. Este hecho sitúa a la contabilidad normalizada en una etapa de cambios en la que los legisladores públicos, organismos contables privados, grupos de investigación, empresas, inversores, analistas y usuarios en general, proponen modificaciones en las estructuras y objetivos de la divulgación para mejorar su utilidad.

Los principales cambios propuestos son los siguientes:

- Abandonar los supuestos del capitalismo industrial en los que se basa el modelo actual, adaptándose a los rasgos de la sociedad del conocimiento en la que nos encontramos
- Mejorar el actual concepto de usuario, ofreciendo una información más adecuada a todos los sujetos, pero sobre todo a los inversores
- Mejorar la comparabilidad entre las diferentes regiones
- Incorporar información de carácter previsional y no financiera que supere las limitaciones de los datos históricos y permita el incremento de la riqueza informativa
- Incluir estructuras que permitan la adecuada incorporación de los nuevos instrumentos de inversión y financiación

Esta investigación recoge todos estos aspectos en los que se orienta la investigación actual, elaborando un nuevo Marco Conceptual fundamentado en un análisis detallado del entorno que tenga como objetivo la satisfacción prioritaria de las necesidades de los inversores y el incremento de la comparabilidad de las normas. Para ello su estructura recoge información previsional y no financiera que permita superar las limitaciones del modelo actual para reconocer el Capital Intelectual, lo que de otra forma impediría reflejar el valor de determinadas inversiones y dificultaría la consideración de las actividades de innovación como variables estratégicas; además establece los criterios para poder registrar adecuadamente las fuentes de financiación situadas entre los recursos propios y ajenos, que en la actualidad tienen una importancia creciente.

La elaboración de la Propuesta de Marco Conceptual se completa con la valoración de las posibles utilidades y un análisis de las partidas que mejorarían con su aplicación.

El trabajo es fundamentalmente deductivo, pero intenta acercarse al análisis de la realidad con un detallado análisis del entorno y de la legislación contable actual para reducir el *gap* existente entre ambos. La información descriptiva se completa con dos estudios empíricos, uno de las acciones privilegiadas emitidas y otro de la información del Capital Intelectual que revelan voluntariamente las empresas.

*INTRODUCCIÓN: JUSTIFICACIÓN DE
LA INVESTIGACIÓN*

1. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

La Contabilidad Financiera es la parte del sistema de información contable que tiene como objetivo proporcionar información útil a los usuarios externos a la empresa. Como consecuencia de la gran diversidad de usuarios a los que va dirigida, y a las diferentes necesidades de cada uno de ellos, es indispensable realizar una homogeneización de la información contable pues sólo será útil si se organiza dentro de un determinado marco teórico. El marco teórico más acreditado actualmente es el Marco Conceptual, denominación establecida por el FASB (1974) “*Marco Conceptual para la contabilización y presentación de Estados Financieros: objetivos, características cualitativas e información*”.

El Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera para uso externo puede definirse como una teoría contable basada en una estructuración lógico-deductiva del conocimiento contable, que especifica una orientación básica para el organismo responsable de elaborar normas de obligado cumplimiento, estableciendo la naturaleza, función y límites de la Contabilidad General y de los Estados Financieros; en él se deben concretar los objetivos, las características cualitativas que debe reunir la información financiera, las hipótesis para alcanzar ambos, y establecer la definición, criterios de reconocimiento y medida de los elementos contenidos en los Estados Contables. Para elaborar esta definición del Marco Conceptual hemos conjugado todas sus (a) características, (b) funciones y (c) elementos.

Las **características** son los rasgos necesarios para considerar un entramado teórico como Marco Conceptual:

- Esquema estructurado de elementos interrelacionados: objetivos básicos de la información contable, cualidades que debe reunir la información contable para cumplirlos, principios contables básicos, elementos integrantes y normas generales de reconocimiento y medición (FASB, 1976.a, 2)
- Desarrollado fundamentalmente con una metodología específica de trabajo: la lógica deductiva (Moonitz, 1961) (Sprouse y Moonitz, 1962)

Según el consenso doctrinal, la estructura Marco Conceptual desarrolla dos **funciones**:

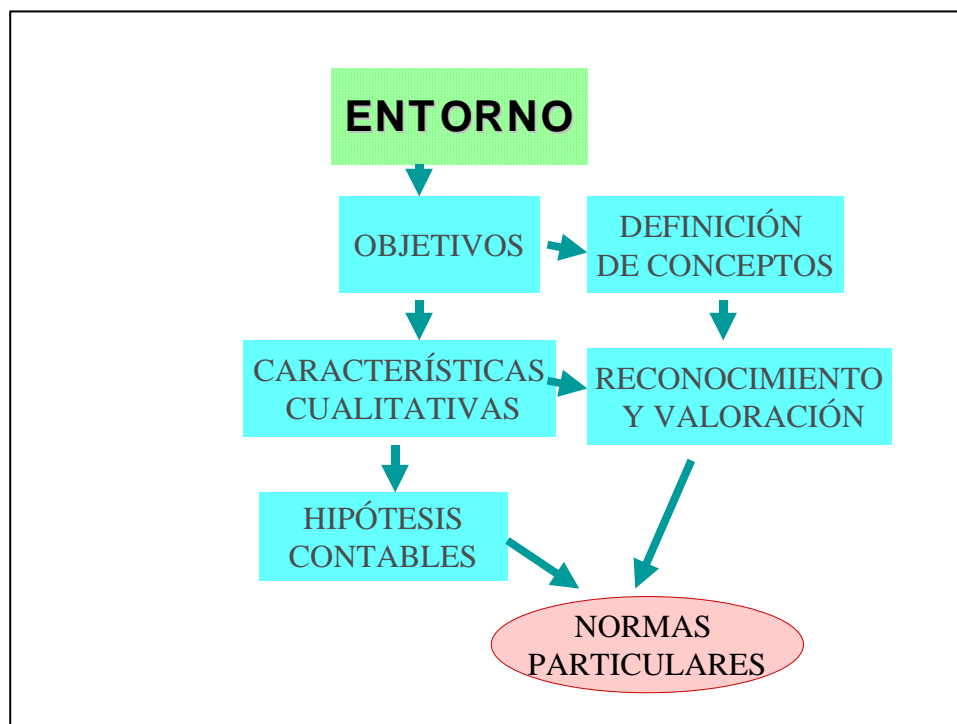
- Nace para ser utilizada como ordenamiento contable y como conjunto de fundamentos que deben ser asumidos en el proceso de normalización (Bellostas, 1996.b, 39)
- Intenta elaborar una teoría general de la contabilidad (Lauzon, 1985, 3) (Anthony, 1987, 75)

Con la inclusión de la segunda función se manifiesta la evolución del significado del Marco Conceptual, dejando de ser una mera herramienta de aplicación limitada a la emisión de normas, para constatarse como una teoría contable. Bajo este enfoque prescribe la naturaleza, función y límites de la Contabilidad General y los Estados Financieros (FASB, 1980.a, i).

Por otra parte, los **elementos** del Marco Conceptual son cada una de las fases derivadas del itinerario lógico deductivo, ordenadas de forma secuencial, como aparecen en la figura número 1:

- ❑ Descripción de los rasgos del entorno económico en el que el Marco va a operar.
- ❑ Definición de los objetivos que deben alcanzar las normas en relación con las necesidades de los usuarios a quienes deba satisfacer.
- ❑ Establecimiento de los requisitos o características cualitativas que debe cumplir la información financiera para asegurar los objetivos establecidos.
- ❑ Formulación de un conjunto de hipótesis o macroreglas básicas del sistema que sirvan para elaborar las normas.
- ❑ Definición de los conceptos básicos de los Estados Financieros: activos, pasivos, netos, gastos e ingresos.
- ❑ Establecimiento de los criterios de reconocimiento y valoración de los conceptos básicos.
- ❑ Normas particulares detalladas, que son el producto final del proceso deductivo.

Figura 1. Elementos del Marco Conceptual



Fuente: Tua (2001)

2. VENTAJAS DE LA UTILIZACIÓN DE UN MARCO CONCEPTUAL

Los defensores del Marco Conceptual lo consideran un método adecuado para estructurar la contabilidad, fundamentalmente porque permite el desarrollo de normas contables coherentes para alcanzar los objetivos establecidos en él (Burton, 1978, 53) (Sprouse, 1978, 64). En el polo opuesto, algunos autores (Dopuch y Sunders, 1980) (Miller, 1985, 62) consideran poco realista esperar que los intentos de desarrollar un Marco Conceptual para la preparación y presentación de información financiera sean capaces de suministrar criterios coherentes para la resolución de problemas contables.

De los estudios anteriores destacamos las ventajas que ofrece la homogeneización de la información contable por medio del instrumento denominado Marco Conceptual. Entre ellas resultan especialmente relevantes las siguientes:

- ❑ Es un punto de referencia común entre los sujetos relacionados con la información financiera: emisores de normas, usuarios y auditores
- ❑ En la medida en que el Marco contiene los fundamentos básicos en los que se inspira la elaboración de la información financiera, su contenido sirve para orientar la elaboración y aplicación de las normas contables a casos concretos, así como para solventar las posibles dudas y conflictos que pudieran presentarse entre ellas
- ❑ Es un importante punto de apoyo para la obtención de la imagen fiel de las Cuentas Anuales
- ❑ Permite la armonización previa de los conceptos subyacentes para intentar asegurar la adecuada congruencia entre las normas detalladas y los elementos conceptuales en que se apoya el sistema contable, lo que en conjunto puede ayudar a alcanzar la armonización de las normas
- ❑ La incorporación al ordenamiento jurídico de los elementos conceptuales del Marco otorga mayor rigor y coherencia al proceso de elaboración y aplicación de las normas contables

Estas ventajas provocan que gran parte de los organismos contables internacionales generadores de regulaciones contables basen sus normas en el Marco Conceptual, y las que aun no lo han desarrollado realizan propósitos de llevarlo a cabo. En este último caso se encuentra España, pues la Comisión de Expertos para la elaboración del Libro Blanco (ICAC, 2002, 102) recomienda la elaboración de un Marco Conceptual incorporándolo en el Plan General Contable sustituyendo a su primer apartado (Principios Contables).

3. PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL

Esta investigación diferencia una doble dimensión del Marco Conceptual: el **Marco Conceptual Genérico**, entramado teórico con las características, funciones y elementos definidos en el primer epígrafe, y cada una de las **Propuestas del Marco Conceptual**, entendidas como las diferentes interpretaciones de la noción Marco Conceptual Genérico, que poseen, además de todos estos rasgos comunes, algunos adicionales para adaptarse mejor a su entorno y a las realidades concretas del momento. La diferencia entre ambos conceptos es que *el Marco Conceptual Genérico es una idea única* (determinada estructura de elementos interrelacionados), *derivada de la cual, cada organismo contable confecciona una Propuesta, es decir, las Propuestas son múltiples*.

La aplicación de una estructura coordinada denominada Marco Conceptual Genérico asegura la congruencia entre sus sucesivos escalones y conlleva que las normas contables derivadas de ella posean un tratamiento unificado en las diferentes actividades y entidades. Pero esto no significa que las normas tengan determinadas propiedades o cualidades; las cualidades de las normas son consecuencia directa de los criterios y especificaciones establecidos en cada Propuesta de Marco Conceptual.

El Marco Conceptual Genérico es una estructura teórica aplicable a todo momento y lugar. Por el contrario, la definición de una Propuesta de Marco Conceptual es válida únicamente para un determinado contexto (a) económico, (b) paradigmático, (c) de pensamiento, (d) de enfoque respecto a los documentos contables, (e) de usuarios que se pretende satisfacer, (f) de ámbito de aplicación y (g) de motivación de los emisores de normas.

Existen Propuestas, como la elaborada en Colombia (1993, DR 2645) y Argentina (FACPCE, 1995), que influidas por el **contexto económico**, pretenden registrar los hechos económicos compensando la pérdida de representatividad derivada de la alta inflación. Por el contrario, las Propuestas establecidas en otras zonas con inflación más contenida (Europa o Estados Unidos) no tienen como objetivo fundamental esta compensación.

Respecto a la influencia **paradigmática**, las Propuestas han sido realizadas en ambientes económicos diferentes (con alta o baja inflación, en ciclo expansivo o retroceso económico...); sin embargo, todas las Propuestas realizadas han sido definidas bajo el paradigma de utilidad. Esto ha llevado a autores como Gimeno y Bellostas (1997, 479) a afirmar que uno de los rasgos del Marco Conceptual es estar "(...) *basado en los planteamientos contenidos en el paradigma de utilidad*". No obstante, esta no es una característica general del Marco Conceptual Genérico, aunque sí de todas las Propuestas del Marco establecidas bajo la influencia de este paradigma. La herramienta denominada Marco Conceptual Genérico es aplicable a todos los paradigmas, sobre todo teniendo en cuenta que todos los paradigmas nacen para, más tarde o más temprano, ser modificados por otro.

Del mismo modo, existen Propuestas elaboradas con un **pensamiento normativo o positivo**, siendo ambas consideradas como Marco Conceptual, por lo que ninguna de ellas puede ser incorporada como característica necesaria de un Marco Genérico. En

todas las ciencias sociales existen dos tipos de enunciados y definiciones: los enunciados descriptivos y los de carácter prescriptivo. Los primeros son una descripción de la costumbre, tradición y realidad, mientras que en los segundos se analizan las situaciones de la realidad económica actual de acuerdo a una línea de objetivos. Esta diferenciación ha generado dos enfoques para recoger ambas posturas: el enfoque positivo y el normativo. En contabilidad financiera, los enunciados normativos tratan de establecer la información que deberían suministrar los Estados Contables, mientras que los positivos analizan la información que actualmente suministran. El desarrollo de la contabilidad se ha llevado a cabo por medio de una postura radical de alguna de estas concepciones o mediante una postura conciliadora entre ambas. El amplio abanico de posibilidades tiene como reflejo la existencia de Propuestas de Marco Conceptual elaboradas con caracteres normativos y otras claramente positivas.

En el mercado actual comparten actividad y competencia sociedades lucrativas, no lucrativas y organismos públicos. La mayoría de las propuestas de marcos actuales (ASB, IASB, AECA, NZSA y ASAC) tiene un **ámbito de aplicación** reducido, no ocupándose de entidades no lucrativas ni del Sector Público, limitándose a entidades mercantiles. Únicamente tres organismos identifican las necesidades particulares de las empresas no lucrativas: el AARF (1990.a) (1992) con el intento de dirigir sus esfuerzos sobre ambas, OECF (1996, 20) que propone elaborar marcos teóricos diferentes para empresas lucrativas y no lucrativas, y sobre todo el FASB (1980.c) con la emisión de un documento exclusivo para las entidades no lucrativas. Derivado de lo anterior identificamos dos posturas dentro de las Propuestas de Marco Conceptual: FASB y OECF que diferencian Propuestas para entidades lucrativas y no lucrativas, y el resto de organismos que aceptan un único Marco Conceptual para todo tipo de sociedades. La elaboración de una Propuesta debe decidir entre ambas posturas, teniendo en cuenta que cualquiera de las dos permite mantener la estructura del Marco Conceptual Genérico.

Entre las diferentes Propuestas del Marco Conceptual existen dos **enfoques respecto a los documentos contables**: “activo-pasivo” y “gastos-ingresos”. En el primero son fundamentales los elementos que forman el Balance, de tal forma que los demás dependen de ellos; así, los ingresos y gastos son meros cambios en los activos y pasivos de una entidad. Por el contrario, en el segundo, el documento fundamental es la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, derivándose el resto de conceptos contables de los gastos e ingresos. Para el enfoque de “gastos-ingresos” la importancia de la cuenta de resultados es tal “(...) *que existe una tendencia a considerar al Balance como la unión entre dos cuentas de resultados sucesivas*” (AIA, 1953, 3). Todas las Propuestas de Marco Conceptual, emitidas hasta el momento para ser aplicadas en entidades privadas, están basadas en el “enfoque activo-pasivo” (AARF, ASAC/OCC, ASB, FASB, IASB y NZSA), pero no existe ningún impedimento para que las Propuestas sean elaboradas con el “enfoque gastos-ingresos”, como ocurrió en varias propuestas de marcos teóricos diseñados antes de que se generalizara la denominación Marco Conceptual.

Del mismo modo, las Propuestas de Marco Conceptual deben elegir entre el número de **usuarios que se pretende satisfacer**. Por ello cada Propuesta debe estar diseñadas por uno de los dos enfoques alternativos: uno, en el que un único sistema de información puede satisfacer las necesidades del conjunto de usuario, u otro, en el que debe ofrecerse información diferente para cada usuario definiendo una construcción teórica para cada uno de ellos. La elección de cualquiera de las dos alternativas por cada una de las Propuestas permite mantener la estructura de Marco Conceptual Genérico.

Por último, la **motivación de los emisores** del marco influye en su elaboración, de ahí que existan Propuestas que pretenden proteger más a los acreedores, denominadas "continentales europeas" en la clasificación de Nobes (1992), y otras que intentan ofrecer una información más útil a los inversores bursátiles, llamadas "anglosajonas" en la clasificación del mismo autor.

Basándose en lo anterior, podemos afirmar que *a partir de la estructura teórica denominada Marco Conceptual Genérico, diversos organismos han diseñado diferentes versiones (Propuestas de Marco Conceptual), eligiendo entre las alternativas analizadas anteriormente, es decir, especificando cada uno de los elementos del Marco Genérico para unos usuarios, un tipo de empresas, ámbito de aplicación y una zona geográfica determinada.*

Las principales Propuestas de Marco Conceptual construidas hasta el momento son, por orden cronológico, las siguientes:

- ❑ Financial Accounting Standard Board (FASB) (1978.a) (1980.a) (1980.b) (1980.c) (1984.a) (1985.a)
- ❑ Accounting Standards Authority of Canada (ASAC) / L'Office des Comptables du Canada (OCC) (1987)
- ❑ Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) (1988)
- ❑ Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) (1988)
- ❑ Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW) (Solomons, 1989)
- ❑ International Accounting Standard Committee (IASB) (1989.c)
- ❑ Australian Accounting Research Foundation (AARF) (1990.a) (1990.b) (1990.c) (1990.d) (1992)
- ❑ Accounting Standard Board (ASB) (1991.a) (1991.b) (1991.c) (1995.b)
- ❑ New Zealand Society of Accountants (NZSA) (1993.a)
- ❑ Comit Professionnel de Doctrine Comptable (1996)
- ❑ Ordre des Experts Comptables Françaises (OECF) (1996)
- ❑ Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (1999)

Todas estas Propuestas son distintas interpretaciones del Marco Conceptual con esa denominación, aunque en un momento anterior existieron cuerpos teóricos, que sin recibir esta designación, comparten la mayoría de las características del Marco Genérico (Paton, 1922) (Canning, 1929) (AAA, 1936) (Sanders *et al.*, 1938) (Paton y Littleton, 1940) (APB, 1958) (Moonitz, 1961) (Sprouse y Moonitz, 1962) (AAA, 1966) (AICPA, 1970.b) (AICPA, 1972.b) (AICPA, 1973). Incluso los ordenamientos contables actuales de Alemania, Holanda, Italia, Japón y Suecia pueden considerarse como Propuestas de Marco Conceptual implícitas (Cairns, 1991, 14).

4. PROPUESTA DEL IASB

La estructura denominada Marco Conceptual se ha manifestado como un instrumento adecuado para que la contabilidad progrese, ya que establece unos conceptos y unas reglas del juego conocidas por todos. De entre todas las Propuestas de Marco Conceptual es imprescindible destacar, por su importancia, la realizada por una organización profesional de carácter privado y de ámbito internacional, el *International Accounting Standards Board* (IASB), cuyas normas se denominan *International Financial Reporting Standard* (IFRS).

Este organismo ha sufrido dos cambios de denominación desde su creación en 1967; en ese momento se constituyó como *Accountants International Study Group* (AISG) para pasar a denominarse en 1973 *International Accounting Standards Committee* (IASC), el último cambio se produjo en 2001 adoptando la denominación actual.

Desde su nacimiento se diferencian dos etapas. En la primera, hasta 1989, se emiten normas donde se admiten opciones con el objetivo de alcanzar el consenso con su redacción y su aceptación mayoritaria posterior; esta etapa debe ser abandonada porque el gran número de opciones perjudicaba la homogeneización. En la segunda etapa, desde la emisión de la *Exposure Draft 32*, se someten a revisión las normas que pudieran tener efecto sobre la definición, reconocimiento, medición y representación de los activos, pasivos y netos, dejando a un lado el enfoque meramente descriptivo adoptado hasta entonces; durante esta etapa, en los casos en los que no es posible eliminar todas las alternativas, el IASB identifica un tratamiento como preferente.

La normativa del IASB se encuentra en un proceso evolutivo para intentar que sus normas sean de general aceptación en todo el mundo; para ello tiende a disminuir las alternativas posibles y a acercar sus regulaciones a criterios económicos. El aspecto fundamental del IASB es su importancia creciente, debido, principalmente, a la positiva valoración que el conjunto de la comunidad contable hace de sus normas:

- En julio de 1995, el *International Organisation of Securities Commission* (IOSCO), organismo que engloba las comisiones reguladoras de las principales Bolsas de Valores del mundo, llegó a un acuerdo con el IASB para que sus miembros admitieran los Estados Contables de empresas extranjeras elaborados según las normas del IASB. El acercamiento definitivo se produjo el 17 de Mayo de 2000, cuando el IOSCO recomendó expresamente la utilización de las normas del IASB para que los inversores y empresas que coticen se sometan a una única normativa contable. Como consecuencia de estos acuerdos, más de 60 Bolsas de Valores (incluida la norteamericana y británica) aceptan los Estados Financieros elaborados de conformidad con las normas del IASB.
- Desde 1996 existe una estrecha colaboración entre IASB y The Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) que ha llevado a emitir conjuntamente varios documentos, como el IFRS 32 y el CICA Handbook Section 3860 y un Documento de discusión (IASB, 1997.b).

- Desde 1999 los Ministros de Finanzas del G7 y el FMI conceden su apoyo a las IFRS con el fin de “fortalecer la arquitectura financiera internacional”.
- En noviembre de 1995, la Unión Europea (Comisión Unión Europea, 1995) anuncia su apoyo al IASB como organismo emisor de normas internacionales de contabilidad, acordando además, que las grandes empresas de cotización internacional (*global players*) elaboren sus cuentas consolidadas según las IFRS. A partir de ese documento, Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Luxemburgo e Italia admiten que los Estados Financieros consolidados de sus empresas se elaboren con las normas del IASB en lugar de con sus propias normativas. En el año 2000 la UE (Comisión Unión Europea, 2000) emprendió un acercamiento definitivo para que las normas del IASB sean congruentes con las Directivas y puedan ser aplicadas por las empresas de la UE. Este acercamiento culmina con el Reglamento nº 1606 de 19/7/2002 que obliga a todas las sociedades cotizadas a que preparen antes del 2005 sus Cuentas Anuales consolidadas de acuerdo con las normas del IASB; esta medida se completa con la facultad concedida a los estados miembros para que amplíen su aplicación a las empresas no cotizadas y a las Cuentas Anuales individuales.
- Rusia y Australia obligarán a contabilizar las cuentas consolidadas con las normas del IASB a partir del 2004 y 2005 respectivamente.
- El 29 de octubre de 2002 el FASB y el IASB hicieron público un acuerdo por el que se desarrolla un programa de convergencia de sus normas. La citada cooperación es extraordinariamente importante por la trascendencia de los dos organismos, particularmente teniendo en cuenta la situación de partida tan distante entre ambos, pues según un estudio del FASB (1996.c) en ese momento existían 255 diferencias entre ambos pronunciamientos.
- Más de 200 empresas multinacionales elaboran sus Estados Financieros basándose en la normativa IASB, entre ellas, Fiat, FMC, Fujitsu, General Electric, Novartis, Peugeot, Roche, Saab Scania, Saebó, Saint Gobain y UBS.

Estas ideas nos llevan a afirmar que las normas del IASB están muy valoradas internacionalmente, tanto, que la opinión generalizada se sitúa en la tendencia de promulgar la contabilización bajo los criterios de este organismo (Laínez, 1995, 21) (Esteo, 1999, 185) (Sierra y Escobar, 1999.a, 424) (ICAC, 2002, 350).

Podemos afirmar que *la tendencia de aplicar las normas del IASB se está imponiendo como medio de atenuar uno de los problemas fundamentales* con la que se encuentra la contabilidad en estos momentos: las normas contables vigentes no cubren las necesidades de las empresas que operan en los mercados internacionales, principalmente porque no logran un alto grado de *comparabilidad* entre los estados financieros de las diferentes empresas.

En la actualidad, las empresas elaboran de forma generalizada sus Cuentas Anuales individuales y consolidadas de conformidad con las normas nacionales, si bien algunas de ellas cuando acuden a mercados internacionales reelaboran esta información, mediante estados de conciliación, utilizando las normas contables admitidas en dichos mercados. Esta situación provoca una duplicidad de la información financiera que se transmite a terceros, lo que supone un coste para los sujetos económicos obligados a

suministrarla y genera asimetrías informativas por el hecho de que la medición y representación de determinadas magnitudes puedan ser muy distintas como consecuencia de la utilización de normas contables diferentes.

La conveniencia de alcanzar altos niveles de comparabilidad a escala internacional en la información financiera suministrada por las empresas, se ha visto acentuada especialmente en los últimos años ante el fenómeno de la globalización de la economía y de la internacionalización de la actividad empresarial.

Además es necesaria la modificación de las normas que regulan la contabilidad cubriendo los vacíos normativos existentes, mediante la regulación del tratamiento contable de ciertas operaciones, siempre con el referente de la indicada armonización internacional.

La necesidad de armonización contable, para lograr el objetivo de comparabilidad, alcanza una especial relevancia en el caso de las empresas con valores admitidos a cotización en mercados regulados europeos, cuya información financiera se dirige a distintos usuarios (inversores, analistas, etc.) que exceden el ámbito nacional, siendo necesario asegurar su correcta aplicación, interpretación y difusión para facilitar la toma de decisiones.

El conjunto de emisores **internacionales** de normas han elegido, como medio para acometer el camino de la comparabilidad en la información suministrada, los pronunciamientos de las normas internacionales de contabilidad del IASB.

En el ámbito **europeo**, desde que en 1995 la Comisión Europea publicó la Comunicación titulada “Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional”, el IASB ha sido el referente elegido por la Comisión para acometer el camino de la comparabilidad en la información suministrada por las empresas; así aparece expresamente recogido en la Comunicación de la Comisión de 13 de junio de 2000 “La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir”.

El Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo de la Unión Europea para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, que entra en vigor en el año 2005, obliga a las empresas cotizadas en mercados regulados europeos a utilizar las normas del IASB para formular sus cuentas consolidadas, sin que los gobiernos nacionales puedan establecer ningún tipo de limitación o excepción. Además, en dicho Reglamento se contempla la potestad para que los Estados miembros obliguen o permitan la utilización de las IFRS en la formulación de las cuentas consolidadas de las empresas que no cotizan, así como para la formulación de las cuentas individuales.

De la entrada en vigor del Reglamento se deriva que las IFRS pueden tener, según la voluntad de los Estados miembros, los siguientes rangos de aplicación:

- ❑ El de carácter mínimo (art. 4 del Reglamento), en el que las IFRS se aplicarán exclusivamente a los estados consolidados de las entidades cotizadas, no afectando, por tanto, a sus cuentas individuales.
- ❑ El de carácter intermedio (art. 5.a del Reglamento), el cual confiere a los Estados miembros la facultad de permitir u obligar a las compañías cotizadas en Bolsa de valores a que formulen sus Cuentas Anuales individuales de acuerdo con IFRS.

- El de carácter amplio (art. 5.b del Reglamento), el cual confiere a los Estados miembros la facultad de permitir u obligar a otras compañías, además de las cotizadas, a preparar sus estados consolidados e incluso sus Cuentas Anuales individuales de acuerdo con las IFRS.

De las cuatro alternativas posibles que se derivan este documento, en tres de ellas la aplicación de las IFRS determinaría una dualidad normativa en materia de contabilidad definida de la manera que a continuación se expone (cuadro 1).

Cuadro 1. Alternativas propuestas en el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad

| | Cotizada | No cotizada |
|--------------------|-----------------|--------------------|
| Consolidada | (1) IFRS | (1) Nacional |
| | (2) IFRS | (2) Nacional |
| | (3) IFRS | (3) IFRS |
| | (4) IFRS | (4) IFRS |
| Individual | (1) Nacional | (1) Nacional |
| | (2) IFRS | (2) Nacional |
| | (3) IFRS | (3) Nacional |
| | (4) IFRS | (4) IFRS |

Fuente: elaboración propia

En el caso de rango mínimo (primera alternativa), la dualidad normativa será la siguiente:

- Todas las empresas, incluso las cotizadas en Bolsa, formularán sus Cuentas Anuales individuales según las normas previstas en cada país
- Las empresas que coticen en Bolsa de valores formarán sus Cuentas Anuales consolidadas de acuerdo con las IFRS

En el caso del rango intermedio (segunda alternativa), la dualidad normativa será la siguiente:

- Las empresas que no coticen en Bolsa formarán sus Cuentas Anuales individuales y consolidadas según las normas establecidas en cada país
- Las empresas cotizadas formarán, tanto sus Cuentas Anuales individuales como las consolidadas, de acuerdo con lo previsto en las IFRS

El rango de aplicación amplio, admite dos posibilidades: que las cuentas individuales se emitan con las normas nacionales (tercera alternativa) o que también se emitan con las normas del IASB (cuarta alternativa).

En la tercera alternativa la dualidad normativa será la siguiente:

- Las empresas que no coticen en Bolsa formarán sus Cuentas Anuales individuales según las normas establecidas en cada país
- Las empresas cotizadas, tanto individuales como consolidadas, y las no cotizadas consolidadas, formarán sus Cuentas Anuales de acuerdo con lo previsto en las IFRS

La cuarta alternativa consistente en que la totalidad de las empresas formulen sus Cuentas Anuales individuales y consolidadas de acuerdo con las IFRS, es la única que no determina una dualidad normativa. Sin embargo, en la medida que se reduce la dualidad normativa, es decir, se aplica las normas del IASB, se limita la influencia de cada Estado en materia fiscal y mercantil. En esta cuarta alternativa, por tanto, la pérdida de control de cada estado sobre estas materias es total.

Esta posible pérdida de poder es analizada por cada estado y se observan unas reticencias a transferir el tratamiento de empresas individuales y no cotizadas. Solamente en dos países de la UE (Austria y Bélgica) el tratamiento se extiende a todas las cuentas consolidadas, coticen o no en Bolsa. En ninguno de los Estados miembros se permite el uso de las IFRS para la formulación de las cuentas individuales; en algunos esta posibilidad se encuentra expresamente prohibida (Alemania, Austria, Francia y Grecia), mientras que en otros (Bélgica, Finlandia, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia) esta posibilidad se encuentra en estudio aunque es muy poco probable que llegue a producirse. Tan sólo Dinamarca, Holanda, Irlanda y Reino Unido presentan alguna perspectiva de que la aplicación de las IFRS pueda extenderse a las cuentas individuales.

La evolución de la contabilidad en **España** para los próximos años está marcada por la estrategia de la Comisión Europea en materia de contabilidad, cuya línea básica es la progresiva aceptación de las normas del IASB.

El Libro Blanco (ICAC, 2002, 351) analiza la situación contable actual y establece un conjunto de recomendaciones para reformar la contabilidad en nuestro país. La recomendación más importante es homogeneizar la presentación de la información de los grupos de sociedades españoles, haciendo que las IFRS se apliquen directamente en grupos cotizados y en grupos no cotizados (cuadro 2). Con respecto a las cuentas individuales de las empresas, ya sean cotizadas o no, la recomendación es que sigan siendo reguladas por el Derecho contable español. Al objeto de guardar una cierta comparabilidad entre las cuentas consolidadas y las cuentas individuales, la Comisión de Expertos recomienda hacer una reforma en el régimen contable español tomando como referente el contenido de las IFRS.

Cuadro 2. Tratamiento propuesto por el Libro Blanco para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad

| | Cotizada | No cotizada |
|--------------------|-----------------|--------------------|
| Consolidada | IFRS | IFRS |
| Individual | Nacional | Nacional |

Fuente: elaboración propia

La propuesta elegida por el Libro Blanco es diferente a las establecidas por el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo. ***El principal problema que plantea esta situación es que al igual que en la primera y tercera alternativas allí expuestas, tiene un problema de inconsistencia entre las normas que se aplican en el formato individual y consolidado, en España agravado porque se produce, tanto en sociedades cotizadas como en no cotizadas.*** Además, la comparabilidad interempresarial se resentiría si, como parece, el ICAC (López Combarros, 2003) no va a obligar a los grupos no cotizados a emitir sus cuentas con las normas del IASB, sino que concede potestad a la dirección de la empresa, sin permitir una posterior vuelta atrás.

5. ADAPTACIÓN DE LAS NORMAS DEL IASB

Ante los problemas de comparabilidad de las normas contables internacionales se ha planteado la posible utilización globalizada de diferentes estándares para reducirla. Entre las soluciones más reconocidas destacamos la **posibilidad de adaptar las normas del IASB o de algún país** en concreto, principalmente las normativas británicas y norteamericanas. *La adaptación de las normativas nacionales de contabilidad a las normas del IASB es más adecuada que la aceptación internacional de las normas de un país*, por ejemplo las estadounidenses, no tanto porque "(...) no exista un juego de normas contables con los méritos suficientes para ser adoptado por el mundo entero" (López Combarros, 1997.a, 609), sino porque las normas norteamericanas son la adaptación de la contabilidad a unos intereses y realidades concretas que no son trasladables a otros ordenamientos. Esto es expresado por Bayless et al. (1996, 84): "(...) los FASB y los GAAP están demasiado orientados a EEUU como para servir de elemento armonizador".

Aceptando como válida la tendencia de acercamiento a la normativa del IASB, por ser un conjunto de normas con grandes ventajas y por tener el consenso necesario para resolver muchos de los conflictos contables actuales, es necesario analizar los medios para llevarla a cabo. En primer lugar, hay que analizar si es más conveniente la **utilización de las normas internacionales directamente o su adaptación a las diferentes normativas** de cada país. La aplicación directa de las IFRS tendría importantes inconvenientes, entre los que, se encuentran los siguientes:

- ❑ Las normas del IASB, al estar elaboradas para su aplicación por empresas de todos los países, no tienen en cuenta las particularidades y peculiaridades que afectan a la actividad desarrollada por las empresas de cada zona geográfica. Basándonos en lo anterior, su aplicación supondría la existencia de un vacío legal en el tratamiento de determinadas operativas típicas de esa zona que no están reguladas específicamente en las IFRS y que sí lo están en cada normativa. Por ejemplo, la normativa española regula las uniones temporales de empresas y los fondos de reversión, mientras que las normas del IFRS no lo hace. Lo mismo se puede afirmar de las adaptaciones sectoriales, que forman parte de la riqueza contable española, y están ampliamente aceptadas por las empresas que tienen aspectos contables especiales, cuya solución valorativa e informativa viene dada por el correspondiente plan sectorial. Por último, el IASB no establece formatos uniformes de presentación del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, lo que, además de dificultar la comparabilidad de los estados financieros entre empresas, dificultaría la tarea de depósito en soporte electrónico de las Cuentas Anuales en los respectivos Registros y el tratamiento de la información a efectos estadísticos.
- ❑ La inclusión en las normativas nacionales, de todas las opciones de libertad de elección de criterios que permiten las IFRS para elaborar los estados contables, tiene efectos negativos, no sólo de comparabilidad, pues las cuentas, además de facilitar información al público, tienen que satisfacer diferentes finalidades (mercantiles, fiscales, estadísticas, etc.), para las cuales es fundamental la existencia de un único criterio de valoración o presentación.

- Las reglas para la determinación de la situación patrimonial y de los resultados de la actividad de las empresas, que permiten a los accionistas juzgar la gestión y tomar decisiones sobre reparto de dividendos, quedarían fuera del alcance de las legislaciones nacionales.
- Las cifras expresadas en las Cuentas Anuales no podrían ser la base de partida para la liquidación del impuesto sobre beneficios de sociedades, por lo que se obligaría al legislador a decidir sobre los procesos de conversión de las cifras contables presentadas según criterios internacionales a otras cifras que pudieran servir al propósito de la tributación.
- En las normas del IASB predomina la doctrina y la práctica anglosajona (Lorca, 2001, 14), lo que puede producir dificultades para la adaptación sobre el resto de sistemas contables.

Por todo lo anterior podemos afirmar que *la aplicación directa de las normas del IASB en todos los países produciría incoherencias con el resto de normativa vigente en la región*, sobre todo en los países europeos continentales con sistemas contables legalistas. Parece más razonable *la adaptación de las normativas nacionales a las normas del IASB*, para atenuar la aparición de las incoherencias antes descritas.

En segundo lugar, habría que razonar sobre la forma de llevar a cabo la adaptación de las normas del IASB a los diferentes estados, pudiendo ser **de forma rígida o flexible**. La adaptación rígida tendría los mismos inconvenientes que la aplicación directa de las IFRS, por esta razón, existe una corriente generalizada que pretende *acercar la normativa del IASB a cada zona concreta de forma flexible*. La flexibilidad en la adaptación de las normativas nacionales a las IFRS atenuaría la aparición de esas incoherencias.

La flexibilidad en la adaptación tiene su origen en la necesidad de incorporación de la normativa del IASB a un conjunto de zonas geográficas muy distintas. En esta situación, la adaptación es muy abierta lo que redundaría en un escaso poder discriminante a la hora de elegir entre las diferentes alternativas contables, tanto para el emisor en el proceso de establecer normas, como para el profesional contable en el momento de aplicarlas. El hecho es especialmente significativo porque a las motivaciones del órgano emisor para regular en un sentido se unen las influencias que realizan los grupos de presión, principalmente las compañías multinacionales de consultoría-auditoría. El resultado de esta adaptación es controvertido, ya que por un lado permite la promoción de las normas del IASB a lo largo del planeta, pero por otro lado impide alcanzar un tratamiento homogéneo en la aplicación a las diferentes zonas, e incluso dentro de una misma zona.

Como ejemplo, por su importante repercusión futura, analizamos la adaptación comunitaria a la valoración razonable plasmada en la Propuesta de la Comisión Europea de febrero de 2001, la cual posee deficiencias que impiden la homogeneidad de las normas que se derivan de ella. La regulación comunitaria del valor razonable permite que cada estado pueda regular los elementos a aplicar y el tratamiento de los resultados no realizados, pueda limitar la aplicación del sistema del valor razonable a las cuentas consolidadas, pueda dejar fuera del ámbito de aplicación a las empresas de seguros, banca y demás entidades financieras y, además, la UE no obliga, sino que permite, la

introducción del valor razonable. Además de todo lo anterior, existe disparidad de tratamiento en el reconocimiento de los aumentos de activo, porque en las operaciones de cobertura de otras operaciones o en las diferencias de cambio de partidas que formen parte de la inversión neta de una sociedad en otra dependiente extranjera, las diferencias positivas se reconocerán dentro de una cuenta de reservas (reserva por valor razonable), mientras que las diferencias de valoración generadas por operaciones de carteras de inversión permanente podrán reconocerse dentro del resultado del ejercicio o como reserva, de acuerdo con las normas que puedan dictar los estados miembros. La consecuencia de la concesión de este margen de actuación a los estados miembros es que permite la flexibilización en la incorporación de la Propuesta comunitaria a cada regulación, pero, por el contrario, impide alcanzar la armonización contable si los estados miembros hacen uso dispar de todas las excepciones, limitaciones y diferencias de tratamiento permitidas. La aplicación del valor razonable diferente según el tipo de empresas (cotizadas, no cotizadas) y presentación (consolidadas e individuales) produce un marco normativo dual, con reglas contables diferentes para distintas clases de empresas y para distintos tipos de Cuentas Anuales. Si se limita la aplicación de las normas del IASB a las Cuentas Anuales consolidadas de las sociedades que cotizan en el Mercado Secundario, se puede dar el caso de que una sociedad dominante cotizada y sus dependientes tengan que aplicar unas reglas para la formulación de sus Cuentas Anuales individuales y otras para la formulación de las consolidadas. Todas estas situaciones abrieron un nuevo horizonte en el desarrollo contable porque implícitamente admitieron el ocaso de un único conjunto de normas para todas las situaciones y la *elaboración de normativas diferentes para cada finalidad*.

Ante esta situación, es absolutamente necesario que la contabilidad discuta sobre un planteamiento de base en el desarrollo y aplicación del marco conceptual: la **utilización de un único marco conceptual o la aplicación de varios marcos en función de su finalidad**. La opción que se maneja en estos momentos es establecer una dualidad de marcos teóricos, uno nacional y otro el IASB. Las empresas deberían emitir, en primer lugar, unas normas para satisfacer las normativas fiscales y mercantiles de los países propios y conjuntamente satisfacer la función de rendición de cuentas que debe desempeñar el sistema contable; en segundo lugar, se acepta el conjunto de normas del IASB para ofrecer una información de validez internacional sobre la evolución en la gestión de cada sociedad.

Esta alternativa tiene como críticas las razones esgrimidas tradicionalmente por la doctrina para mantener un único sistema contable. Para rebatir los argumentos de aplicar un único conjunto de normas, analizamos los motivos que presenta el Libro Blanco (ICAC, 2002, 525) para avalar la conveniencia de un sistema único de criterios y normas contables:

- La larga tradición en la normativa contable española, que ha utilizado los mismos principios y normas para todas las empresas con independencia de su dimensión y con independencia de que coticen o no en Bolsa, sin perjuicio de su mayor o menor discrepancia en aspectos de detalle.
- La idoneidad de los planteamientos generales contenidos en las Normas Internacionales de Contabilidad para todas las empresas, de modo que lo que es válido, como criterio contable, para los grupos de sociedades, lo es también para el resto de las sociedades y empresas.

- ❑ La idoneidad de tales planteamientos para los usuarios de la información financiera, con independencia del tipo de sociedad o empresa de la que proceda dicha información.
- ❑ La posible falta de credibilidad de un sistema que maneja criterios diferentes, según el tipo de Cuentas Anuales, para idénticos hechos económicos.
- ❑ Los problemas de comparación de la información que podría ocasionar la coexistencia de dos sistemas.
- ❑ Las dificultades que plantearía a la consolidación de las sociedades que cotizan en Bolsa la integración de cuentas individuales elaboradas con criterios diferentes (los del ordenamiento general) a los llamados a regir las cuentas consolidadas (las Normas Internacionales de Contabilidad), con el consiguiente incremento de costes para aquellas sociedades.

Las cinco primeras razones están basadas en el poder de la tradición de mantener un único sistema de normas y en la suposición de ausencia de credibilidad de la otra alternativa, sin embargo, múltiples razones avalan que la credibilidad y utilidad de las normas contables en estos momentos están devaluadas. Las limitaciones de comparabilidad comentadas en el sexto punto no tienen sentido porque la homogeneidad que es necesaria mantener es la de la propia empresa temporalmente e interempresas, esto se conseguiría si un marco conceptual basa su estructura en ofrecer una información con esta característica, cosa que no ocurre en la actualidad. Respecto a la séptima razón, ofrecer dos marcos conceptuales permitiría la consolidación de dos tipos de información con dos finalidades diferentes, finalidades que no se satisfacen en la actualidad con un único sistema contable.

Frente a los razonamientos anteriores es necesario destacar los fundamentos para abogar por la dualidad de marcos conceptuales.

1. Imposibilidad de alcanzar finalidades tan diferentes: satisfacer las normativas fiscales y mercantiles, la función de rendición de cuentas y la toma de decisiones.
2. Imposibilidad de alcanzar, con una misma estructura, información con las características de relevancia y fiabilidad. La doctrina contable recoge hasta la saciedad la práctica imposibilidad de recoger ambas características conjuntamente, y que el aumento de una, conlleva la disminución de la otra. El tratamiento asimétrico del principio de prudencia y la valoración histórica generalizada puede ser válido para la rendición de cuentas, sin embargo, para mejorar la toma de decisiones estas medidas no son útiles. Por su parte, para que una información contable sea útil para la toma de decisiones debe ser comparable y tener valor predictivo, mientras que para que una información contable ayude a la rendición de cuentas y permita la liquidación fiscal y el mantenimiento de las garantías mercantiles, debe ser fiable y oportuna, aunque no sea comparable ni tenga valor predictivo.
3. Imposibilidad de alcanzar la utilidad con valoraciones tan diferentes. Actualmente se mantiene una valoración dual, presentando a valor histórico o razonable, según la naturaleza depreciable o no depreciable de los elementos. Con esta mezcla se admite que el precio de adquisición no sirve para la toma de decisiones y se establece un criterio de valoración intermedio que no satisface ninguna de las dos finalidades. Proponemos una valoración histórica para satisfacer la rendición de cuentas y una a valor presente para la toma de decisiones.

4. En la actualidad, muchas empresas que operan en mercados internacionales reelaboran sus Cuentas Anuales basadas en las normas nacionales, mediante estados de conciliación, para adaptarlas a las normativas admitidas en dichos mercados. Esta situación provoca una duplicidad de la información financiera que se transmite a terceros, lo que supone el mismo coste para los sujetos económicos obligados a suministrarla que si se generalizasen dos marcos teóricos.

5. La normativa contable ya aplica marcos diversos, al realizar diferenciaciones de registro en función de la naturaleza de las sociedades: vinculación, cotización, tamaño y personalidad jurídica. En la actualidad, existe un tratamiento contable diferenciado entre las siguientes entidades:

- a) Empresas individuales y grupos.
- b) Empresas cotizadas y no cotizadas.
- c) Sociedades mercantiles grandes, medianas y pequeñas, según si deben presentar las Cuentas Anuales en formato normal (grandes), si pueden presentar la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada (medianas) o si pueden presentar todas las Cuentas Anuales en formato abreviado (pequeñas).
- d) Empresarios individuales y sociedades mercantiles.
- e) Por último, existe un tratamiento contable diferenciado para ciertas sociedades de reciente creación derivadas directamente de la transformación de profesionales y pequeños empresarios en sociedades.

Incluso parte de la doctrina (ICAC, 2002, 192) aboga por la supresión de las obligaciones de registro contable para los empresarios individuales, sin que ello fuera en menoscabo del cumplimiento de otro tipo de obligaciones exigidas por la legislación fiscal u otras legislaciones que les fueran específicamente aplicables. Si esto se llevara a cabo tendríamos otro sistema contable alternativo.

6. La última razón es que de las cuatro alternativas que se barajan en estos momentos para adaptar las normas del IASB al ordenamiento europeo, tres de ellas generan una dualidad normativa.

Una vez admitida la *necesidad de establecer una dualidad de marcos teóricos*, es necesario establecer el criterio para diferenciar a ambos. La opción propuesta por el Libro Blanco, aplicación de las normas del IASB para los grupos de sociedades y las normas españolas para las empresas individuales, tiene un inconveniente claro en la escasa calidad de la información de los usuarios de las empresas individuales que cotizan en mercados de capitales respecto a los usuarios de grupos de sociedades. Además, con esta medida se aplican diferentes principios y criterios a la formación de las Cuentas Anuales individuales y a las Cuentas Anuales consolidadas, situación que impide la consecución del principio de claridad y, al tiempo, dificulta la tarea de las empresas para su elaboración. Por todo ello podemos afirmar que *los marcos duales no deben ser diferenciados en función de la consideración de grupo o empresas individuales, sino por las necesidades informativas de sus usuarios*.

Una vez admitida la necesidad de establecer una dualidad de marcos teóricos en función de las necesidades informativas de sus usuarios, **debemos identificar las necesidades fundamentales pendientes de cubrir**. Dentro de las necesidades informativas de los usuarios que actualmente quedan sin cubrir, las más notables se

derivan de las deficiencias provocadas por las peculiaridades de las empresas cotizadas. **El establecimiento de la diferenciación entre unidades organizativas cotizadas y no cotizadas** es coherente con el entorno legislativo actual donde existe una normativa diferente para sociedades cotizadas y no cotizadas tanto en el Derecho Mercantil (especificaciones establecidas en la Ley 37/1998, regulación de acciones privilegiadas en la normativa española...) como en el Derecho Contable (adaptación del valor razonable en la UE, información segmentada en la IFRS 14...), pero, sobre todo, es coherente con el entorno económico, donde las empresas cotizadas tienen especiales peculiaridades que provocan que la utilidad y comparabilidad de las normas contables sea inferior en las empresas cotizadas que en las no cotizadas.

Llegados a este punto debemos identificar si el marco teórico que pretende aumentar la utilidad de empresas cotizadas deben **basarse en las normas del IASB** (segunda alternativa del Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo para la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad) **o debe centrarse en la elaboración de otra opción diferente**. A continuación mostramos las razones para abogar por la inclusión de otra alternativa:

1. La evolución del sistema económico, su incardinación en un contexto globalizado, el nivel de desarrollo económico alcanzado y, en especial, el crecimiento, internacionalización y preponderancia de los mercados financieros en la economía, requiere un detenido análisis por parte de las Propuestas de Marco Conceptual. La establecida por el IASB no realiza el análisis del entorno necesario para la toma de decisiones en el ámbito internacional, lo que provoca la falta de regulación de determinadas operaciones, situaciones empresariales, instrumentos financieros y otras figuras económicas, desarrolladas extraordinariamente en los últimos años. **Es necesario la elaboración de otra propuesta que realice con profundidad un análisis del actual entorno económico.**

2. El sistema contable para ofrecer una información debe tener presente las distorsiones de los emisores de normas y de los contables a la hora de aplicarlas. **La aceptación de las normas del IASB supondría la aceptación de las siguientes deficiencias:**

- ❑ Doble deficiencia en la emisión de las normas. La Propuesta presenta problemas en el proceso normalizador del emisor porque ofrece un escaso poder discriminante a la hora de elegir entre las diferentes alternativas contables. Las normas contables están claramente influenciadas por los grupos de presión, principalmente por las grandes compañías auditoras norteamericanas.
- ❑ Deficiencias en la aplicación de las normas. Las Propuestas ofrecen un escaso poder discriminante al profesional contable a la hora de elegir entre las diferentes alternativas contables en el proceso de aplicar las normas. Las alternativas permitidas por el IASB favorecen las prácticas de la contabilidad creativa.
- ❑ Las Propuestas del IASB son descripciones de la situación de la contabilidad en su ámbito geográfico o justificaciones teóricas de la normativa utilizada en una determinada zona, el sistema contable anglosajón, por lo que las normas del IASB no tienen en cuenta su aplicación en países fuera de él, siendo el más destacado el sistema contable continental.
- ❑ La Propuesta del IASB no define ningún objetivo concreto, simplemente intenta reflejar un concepto tan abstracto como es la imagen fiel.
- ❑ Parte de sus normas son producto de la experiencia más que de la lógica.

- ❑ La Propuesta del IASB ofrecen una información con escasos niveles de utilidad, a pesar de situarse dentro del paradigma informativo.
- ❑ Las normas están concebidas para ser útiles, conjuntamente, para la rendición de cuentas y la toma de decisiones, lo cual parece difícil de alcanzar.
- ❑ La Propuesta del IASB está fundamentada en supuestos que en realidad no ocurren, como la estabilidad monetaria, la posibilidad de obtener una exactitud en el registro o la objetividad de la información contable.

3. El desarrollo y progresión del Marco Conceptual del IASB, trasladando una unificación de ideas a todos los lugares del planeta, tiene un aspecto negativo fundamental, al establecer un pensamiento único que arrastra al resto de organismos, marginando los planteamientos alternativos sobre la materia. El tratamiento unificador del Marco teórico del IASB no constituiría un problema si no poseyera carencias ni tratamientos pendientes de resolver, pero no es el caso. La unificación descrita hace que las limitaciones y deficiencias de su Propuesta se generalicen, mientras que el resto de organismos y legislaciones, para no ir en contra de la corriente mayoritaria, **no elaboran propuestas alternativas** para resolverlos. El conjunto de Propuestas de Marco Conceptual intenta abarcar todas las dimensiones de la actividad económica, pero como es natural no pueden englobar todas con la misma intensidad, dejando de lado, o no está prestando la atención necesaria, a algunas de ellas. La consecuencia de esta situación es que **muchos aspectos contables puntuales quedan sin solución (Capital Intelectual, acciones privilegiadas, leasing, planes de pensiones, productos derivados...)**.

4. La inclusión generalizada de las IFRS supondría sacrificar parte de la utilidad informativa obtenida por los estándares de cada estado, y que en algunos aspectos superan a las del organismo supranacional privado. Sin ir más lejos, existe consenso sobre la necesidad de aumentar el reconocimiento de las inversiones en intangibles, y esto se ha conseguido en normalizaciones como la española donde se permite la activación de gastos de primer establecimiento, gastos de apertura, gastos de comercialización y gastos de investigación, que son reconocidos siempre como partidas de resultados en las IFRS. Una modificación globalizada de las normas contables no debería limitarse a conseguir unas normas iguales para todos los países, sino que también deberían ser más útiles que las precedentes.

Ante las dificultades para que la Propuesta del IASB sea el sistema contable que permita la toma de decisiones, *planteamos la elaboración de otra Propuesta alternativa diferente a la del IASB, aunque apoyada en ella, que ofrezca mejores resultados en el registro de las sociedades cotizadas.*

Concluyendo, una vez analizadas todas las alternativas, la opción que parece más lógica es *mantener los sistemas contables propios de cada zona geográfica para ser aplicado a todas las organizaciones (cotizadas y no cotizadas) de esa zona, y establecer otro, que sea comparable internacionalmente, de aplicación exclusiva a las cotizadas.* Será necesario aplicar ambos sistemas contables a los grupos de consolidación que coticen o en los que alguna de sus empresas coticen.

6. NECESIDAD DE ELABORAR UN PLANTEAMIENTO ALTERNATIVO

Esta investigación identifica un modelo contable como “tradicional”, entendido como el conjunto de rasgos característicos coincidentes en los diferentes sistemas contables implantados históricamente en el ámbito internacional. El “modelo contable tradicional” presenta los siguientes rasgos característicos: enfoque de transacción interpretado de forma estricta, valoración a coste histórico, principio de realización financiera (implícito en la interpretación asimétrica del principio de prudencia) y principio de correlación de ingresos y gastos para la determinación del resultado.

Los procesos de reconocimiento y valoración de elementos patrimoniales del modelo contable tradicional se fundamentan en el principio de prudencia valorativa y de precio de adquisición, que interrelacionados provocan la ausencia de reconocimiento de partidas que inicialmente no provocan modificación patrimonial (coste inicial cero), y además, la valoración general de los activos por el menor entre su coste histórico, corregido a la baja por depreciaciones pasadas (valor neto contable), y su valor de mercado, frente a la valoración constante de los pasivos por su coste histórico. El reconocimiento de los incrementos de valor de los activos (ganancias por tenencia) no resulta posible dado su carácter no realizado al no haberse validado por transacción alguna, y, por tanto, no estar materializados en activos líquidos (tesorería) o en activos con alta liquidez (derechos de cobro).

Muchas de las anteriores características han sido consideradas como deficiencias, por lo que dicho modelo tradicional está evolucionando hasta convertirse en un modelo mixto de valoración y reconocimiento. En primer lugar, emplea para determinadas partidas criterios valorativos distintos al coste histórico (valor de realización, de reposición, etc.). En segundo lugar, la inclusión generalizada del valor razonable permite reconocer instrumentos financieros derivados que inicialmente no provocan modificación patrimonial.

Este proceso puede ser interpretado como que la contabilidad está modificando sus planteamientos tradicionales para intentar ofrecer una información más adecuada al entorno económico actual, ante la aceptación generalizada de que ciertas de sus reglas aceptadas históricamente (asimetría del principio de prudencia, valoración histórica y predominio de la característica cualitativa de fiabilidad) impiden reflejar la realidad de los negocios. Sin embargo, el resultado final puede ser muy diferente al pretendido, pues es posible que las nuevas modificaciones no consigan mejorar la realidad económica de la empresa ni la toma de decisiones de los usuarios y por el contrario, algunas finalidades que la contabilidad tradicional conseguía (como el apoyo a la Legislación Mercantil, a la Legislación Fiscal y a la rendición de cuentas) dejen de ser alcanzadas.

Esto parece desprenderse del análisis del entorno económico actual, donde existe la percepción de que la contabilidad está perdiendo prestigio en la consecución de sus dos finalidades. Por un lado, gran parte de los usuarios no tienen en cuenta la información contable para tomar sus decisiones. Por el otro, la contabilidad se está presentando como ineficiente para el control y la rendición de cuentas, como hemos podido observar en la prensa económica con los escandalosos problemas de registro que

han presentado muchas empresas (Enron, Johnson&Johnson, Merck, WorldCom, Xerox...).

Para solucionar las deficiencias del proceso descrito, esta investigación propone la diferenciación clara de las dos finalidades de la información contable: la rendición de cuentas y la toma de decisiones.

La rendición de cuentas, finalidad tradicional y más antigua de los Estados Financieros, tiene por principal propósito el necesario control de los accionistas por parte de los propietarios como consecuencia directa de la separación entre propiedad y gestión. Junto a la rendición de cuentas frente al propietario pueden incluirse dos subfinalidades adicionales: la rendición de cuentas frente a la legislación fiscal y frente a la legislación mercantil.

La segunda finalidad de la información contable es permitir la predicción de la situación futura para orientar la toma de decisiones, tanto de los trabajadores, acreedores, inversores de capital como de los sujetos que deben orientar la propia gestión empresarial.

Las últimas décadas se han caracterizado por el desarrollo de los mercados de capitales en los países desarrollados y por la aceptación de forma masiva del paradigma contable de utilidad para la toma de decisiones. Estos factores permiten reconocer un notable avance de la finalidad de predicción para tomar decisiones y un retroceso de la finalidad orientada al control, pero siempre manteniendo el convencimiento generalizado de que es posible alcanzar ambas simultáneamente. Este planteamiento no está dando los frutos adecuados y necesita alguna solución; una de ellas puede ser modular las exigencias informativas en función de los diferentes tipos de empresas. ***Las finalidades predictivas para la toma de decisiones son fundamentales para los sujetos relacionados con las grandes empresas, principalmente las financiadas en el mercado bursátil, mientras las unidades económicas de menor dimensión y sin cotización en un mercado de valores posiblemente sólo requieren objetivos ligados con la función de control y de rendición de cuentas.***

Para avanzar en esta idea, proponemos la separación de ambas finalidades: las empresas que lo necesiten (cotizadas) deben ofrecer las dos finalidades y el resto deben limitarse a alcanzar la rendición de cuentas. Esto se podría llevar a cabo con el simultaneamiento de diferentes Propuestas de Marco Conceptual: las normativas nacionales actuales, que con algunas modificaciones, sería válido para rendir cuentas, y otro sustancialmente diferente a los anteriores, elaborado con la única intención de alcanzar una información predictiva a nivel internacional.

“Las Propuestas de Marco Conceptual para rendir cuentas” deben buscar la protección de propietarios y acreedores mediante la salvaguarda del patrimonio en el cálculo y reparto del resultado empresarial, deben ser la base para la tributación del impuesto de sociedades y deben intentar alcanzar una información lo más neutral posible de la situación de la empresa para que el propietario enjuicie la gestión del administrador sobre los recursos que le han sido confiados. En la búsqueda de unas Propuestas para rendir cuentas, sopesamos la posibilidad de ***aceptar las normativas que actualmente se aplican en los diferentes países***. Las Propuestas actuales satisfacen, con medianamente eficacia, la rendición de cuentas de los hechos económicos pasados y los

requerimientos de acreedores y de la Hacienda Pública, sin embargo, no ofrece resultados satisfactorios sobre los requerimientos informativos del resto de usuarios para la toma de decisiones futuras. Por esta razón lo consideramos como posible, siempre que abandonen sus intenciones de mejorar su capacidad informativa y se vuelquen en la búsqueda de la neutralidad de las normas y en la eliminación del fraude. Basándose en estas premisas, y sólo con ellas, el conjunto de estas normas nacionales deben intentar homogeneizarse, para lo cual parece adecuado adoptar de entre todas las normas del IASB las que busquen la neutralidad de las normas y la eliminación del fraude.

“La Propuesta de Marco Conceptual para la toma de decisiones” debe ser una Propuesta de *nueva creación* que busque una información comparable y predictiva para empresas cotizadas, abandonando los propósitos de registro. La diferencia con el anterior es que existirán numerosos marcos de rendición de cuentas, pues cada país establecerá el suyo, sin embargo, el marco de toma de decisiones debe ser único y aplicable a todas las unidades empresariales cotizadas. Para ayudar a elaborarlo, también es posible seleccionar las normas del IASB que permitan mejorar en la toma de decisiones.

Solamente aplicarían dos marcos teóricos las empresas individuales que posean una oferta pública de sus acciones en mercados secundarios organizados, el resto deberían aplicar sólo el correspondiente para rendir cuentas. Aplicando esta alternativa las PYMES, las nuevas empresas y las de mediana dimensión que operan en los mercados nacionales tendrán el modelo contable presidido por “(...) *el principio de simplificación que requiere la economía actual*” (Comisión Europea, 1997, 31).

Respecto a los grupos de sociedades, esta alternativa ofrecería un único formato de cuentas consolidadas si el grupo y las empresas no cotizan, y dos formatos de cuentas consolidadas si el grupo o alguna de sus empresas cotizan. *Con esta medida se consigue la aplicación de los mismos principios y criterios a la formación de las Cuentas Anuales individuales y a las Cuentas Anuales consolidadas, situación que contribuye notablemente a desarrollar la claridad.*

En conclusión, *si nos dedicamos únicamente a unificar las prácticas contables de todas las regiones del planeta con las normas del IASB y el FASB, resolveríamos sólo una parte del problema, las normas contables son diferentes en función del país, región o estado. Dejaríamos sin solución la otra deficiencia: las normas actuales no permiten la toma de decisiones por parte de sus usuarios. Desde esta investigación procuramos la convivencia de las dos medidas, ya que proponemos un sistema dual de contabilidad (uno para tomar decisiones y otro para rendir cuentas), pero sin menospreciar la búsqueda de homogeneidad de ambos sistemas, intentando que ambos sean lo más uniformes para todas las zonas geográficas, incluso admitiendo la posibilidad de conseguir la situación ideal más aconsejable: la unificación total de las normativas contables en todo el mundo para rendir cuentas y la unificación total global de todos los sistemas para facilitar la toma de decisiones. De ningún modo, debe interpretarse que no debe continuar la tarea unificadora del IASB y el FASB, sino que debería mantenerse, pero orientada a la consecución de un marco conceptual dual.*

7. ELABORACIÓN DE PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL ALTERNATIVAS

En la actualidad nos encontramos ante la ausencia de regulación de determinadas operaciones, situaciones empresariales, instrumentos financieros y otras figuras económicas, fundamentales en el desarrollado económico. Las tendencias actuales de investigación proponen resolver los profundos desfases e incoherencias entre la normativa contable actual y el entorno en el que tiene que actuar con el mantenimiento de las estructuras, aunque sean ineficientes. Sin embargo, es posible que la situación mejorase con la elaboración de Propuestas alternativas que modificaran las estructuras teóricas.

Identificamos, por tanto, dos posibles actuaciones: la primera, aceptada de forma masiva, es el mantenimiento de la estructura contable actual, mientras que la segunda posibilidad, admitida en esta investigación, es elaborar diferentes Propuestas alternativas para cada finalidad, intentando mejorar la oferta informativa, elaborando cuerpos teóricos que satisfagan unas finalidades determinadas.

Las finalidades son los fines u objetos que se pretende alcanzar con cada Propuesta de Marco Conceptual. Identificamos cuatro medios para obtener las diferentes finalidades: adaptaciones a una dimensión, a un tipo de empresas, a un usuario o a una zona geográfica concreta.

La elaboración de una Propuesta alternativa consiste en definir, de forma detallada, el **Alcance** y la **Hipótesis del Marco** de la Propuesta.

7.1. Alcance

El Alcance consiste en la especificación (a) de la dimensión, (b) de las empresas que deben aplicarlo, (c) de los usuarios recomendados y (d) de la zona geográfica de aplicación de la Propuesta, que a su vez están directamente relacionadas con las cuatro posibles medios para obtener las finalidades.

El primer componente del Alcance es la definición de la **dimensión**. La contabilidad normalizada debe abarcar tres finalidades: establecer los medios para asegurar la protección jurídica del tráfico mercantil, ayudar a la legislación fiscal a realizar la liquidación del impuesto de sociedades y ofrecer información a los usuarios. Dentro de la finalidad informativa identificamos dos dimensiones informativas: debe servir a la empresa para registrar operaciones pasadas (rendir cuentas) y debe servir al conjunto de usuarios para tomar decisiones futuras. Todas las dimensiones deben ser diferenciadas, porque en caso contrario, se corre el riesgo de no satisfacer ninguna.

Si aceptamos que una única estructura teórica puede satisfacer todas las dimensiones, la contabilidad normalizada debe realizar modificaciones en la estructura teórica para mejorar la toma de decisiones futuras. Por el contrario, si aceptamos que una única estructura teórica no puede satisfacer todas las dimensiones, es imprescindible establecer, al menos, una Propuesta que permita tomar decisiones futuras.

(b) El Alcance debe identificar las **empresas** a las que les corresponde aplicar la Propuesta. Las Propuestas emitidas hasta el momento han intentado regular todas las empresas lucrativas (e incluso las no lucrativas) de una zona geográfica determinada. La naturaleza de las empresas puede ser tan distinta que sea difícil que un mismo cuerpo teórico permita obtener las dimensiones de todas las empresas. Por ejemplo, la regulación contable de las empresas de seguros, además de intentar ofrecer una información para la toma de decisiones de sus usuarios, debe extremar las garantías de protección de los asegurados, ya que por efecto de la “inversión del proceso productivo de las empresas de seguros” los asegurados abonar primas y únicamente pasado un tiempo la empresa aseguradora estará obligada a abonarlas indemnizaciones; una salida de recursos que provoque la descapitalización es peligrosa para salvaguardar los intereses de los acreedores de todo tipo de empresas, pero en las aseguradoras sería especialmente nociva por repercutir también sobre los clientes. Algunos sectores poseen tantos matices que es difícil ofrecer una información adecuada a los usuarios de otro tipo de empresas, por esta razón puede no ser válida la aplicación de una estructura teórica común con algunas especificaciones, sino una nueva Propuesta con Alcance determinado.

(c) El Alcance de una Propuesta debe diferenciar claramente el **usuario** al que va destinada la información resultante de sus normas. Por el mismo razonamiento que en el apartado anterior, la contabilidad debe regular actividades económicas con tantos matices que es difícil ofrecer una información adecuada a todos los usuarios, por eso se puede concretar más alguno.

La contabilidad normalizada se debate entre dos enfoques: el primero en el que un único sistema de información puede satisfacer las necesidades del conjunto de usuario, y el otro en el que debe ofrecerse información diferente para cada usuario definiendo una construcción teórica para cada uno de ellos.

Entre los partidarios de que una única Propuesta puede satisfacer las necesidades de todos los usuarios nos encontramos a Arthur Andersen (1972, 8), AICPA (1973.c, 18), ICAEW (1975), ASSC (1975), Hendriksen (1982, 67), ICAEW (Solomons, 1989), Tua (1983.b, 925) y Hendriksen y Van Breda (1992), quienes intentan buscar en la rentabilidad y viabilidad de la empresa, las áreas de interés común a todos los usuarios.

Los partidarios del supuesto contrario no consideran posible cubrir las necesidades de los diferentes usuarios de la información contable con el empleo de un único modelo contable y unas únicas Cuentas Anuales multipropósito (Demski, 1973, 718) (Demski, 1974, 221) (Cushing, 1977, 308) (Bromwich, 1980, 288) (Stamp, 1980, 40) (Coopers&Lybrand, 1990) (Iglesias, 1992, 4) (Arnold, 1992, 35) (Mattesich, 1995, 188) (Sierra y Escobar, 1999.b, 440). Para ellos no es posible obtener información útil para todos los usuarios con un único Marco Conceptual, por el contrario, cada marco teórico permite satisfacer únicamente las necesidades de un solo usuario. Esta corriente esta fundamentada en las mismas razones argumentadas por las antiguas doctrinas, que enunciaban la imposibilidad de atender a todas las situaciones y usuarios con la teoría general de contabilidad, necesitando sistemas contables para satisfacer los diferentes usuarios.

Si aceptamos que se deben establecer diferentes marcos conceptuales para cada usuario, cada Propuesta debe especificar los usuarios a los que va destinada su información contable resultante.

(d) La Propuesta de Marco Conceptual debe especificar su **zona geográfica de aplicación**. La Propuesta debe ser aplicable en una zona donde las características legislativas y económicas sean lo suficientemente homogéneas para que sea aplicable una única estructura.

7.2. Hipótesis del Marco

Las Propuestas de Marco Conceptual son construcciones teóricas que cumplen todas las características de un Marco Conceptual Genérico, pero además, incorporan criterios propios con la intención de que se adapte mejor al contexto económico presente, y en consecuencia, subsanar las deficiencias del marco teórico actual y mejorar la información contable resultante.

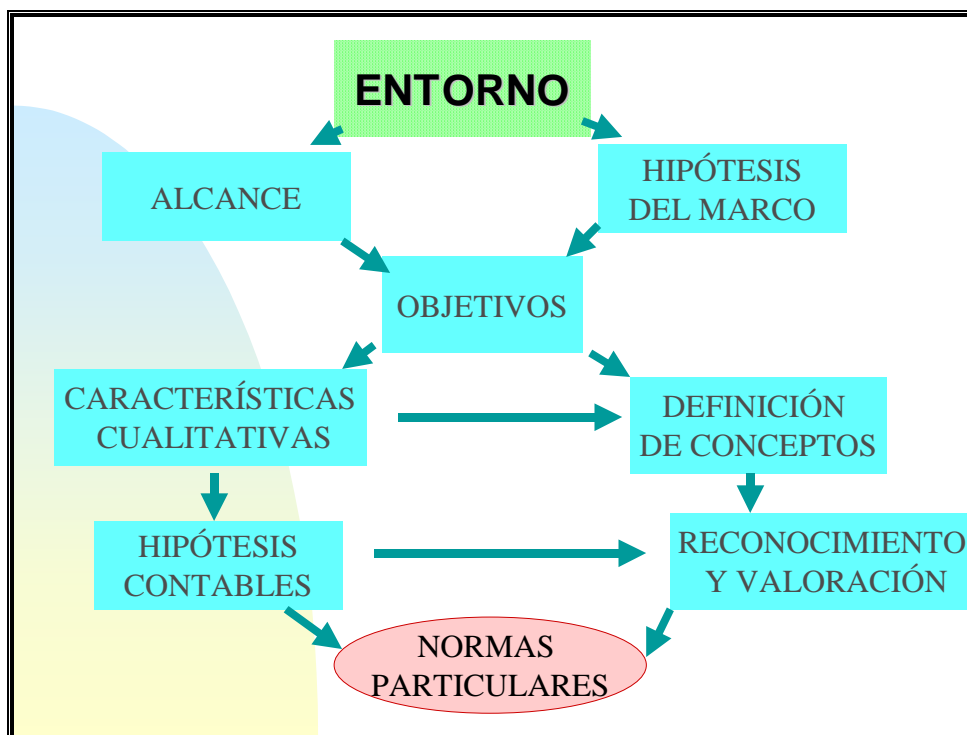
La inclusión de los criterios propios al entramado conceptual se logra por medio de la incorporación de un nuevo concepto: **Hipótesis del Marco**.

Cada Propuesta debe estar diseñada de forma que satisfaga las características del Marco Conceptual Genérico, y además, sus criterios particulares identificativos y definatorios. Esta investigación propone que las pautas y guías particulares de cada Propuesta sean incorporadas como Hipótesis del Marco. El establecimiento de los criterios propios por medio de unas hipótesis es concordante con los planteamientos actuales de la teoría del conocimiento, donde se acepta que cualquier formalización es simplemente una explicación de la realidad, asumiendo determinadas hipótesis.

7.3. Incorporación del Alcance y la Hipótesis del Marco a las Propuestas

Como puede observarse en la figura número 2, las Hipótesis del Marco y el Alcance deben ser consecuencia directa del análisis del entorno, y ambos serán los factores que definirán el objetivo, base fundamental para el establecimiento del resto de los elementos de la Propuesta. Entre los elementos situados en un escalón inferior del itinerario deductivo se encuentran las Hipótesis Contables, concepto totalmente diferente a la Hipótesis del Marco, por ser consecuencia directa de las características cualitativas.

Figura 2. Incorporación de las Hipótesis del Marco y del Alcance al itinerario lógico deductivo



Fuente: elaboración propia

Del esquema anterior reconocemos dos caminos independientes en el desarrollo de una Propuesta de Marco Conceptual con origen en el objetivo. El primero recoge las características cualitativas e hipótesis contables, mientras que el segundo establece la definición, reconocimiento y valoración de los conceptos contables fundamentales, diferenciando entre conceptos de Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Ambos caminos, que partieron del objetivo, confluyen en la elaboración de las normas contables particulares que son la guía de trabajo del profesional contable.

8. PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL PARA LA RENDICIÓN DE CUENTAS

El desarrollo contable requiere la definición de Propuestas aplicables a todas las empresas de un país, para satisfacer las normativas fiscales y mercantiles de ese país y conjuntamente satisfacer la función de rendición de cuentas que debe desempeñar el sistema contable. Estas múltiples Propuestas podrían ser denominadas “Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas”, entendiendo que la rendición de cuentas está compuesta por tres elementos:

- Rendir cuentas frente al propietario
- Rendir cuentas frente a la legislación fiscal
- Rendir cuentas frente a la legislación mercantil

Para que una información contable ayude a la rendición de cuentas debe ser fiable y oportuna, aunque no sea comparable ni tenga valor predictivo. Por esta razón, las “Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas” deben mantener ciertas reglas aceptadas históricamente: asimetría del principio de prudencia, valoración histórica generalizada, predominio de la característica cualitativa de fiabilidad, enfoque de la transacción interpretado de forma estricta, principio de realización financiera y correlación de ingresos y gastos para la determinación del resultado.

El cuadro 3 recoge los rasgos fundamentales que deben contener las “Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas”, que son fundamentalmente las características establecidas en los sistemas contables tradicionales, aunque eliminando los planteamientos que intentan mejorar una información más adecuada, pero que a cambio son un obstáculo para cumplir las finalidades contables de apoyo a la Legislación Mercantil, a la Legislación Fiscal y a la rendición de cuentas. Las “Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas” deben mantener los planteamientos históricos y realizar estudios para aumentar la neutralidad y objetividad, aunque sus normas resultantes no permitan la toma de decisiones.

La determinación de las “Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas” requiere la definición del Alcance y la Hipótesis del Marco.

Como hemos analizado anteriormente, el **Alcance** consiste en la especificación (a) de la dimensión, (b) de las empresas que deben aplicarlo, (c) de los usuarios recomendados y (d) de la zona geográfica de aplicación. La **dimensión** de la Propuesta para rendir cuentas es restringirse a tres finalidades: establecer los medios para asegurar la protección jurídica del tráfico mercantil, ayudar a la legislación fiscal a realizar la liquidación del impuesto de sociedades y rendir cuentas frente al propietario. Las **empresas** a las que aplicar la Propuesta son todas, tanto cotizadas como no cotizadas, grandes y PYMES. El **usuario** al que va destinada la información resultante es el conjunto de usuarios, siendo los usuarios fundamentales la Hacienda Pública, los acreedores e inversores. Por último, la **zona geográfica** de aplicación es la de cada país o estado concreto.

Las **Hipótesis del Marco** deben ser (a) la prevalencia de los criterios jurídicos y (b) la búsqueda, en la medida de lo posible, de la neutralidad y objetividad.

Cuadro 3. Aspectos fundamentales de las Propuestas de Marco Conceptual para la Rendición de Cuentas

| | MARCOS PARA LA RENDICIÓN DE CUENTAS |
|---|--|
| OBJETIVO | * Mercantil * Fiscal * Rendición de cuentas |
| CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS | Relevancia y fiabilidad, con prevalencia de la segunda Basada en el deseo de obtener objetividad y exactitud |
| EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO | Vinculado a valoración histórica |
| DEVENGO | Distribución de gastos e ingresos en función de la corriente real en contraposición a financieros, anticipándolos y difiriéndolos Necesidad de formalización jurídica |
| ENTIDAD | Hipótesis del Propietario |
| PRUDENCIA | Asimétrico |
| RECONOCIMIENTO | Reconocimiento de ingresos definitivos y gastos definitivos y potenciales |
| CORRELACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS | Intentar establecer una relación de causa-efecto cuantitativa y temporal |
| UNIFORMIDAD | Temporal |
| REGISTRO | De todos los hechos económicos solamente recoge los que generen derechos y obligaciones |
| DEFINICIÓN DE ACTIVO | * Recursos capaces de generar rendimientos económicos futuros * Controlados por la empresa * Derivados de hechos ya acontecidos |
| RECONOCIMIENTO DE ACTIVO | * Probabilidad de que se produzca el beneficio económico esperado * Pueda ser valorado con fiabilidad |
| VALORACIÓN DE ACTIVO | Valor razonable para algunos instrumentos financieros y valor histórico para el resto |
| ESTRUCTURA DE ACTIVO | Criterio único de mayor a menor liquidez |
| DEFINICIÓN DE PASIVO | * Probables sacrificios futuros de beneficios económicos controlados por la sociedad * Surgida a raíz de sucesos pasados |
| RECONOCIMIENTO DE PASIVO | * Sea probable que origine una salida de recursos económicos para liquidar dicha obligación * Pueda realizarse una estimación fiable de su importe |
| ESTRUCTURA DE PASIVO | Diferenciación de recursos propios y ajenos, y dentro de éstos, aplicación del criterio de exigibilidad |
| NETO | Carácter residual Recursos propiedad de accionistas |
| RESULTADO | Diferencia entre gastos y pérdidas de un ejercicio contable con los ingresos y beneficios del mismo |
| GASTOS | Compras y minoraciones de activo necesarias para obtener un ingreso |
| INGRESOS | Incremento de patrimonio neto no relacionado con los propietarios |

Fuente: elaboración propia

9. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN: ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA PARA AUMENTAR LA UTILIDAD DE LOS USUARIOS DE EMPRESAS COTIZADAS

La presente investigación pretende elaborar una estructura teórica que tenga como finalidad aumentar la utilidad informativa de las empresas cotizadas en el presente contexto socioeconómico, aunque disminuya su utilidad como instrumento de rendición de cuentas.

Basándonos en lo anterior, intentaremos modificar la estructura teórica sobre la que se asientan las prácticas contables de las empresas cotizadas para intentar mejorar la utilidad de la información ofrecida, y simultáneamente solventar alguna de las carencias detectadas: limitaciones en el tratamiento de algunas partidas, deficiencias estructurales en el diseño de las Propuestas y desfases de las normas contables con el entorno económico. Todo ello será recogido en una Propuesta de Marco Conceptual que será establecida con la intención de poder ser el marco teórico único aplicable a todas las empresas cotizadas a escala internacional.

El cuadro número 4 refleja la justificación, análisis del entorno, objetivo y metodología para realizar este cometido. Para llevarlo a cabo, hemos dividido el trabajo de investigación en una introducción y tres partes, cada una de las cuales formada por tres capítulos.

La **primera parte** establece una **Propuesta de Marco Conceptual** para una finalidad y ámbito de aplicación determinado: *obtener un entramado teórico que aumente la utilidad informativa de los inversores de empresas cotizadas de los países desarrollados.*

La definición del **Alcance** se basa en la diferenciación entre sociedades cotizadas y no cotizadas reconocida en la tendencia legislativa internacional provocada, principalmente, por las especiales peculiaridades de las primeras. Basándonos en ellas desarrollaremos esta investigación limitándonos a recoger las aportaciones que podrían realizarse para mejorar la **dimensión informativa** de las **empresas cotizadas**. Con ello dejamos de definir las Propuestas en función de su validez para una zona geográfica para pasar a intentar cumplir una finalidad independientemente de la zona de aplicación, dentro de los **países económicamente desarrollados**.

El cumplimiento de su finalidad se completa con el establecimiento de dos **Hipótesis del Marco** para intentar mejorar la información contable de las empresas cotizadas: **búsqueda de la racionalidad** y **prevalencia del fondo económico sobre la forma jurídica**.

La segunda y tercera parte detallan la aplicación de la Propuesta de Marco definida en la primera parte a dos figuras para las que las estructuras contables actuales no ofrecen una solución adecuada. El éxito de la herramienta de normalización denominada Marco Conceptual radica su potencial para facilitar soluciones coherentes con el entorno económico a los problemas que afectan a la materia contable. Del análisis del entorno observamos un gran número de partidas con tratamiento contable incompleto o inadecuado (*leasing*, planes de pensiones, productos derivados...), pero

ante la imposibilidad de abarcarlas todas, nos centramos en dos partidas, una relacionada con el activo y otra con el pasivo. En función de esto, la **segunda parte** analiza e intenta dar soluciones al registro contable del **Capital Intelectual**, mientras que la **tercera parte** plantea la posibilidad de mejorar el tratamiento contable de las **acciones privilegiadas** por medio de unos nuevos criterios de separación entre el pasivo y el neto.

Cuadro 4. Objetivos y Metodología de la Investigación

| | |
|--------------------------------|---|
| JUSTIFICACIÓN DEL TEMA | <p>La información contable actual no ofrece una información adecuada a los inversores del mercado bursátil</p> <p>El Capital Intelectual y las acciones privilegiadas son partidas representativas de la masa de activo y pasivo respectivamente</p> |
| PERCEPCIÓN DEL CONTEXTO | <p>El entorno económico actual posee unas características tales como la creciente importancia del mercado de capitales como fuente de financiación y los intangibles de la empresa como medio de producción</p> <p>Las Propuestas de Marco Conceptual desarrolladas actualmente están desfasadas con el entorno pues no son capaces de dar soluciones a ciertos problemas, entre ellos, satisfacer las demandas informativas de los inversores de capital, ofrecer información sobre gran parte de los activos del Capital Intelectual en el Balance y realizar una clasificación de las fuentes de financiación de la empresa que permita aplicar un tratamiento contable adecuado</p> |
| OBJETIVO | <p>Ensayar una estructura teórica sobre la que se asienten las prácticas contables, de tal forma que aumente la utilidad de la información de empresas cotizadas y simultáneamente mejore el tratamiento contable de dos partidas: los intangibles y las acciones privilegiadas</p> |
| MÉTODOS | <p>Análisis de las características de la estructura denominada Marco Conceptual y estudio de las diversas Propuestas emitidas por los diversos organismos internacionales</p> <p>Elaboración de una Propuesta de Marco Conceptual (MCRE), a partir de la definición concreta del Alcance y de dos Hipótesis del Marco: la búsqueda de la racionalidad y la prevalencia económica</p> <p>Aplicación de esta estructura a dos problemas no resueltos por la contabilidad actual: los intangibles autogenerados y las acciones privilegiadas</p> |

Fuente: elaboración propia

*Primera Parte: Propuesta de Marco
Conceptual basada en la Racionalidad
Económica*

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La primera parte de esta investigación ensaya una estructura teórica sobre la que se asienten las prácticas contables de las empresas cotizadas, de tal forma que aumente la utilidad de la información que suministran. Para su desarrollo se divide en tres capítulos. El primero analiza los principios teóricos fundamentales, mientras que el segundo establece la otra rama del proceso deductivo, los conceptos básicos fundamentales. Para terminar, el capítulo tercero analiza las consecuencias y ventajas de la aplicación del marco teórico alternativo.

CAPÍTULO 1. MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA

Nuestra investigación consiste en la elaboración de una Propuesta de Marco Conceptual, para que la contabilidad se adapte mejor al contexto económico presente. Para ello se elabora un entramado teórico complementario al actual, denominado **Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica** (en adelante **MCRE**) con la intención de ser *aplicable a las empresas cotizadas* de los países desarrollados y satisfacer las necesidades informativas de todos sus usuarios en su conjunto, pero fundamentalmente de los inversores de capital.

El MCRE puede definirse como una construcción lógico-deductiva, cuya función es ofrecer una orientación básica al organismo responsable de elaborar normas contables de obligado cumplimiento, y establecer la naturaleza, función y límites de la contabilidad general y de los Estados Financieros. Para conseguirlo, determina unos objetivos, cualidades de la información, hipótesis, conceptos y criterios eminentemente económicos, articulados con la búsqueda de la racionalidad, por medio de la coherencia lógica, metodológica, conceptual y paradigmática.

El *Alcance* de la Propuesta consiste en aceptar que sólo se va a ocupar de la *dimensión informativa* del conjunto de usuarios, con especial referencia a los *inversores de capital*, para un contexto geográfico *internacional*.

Las Propuestas actuales satisfacen, con medianamente eficacia, la rendición de cuentas de los hechos económicos pasados y los requerimientos de acreedores y de la Hacienda Pública, sin embargo, no ofrece resultados satisfactorios sobre los requerimientos informativos del resto de usuarios para la toma de decisiones futuras. En esta situación es fundamental centrarse en la dimensión informativa.

Respecto a los usuarios a satisfacer hemos observado que los requerimientos informativos son bastante similares para el conjunto de ellos. Esta idea nos llevaría directamente a considerar como usuario el conjunto de usuarios, sin embargo, es necesario tener en cuenta los condicionantes operativos. Los usuarios de las pequeñas empresas reciben de las Propuestas actuales información suficiente para la toma de decisiones; sólo los usuarios de las grandes empresas, especialmente de las cotizadas, requieren una información más detallada que merezca la pena el incremento de costes que supondría una duplicidad de marcos teóricos. Ante esta situación, el MCRE debe estar definido para ofrecer información al conjunto de usuarios con especial referencia a los inversores de capital de empresas cotizadas.

Respecto al ámbito geográfico, una de las particularidades del entorno económico actual es que existe una globalización de los usuarios, de las operaciones y de los productos que permite establecer una Propuesta aplicable en el ámbito internacional.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Esta construcción cumple todas las características de un Marco Conceptual Genérico, pero además, incorpora dos criterios propios para intentar mejorar la información contable de los usuarios de empresas cotizadas (*Hipótesis del Marco*): la *búsqueda de la racionalidad* y la *prevalencia de los criterios económicos* sobre los jurídicos.

La elaboración de una Propuesta con estas características específicas parece una tarea difícil, pero, como apoyo, es posible utilizar parte de las Propuestas de Marco Conceptual previas. Gran parte de los componentes de las Propuestas elaboradas hasta el momento por los diferentes organismos tienen la pretensión, en mayor o menor medida, de alcanzar una información de tipo económico, desligándose de los vínculos jurídicos.

Las normas del IASB intentan acercar la contabilidad a los conceptos económicos sin tener en cuenta las legislaciones de los países en las que se van a aplicar. Esta opinión se refleja en las palabras de Martínez y Ortiz (1997, 653): *“Las normas internacionales se refieren básicamente a problemáticas contables específicas, para las que proporcionan una guía detallada, pero sin tener en cuenta el entorno legal en el que estas normas se aplican en la práctica”*. Así lo establece el IASB (1997.a, 21), en lo que parece una declaración de intenciones para el resto de su normativa *“Para conseguir unos Estados Financieros fiables, deberían reflejar fielmente la esencia económica de los sucesos y transacciones, y no meramente su forma legal”*. Un ejemplo de la aportación decidida de este organismo por la prevalencia de los conceptos económicos sobre los jurídicos se presenta al definir los activos del Balance (IASB, 1989.c, 49.a), ya que establece como primer requisito para que un recurso sea considerado activo que la entidad contable ostente su control económico, abandonando la necesidad de poseer la propiedad legal del mismo.

La Propuesta de Marco Conceptual del FASB también presenta muestras de este acercamiento. Por ejemplo, considera las obligaciones hipotecarias con garantía colateral como instrumentos de renta fija, aunque se emitan en forma de participaciones de capital (FASB, 1993). Del mismo modo, la definición de los elementos básicos del Balance (FASB, 1985.a) constituye una aproximación a la dimensión económica de estos conceptos, ya que *“(...) se amplía el alcance dado hasta entonces a estos conceptos, coincidente, esencialmente, con el significado jurídico de los mismos”* (Muñoz Merchante, 1999, 314).

De igual forma, varios documentos del AARF (1990.c), ASB (1991.a) y NZSA (1993) son apuestas decididas para ofrecer una información de tipo económico.

A pesar de los esfuerzos de muchas Propuestas del Marco Conceptual por adaptarse a los criterios económicos, en su conceptualización quedan reminiscencias jurídicas. Incluso la Propuesta de Marco Conceptual del IASB, aunque no esté originado formalmente por los usos de ningún estado, está fundamentado en la práctica y legislaciones norteamericana e inglesa en las que se basa. Como no toda la normativa del IASB permite alcanzar un marco totalmente económico, lo óptimo sería elaborar el MCRE con los párrafos de las Propuestas

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

de Marco Conceptual (no sólo del IASB) que no estén influidos por la normativa de cada país, y así conseguir una Propuesta de Marco Conceptual independiente de las legislaciones mercantiles y fiscales de cada estado.

La construcción del MCRE se llevará a cabo fundamentalmente con la incorporación de los párrafos de las actuales Propuestas que sean un acercamiento de la contabilidad a los criterios económicos, siendo necesario que esto se realice por medio de un método racional, buscando en todo momento la coherencia metodológica, lógica, temporal y paradigmática.

En los apartados siguientes se establece el análisis de cada elemento del Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica (MCRE).

1.1. ENTORNO

El primer elemento del Marco Conceptual es la observación del conjunto de rasgos básicos que definen global y genéricamente las características del entorno. La construcción del marco teórico debe partir de las características del contexto, las cuales determinarán los sucesivos escalones posteriores.

Las normas contables no deben estar definidas de forma permanente y universal, sino que deben adaptarse al entorno en respuesta a los cambios de las condiciones socio-económicas, de la tecnología y de los conocimientos. Por esta razón, la información contable debe irse modificando, ante las variaciones del entorno económico, para ajustarse en la mayor medida de lo posible a las necesidades informativas de sus usuarios.

La definición de una Propuesta de Marco Conceptual requiere establecer una descripción precisa del entorno, ya que uno de los defectos de las Propuestas actuales, incluso del IASB, es no tener definido el entorno o realizar un análisis desfasado con el momento actual.

La elaboración del MCRE requiere, en primer lugar, el análisis de las características principales del contexto presente, considerando como ámbito de aplicación el conjunto de empresas cotizadas de países desarrollados. A continuación, es necesario destacar los aspectos del entorno no recogidos por las Propuestas actuales. Para terminar es necesario diseñar las líneas generales de actuación para que la Propuesta sea acorde con el entorno.

1.1.1. Características fundamentales del entorno

Establecer una descripción precisa del entorno es fundamental ya que únicamente con su profundo análisis es posible establecer el marco teórico necesario para mejorar la contabilidad en función de los problemas que soporta actualmente. A continuación analizamos las características principales del entorno presente para las empresas cotizadas.

a) **Economía de mercado.** Las empresas se desenvuelven en el modelo de economía social de mercado y de propiedad privada de los medios de producción, existiendo, en muchos sectores, competencia directa entre empresas públicas y privadas.

b) **Evolución dinámica de la economía.** Las empresas están obligadas a adaptarse a un entorno dinámico y complejo. Se ha producido una evolución sucesiva de una economía clásica a otra industrial, pasando en la última década del siglo pasado a la era de la información y del conocimiento. Esta última está caracterizada por la creciente importancia del factor que gestiona ambos recursos (el Capital Humano), la orientación hacia el sector servicios y la utilización de alta tecnología.

c) **Evolución dinámica de la empresa.** El concepto de la empresa ha sufrido una evolución fundamental. El control de la empresa pasa del accionista al gerente o administrador. El tamaño medio de las empresas aumenta dejando de ser unidades económicas pequeñas, donde las acciones están en manos de unos pocos, convirtiéndose en pocas empresas de enorme tamaño que lideran cada uno de los sectores. A la importancia de la propiedad y del capital se une un creciente aumento de la responsabilidad social de la empresa con la colectividad. Por último, se ha producido una reducción del peso de los instrumentos tradicionales para crear valor, pasando a tener mayor trascendencia los nuevos medios de producción como las telecomunicaciones y el Capital Humano.

d) **Evolución del origen de los recursos.** Aunque la financiación de las empresas continúa siendo mayoritariamente bancaria, para las grandes empresas cada vez toma más importancia la que tiene su origen en el mercado de capitales. La financiación de los inversores de capital tiene características diferentes a la proporcionada por los acreedores, porque normalmente no busca la vinculación con la empresa, tienen claro perfil especulador prefiriendo la rentabilidad a corto plazo y no tienen reticencias para cambiar de empresa a la que financiar.

El incremento de importancia de la financiación bursátil provoca que la contabilidad tenga la necesidad de aumentar y mejorar el suministro de información a inversores y accionistas. Esta tendencia se originó en Estados Unidos y se extendió mundialmente por la presión de los sectores financieros y los mercados secundarios de valores.

e) **Incertidumbre.** Consecuencia directa del dinamismo del mercado, concepto de empresa y origen de los recursos, el entorno actual tiene como característica un alto grado de incertidumbre.

f) **Globalización de la economía y de los mercados de capitales.** La tendencia globalizadora actual se observa en diversas situaciones:

- ❑ Creciente necesidad de financiación internacional de las empresas
- ❑ Creciente importancia de las empresas multinacionales
- ❑ Creciente homogeneización de las operaciones económicas, entorno y mercado en los países desarrollados
- ❑ Aparición de mercados de proyección mundial en mercancías e instrumentos financieros
- ❑ Implantación de la última fase de la Unión Monetaria Europea
- ❑ Constatación de que algunos problemas contables son comunes a nivel mundial
- ❑ Acuerdos para que Australia, Estados Unidos, Rusia y los países de la zona euro obliguen a sus empresas y grupos a cumplir las normas del IASB
- ❑ Estrecha colaboración entre organismos para la búsqueda de la homogeneización contable, como los acuerdos entre el IASB y FASB y la creación del EFRAG (IP/01/200) (MEMO/01/40) por parte de los países comunitarios

La inclusión de las acciones rescatables en la legislación española es un ejemplo del incremento de nuevos instrumentos financieros que llegan a nuestro país a causa de la profunda y creciente internacionalización de los mercados, que terminará afectando a todos los órdenes, incluido el contable.

Para las legislaciones contables de cada estado no es suficiente una solución parcial para resolver los nuevos retos que les acucian en cada momento; al contrario, precisan un medio homogéneo de contabilizar que sea adaptable a cualquier país. Hasta ahora la generalidad de los sistemas contables derivados de la teoría general de la contabilidad tienen como punto de partida el entorno social, económico y jurídico de cada una de estas zonas. Como las condiciones económicas de los países desarrollados cada vez son más uniformes, y las legislaciones no mantienen esta misma velocidad de homogeneización, es deseable centrarnos en el entorno económico global de los países desarrollados.

g) **Revolución tecnológica y rapidez en el intercambio de la información.** La tecnología se encuentra en una etapa de desarrollo exponencial. En esta situación es fundamental contar con personas que sean capaces de adaptarse y de aprender continuamente. Las constantes innovaciones en los medios de intercambio de información están revolucionando la actividad económica, no sólo mejorando los procesos antiguos, sino creando nuevos productos, procesos y mercados.

1.1.2. Aspectos del entorno no recogidos en las Propuestas actuales

Una vez analizado el entorno actual hay que señalar que la información contable debe modificarse y adaptarse a las nuevas situaciones que debe captar, porque las actuales Propuestas de Marco Conceptual ofrecen una estructura y conceptos alejados del entorno económico en el que deben desarrollarse. A continuación destacamos los principales aspectos del contexto presente que la normalización contable no recoge.

Las diferentes Propuestas **no se ajustan a las estructuras de la economía** actual ya que sus normas contables, diseñadas para la sociedad industrial, poseen una filosofía totalmente diferente del espíritu de la sociedad del conocimiento que regulan. Las estructuras de la economía han cambiado y ahora las ventajas competitivas están basadas más en los intangibles que en los materiales y, sin embargo, las normas siguen diseñadas para registrar una economía industrial principalmente manufacturera en la que los activos materiales eran los determinantes de la generación de riqueza. Las limitaciones en el reconocimiento de los intangibles tienen como consecuencia que la información contable no representa en sus activos la mayoría de la riqueza que la empresa generará en los ejercicios sucesivos.

El **concepto de empresa** ha sufrido una evolución no recogida en las diferentes Propuestas de Marco Conceptual que puede observarse en múltiples aspectos. La generalidad de las Propuestas mantienen como aspectos fundamentales, a la hora de ofrecer información, la importancia de la propiedad y el capital, dejando a un lado las necesidades de los usuarios en su conjunto. La información contable está basada en la hipótesis del propietario, marginando la hipótesis del resultado en la concepción del beneficio y en la diferenciación de las fuentes de financiación.

Las Propuestas de Marco Conceptual **no son coherentes con la evolución del origen de los recursos**. La creciente importancia de los inversores como fuente de financiación de las empresas de gran tamaño provoca que cada vez tenga más trascendencia que la contabilidad ofrezca una información relevante de las empresas que permita a los inversores tomar sus decisiones por comparación con otras empresas, no siendo adecuados los conceptos contables actuales dirigidos, casi exclusivamente, a registrar las garantías de los acreedores a la hora de cobrar sus saldos pendientes.

Derivado del crecimiento del mercado de capitales, es fundamental que la contabilidad colabore en la creación y colocación eficiente de capitales, en el impulso del desarrollo de los mercados y en el empleo racional de los recursos económicos. Sin embargo, **la información contable actual no es la principal fuente para tomar decisiones bursátiles**. Las actividades económicas necesitan un sistema contable que refleje la situación de la empresa, de tal forma que los aumentos de cotización de las acciones dependan más de la buena situación económica de la sociedad y de sus perspectivas, que de otros factores. Evidentemente, en el funcionamiento bursátil existen factores, como las asimetrías

informativas, que impiden que la contabilidad sea el único indicador de la posible evolución de la cotización, pero la adaptación de la contabilidad al entorno actual, por ejemplo con el reconocimiento de los intangibles, puede permitir que la representación de cada empresa en los Estados Financieros ayude, en mayor medida, en el proceso de toma de decisiones bursátiles.

Las Propuestas **no han tomado medidas oportunas para adaptarse a la incertidumbre**. La ausencia de certeza implica que deban ser realizadas consideraciones valorativas y de reconocimiento a lo largo del diseño de la Propuesta de Marco Conceptual. Generalmente, las medidas contra la incertidumbre elaboradas por las diferentes Propuestas intentan reducir los beneficios para compensar el característico optimismo empresarial, sin embargo, es necesario elegir otras soluciones, ya que tomar una medida muy alejada de la realidad empeora la incertidumbre.

En la actualidad **existen operaciones no previstas** derivadas de la constante innovación financiera que son registradas ineficientemente y/o con un retraso temporal importante. La información contable debe establecer una estructura que permita registrar estas operaciones, por ejemplo, las novedades de remuneración y rescate que presentan algunos instrumentos financieros.

Las Propuestas de Marco Conceptual no han sabido adaptarse al **cambio de necesidades de los usuarios**. Del requerimiento de conocer exclusivamente la solvencia patrimonial del prestatario y el mantenimiento de recursos ante su hipotética salida, se ha pasado a demandar también una **información que sea relevante** para las decisiones del conjunto de los usuarios y, sobre todo, de los inversores. Sin embargo, las actuales Propuestas se limitan a ofrecer una información fiable aunque no se consiga ofrecer unos niveles adecuados de relevancia.

Derivado de las necesidades de los inversores y de la acusada incertidumbre de las operaciones, la información contable debería tener valor predictivo. Sin embargo, en la actualidad posee **escaso valor predictivo**, debilidad fundamental, ya que una parte importante del proceso de toma de decisiones es la predicción, no pudiendo existir decisiones futuras sin predicciones.

La información contable **debe aumentar la comparabilidad** (entendida como la cualidad de tener suficientes características semejantes para hacer apropiada la comparación) entre empresas de diferentes estados y entre los diferentes ejercicios de una misma empresa. La falta de comparabilidad internacional provoca un aumento de los costes, al tener que emitir la información contable bajo varias normas contables para ser comparadas. Esto se refleja en la tendencia de los reguladores de los mercados de capitales a exigir que los Estados Financieros de las sociedades que operan en ellos se preparen de acuerdo con las normas contables de los países donde radican los mercados, o al menos, registrarlos con las normas contables del país de origen pero acompañadas con una conciliación de los resultados contables que presentan y los que hubiesen obtenido con las normas contables del país del mercado.

En la actualidad, cada país posee unos criterios de contabilización propios, lo que provoca una falta de comparabilidad entre los Estados Financieros de las empresas de los diferentes países. Las Cuentas Anuales de un país son difícilmente comparables con otras, y la cuantificación de los resultados contables puede diferir enormemente; como expresó Berton (1995) "(...) *la contabilidad es el lenguaje de los negocios, y coexisten con él, en la práctica, una multitud de dialectos, a menudo incomprensibles entre ellos*".

La falta de homogeneidad internacional aparece reflejada en las grandes diferencias de resultado que produce la aplicación de las legislaciones contables de cada país sobre unas mismas Cuentas Anuales. El ejemplo más habitual es el de la empresa Daimler-Benz, que en 1993 tuvo un resultado positivo de 615 millones de marcos alemanes siguiendo las normas de registro germanas, y un resultado negativo de 1.839 millones siguiendo los principios contables norteamericanos.

En el entorno actual, el inversor se siente motivado a realizar inversiones fuera de su país con la intención de mejorar la rentabilidad y disminuir el riesgo de su cartera, diversificando internacionalmente sus inversiones. En un entorno globalizado, como al que irremisiblemente tendemos, es insostenible que no puedan compararse cuentas de diferentes países, siendo absolutamente necesario que el conjunto de las normativas contables afronten una reforma con profundidad. Únicamente con la comparabilidad internacional de la información contable podrían alcanzarse los objetivos de los Foros económicos mundiales celebrados en Seattle (noviembre de 1999) y Génova (julio de 2001) y los diversos organizados en Davos desde enero de 2000.

La necesidad de homogeneidad contable es aun más acuciante en la formación de un estado supranacional como la Unión Europea, ya que es el único medio de alcanzar la deseada libre circulación de capitales. La Comisión de la Unión Europea (1998, punto 1) enfatiza en la importancia de la homogeneización contable como "(...) *contribución importante al establecimiento y funcionamiento del mercado único*". A pesar de ello, existen multitud de diferencias contables entre los países miembros; así lo exponen Van Hulle (1997, 92), Laínez y Callao (1997, 46), López Combarros (1997, 21) y Pulido (2001, 9).

La homogeneización contable internacional es una tendencia irreversible. Ante la globalización total de las actividades, no se entiende que la medición y representación de determinadas magnitudes puedan ser distintas en razón del país donde se emita la información, siendo sus contextos tan similares. La contabilidad debe ofrecer una estructura y lenguaje común que permita a todos los usuarios interpretar de manera homogénea la información contable y realizar análisis comparativos temporal y espacialmente. La homogeneización contable posibilitaría que los inversores y analistas financieros entendieran los Estados Financieros de empresas de otros países en los que estuvieran interesados en invertir, eliminando una de las principales barreras para la libre circulación de los flujos monetarios.

El sistema contable actual **se basa en transacciones** (ventas, compras, pago de intereses...), dejando sin registro la mayoría de los hechos económicos no

generados por una transacción (excepto amortización). No obstante, en la era del conocimiento y de la comunicación la mayor parte del valor de las compañías se genera en un momento previo a la transacción.

Pero, sobre todo, la contabilidad debe luchar para mejorar su imagen ante la sociedad pues existe el convencimiento generalizado de que la contabilidad no ofrece la información precisada por los usuarios. La contabilidad, de creciente importancia para el funcionamiento de la economía, se encuentra en una situación de aceptación generalizada de su concepción informativa, representada en el paradigma de utilidad. Sin embargo, las actuales Propuestas de Marco Conceptual ofrecen una información con **escasos niveles de utilidad**.

En general, las dudas sobre la falta de cumplimiento de su función de utilidad se derivan de que pudiera no ofrecer una idea aproximada de la situación económica y financiera de la empresa. Esto aparece reflejado en varias situaciones: las mejores empresas no obtienen los resultados contables más aparentes, algunas empresas con buenos resultados en la actualidad no tenían unos Estados Financieros que lo reflejasen en el pasado, y por último, muchas empresas en crisis tenían buena situación contable en el momento de entrar en esa situación. Por todo ello, a tenor de la literatura contable podemos afirmar que la contabilidad actual no ofrece una información que permita a los usuarios “(...) *estimar el valor de la compañía de cara a adoptar decisiones eficientes de asignación de recursos*” (Cañibano et al., 1999,47).

La única forma de validar la contabilidad como sistema de información para la toma de decisiones es analizar la utilidad que ofrece a cada uno de sus usuarios.

Los **empleados**, sus sindicatos y representantes están interesados en información sobre la estabilidad del empleo y la capacidad de la empresa de satisfacer sus remuneraciones y otros compromisos, actuales o futuros, tales como jubilaciones y prestaciones complementarias. El sistema contable actual les ofrece escasa información sobre la evolución futura de la empresa, lo que no permite establecer una estrategia adecuada ante, por ejemplo, las negociaciones salariales.

Los **clientes** quieren estar seguros de que la empresa podrá entregar el producto adquirido en las condiciones pactadas, de que la empresa esté en condiciones de hacer frente a las garantías post-venta, y de que pueden tener la certeza del suministro continuado de un determinado producto. Por este motivo, necesitan información que les permita estimar la capacidad de la empresa para continuar sus operaciones, en vez de la ofrecida actualmente, originada en registros pasados.

Una de las cuestiones más importantes para los **inversores de capital** es que el resultado contable no refleja las expectativas sobre beneficios futuros (Kothary y Sloan, 1992) (Warfield y Wild, 1992). El valor bursátil de las empresas debería estar relacionado con la diferencia entre sus activos y pasivos; sin embargo, existen acciones como las de Microsoft que cotizaron, en los años noventa, diez veces su valor contable. En los estudios empíricos de Lev (1989, 249) (1999, 3) (2000, 56) se analizan los valores contables de las mayores empresas estadounidenses con dos conclusiones: el beneficio contable que aparece en las

Cuentas Anuales únicamente representa entre el 5% y el 10% de la rentabilidad bursátil, y, con el transcurso del tiempo, la información contable difiere cada vez más de la realidad del mercado. Esta reconocida falta de representatividad provoca que los inversores bursátiles tengan una confianza limitada en la información facilitada por las Cuentas Anuales para realizar sus inversiones (Rees, 1994) (Gabas *et al.*, 1995, 103) (Collins *et al.*, 1997, 60) (Chang, 1998) (Francis y Schipper, 1999) (Lev y Zarowin, 1999). El cuadro número 5 compara el valor bursátil y las pérdidas contables.

Cuadro 5. Comparación entre valor bursátil y resultado contable de empresas con pérdidas y alta cotización

| EMPRESA | VALOR BURSÁTIL (millones de euros) | PÉRDIDAS (millones de euros) |
|----------------|---|---|
| Earthlink | 14,42 | 1,14 |
| Excite | 42,67 | 0,24 |
| InfoSpace | 103,67 | 0,14 |
| Lycos | 28,25 | 0,34 |
| Price line.com | 75,73 | 6,56 |
| T Online | 279,47 | 0,04 |
| World Online | 25,84 | 0,55 |

Fuente: Bloomberg, Expansión y Financial Times (23-30/9/2000)

El reto más importante para la contabilidad en los años venideros es convertirse en un sistema de información que sea válido para el mercado bursátil, porque su ausencia está provocando enormes ganancias para quienes poseen información privilegiada; baste recordar, por ejemplo, los casos de las empresas *Ariba*, *Oracle* y *Sciet*. La necesidad de ofrecer información válida para el resto de inversores no es sólo un medio de protección, sino que las ganancias anormales de los directivos se producen a costa de otros inversores que no disfrutaban de esa información, lo que puede deteriorar a largo plazo la confianza en los mercados secundarios, reduciendo la inversión global en estos mercados.

A pesar de ser un aspecto tomado en cuenta para adoptar sus decisiones la contabilidad no genera suficiente confianza a los **Tribunales de Justicia** para dictar las Resoluciones Judiciales.

Las Cuentas Anuales no son plenamente útiles **a las propias empresas** que están obligadas a elaborarlas (Parkes, 2003), ya que, aunque les sirve para conocer aspectos fundamentales para su gestión (por ejemplo, si se ha satisfecho el saldo pendiente de un proveedor), no permite conocer otros aspectos informativos: si ha mejorado o no la situación de la empresa, los aspectos donde ha sufrido la evolución positiva, los rendimientos que se esperan obtener en un futuro...

Las empresas cotizadas deben facilitar información a toda la sociedad, no sólo a los grupos interesados por mantener relaciones comerciales, financieras o profesionales, ya que la actividad que desarrollan puede llegar a tener una trascendencia social y económica importante. Sin embargo, al no reflejar la situación aproximada de las empresas, el proceso contable no satisface las

necesidades de información del **resto de los posibles usuarios** a los que en teoría va destinado, pues únicamente parece estar encaminada a informar a acreedores, a la Hacienda Pública y a los accionistas actuales.

La principal razón de la **Administración Pública** para solicitar información a las empresas es determinar el importe de los impuestos a pagar (sobre el beneficio de sociedades y el valor añadido); sin embargo, existen limitaciones en la liquidación del Impuesto de Sociedades ya que para alcanzarla tiene que ajustarse la información con documentación en poder del propio organismo y de terceros. Además, no se ofrecen los necesarios parámetros de utilidad y eficiencia en el resto de funciones que debe desarrollar la Administración Pública: fijar políticas económicas, monetarias y fiscales, intentar ayudar o subvencionar a determinados sectores o empresas, fijar precios en los sectores regulados y elaborar estadísticas económicas.

La contabilidad está enfocada a ofrecer una información a los **accionistas** sobre el beneficio repartible como accionista presente, ya que el resultado ofrecido por la contabilidad realmente no es de la empresa, sino del conjunto de accionistas. Pero, junto a esta utilidad, encontramos una falta de información sobre otros aspectos que también les interesan, conocer si la empresa generará recursos en el futuro y poder realizar una comparación con otras inversiones potenciales, principalmente porque la única información que ofrece la contabilidad sobre su inversión es *a posteriori*.

La legislación contable ofrece a los **acreedores** protección mercantil ante la descapitalización pero les proporciona poca utilidad informativa. La utilidad para los acreedores únicamente se deriva de que la legislación mercantil utiliza la contabilidad para conseguir su objetivo de garantizar el tráfico de tal forma que se intenta evitar la descapitalización que pondría en peligro el cobro futuro. Por el contrario, la información contable no es útil para la concesión de préstamos pues no permite al acreedor potencial saber si la empresa solicitante obtendrá la riqueza necesaria en un futuro para la recuperación de sus préstamos y la adecuada remuneración de los mismos; por esta razón, los prestamistas operan en función de un análisis cuantitativo basado únicamente en la solvencia, liquidez y capacidad de absorción de nuevas deudas, y de un análisis cualitativo derivado de la entrevista con el empresario, de las informaciones extracontables y de la visita al centro de trabajo. La situación es cada vez peor ya que a las nuevas empresas intensivas en intangibles no se les pueden aplicar las herramientas de análisis tradicionales (principalmente ratios), basadas en la garantía de crédito que conceden los activos tangibles enajenables; como consecuencia, los acreedores pierden buenas oportunidades de negocio al no percibir los intangibles como una garantía de la capacidad de la empresa para rembolsar sus deudas en el futuro.

En conclusión, la información contable actual es útil fundamentalmente para proteger a los acreedores y los accionistas presentes (motivación mercantil) y para conocer el importe de los impuestos a pagar (motivación fiscal), pero no ofrece utilidad informativa para ellos, y mucho menos para el resto de sujetos. En nuestra opinión, gran parte de esta situación se debe a que las Propuestas contables actuales están diseñadas con varias estructuras que no son acordes con el entorno económico presente.

1.1.3. Adaptación del MCRE al entorno actual

Gran parte de los problemas con los que se encuentra la información contable son consecuencia de que las Propuestas de Marco Conceptual actuales no realizan un análisis del entorno, lo realizan de forma somera, o el análisis que llevaron a cabo está desfasado con los grandes cambios acontecidos (gran número de operaciones sin transacciones, importancia de intangibles y del mercado de capitales...). Únicamente con un profundo análisis del entorno es posible establecer el marco teórico necesario para mejorar la contabilidad en función de los problemas que soporta actualmente.

El entorno, al contrario de lo que sucede en las anteriores Propuestas, influye decisivamente en la construcción del MCRE (cuadro número 6):

- ❑ La evolución dinámica de la empresa conlleva que sea inadecuada toda teoría contable que intente reflejar información al propietario de la sociedad por encima de otros usuarios, porque en la actualidad el poder ha pasado del accionista al gerente. Con el MCRE se pretende ofrecer una información a todos los usuarios aplicando la hipótesis de entidad.
- ❑ La incertidumbre provoca la ausencia de certeza, lo cual tiene como consecuencia que el MCRE defina unos criterios valorativos y de reconocimiento acordes con la imposibilidad de poder obtener una valoración cierta.
- ❑ La evolución del origen de los recursos impide considerar como adecuada la visión de la contabilidad centrada únicamente en el acreedor. El MCRE se centra en el conjunto de usuarios, considerando como fundamentales a los inversores del mercado de capitales.
- ❑ El MCRE, basándose en las necesidades informativas de los usuarios, requiere una información con alto valor predictivo para la adecuada toma de decisiones en el futuro.
- ❑ La creciente globalización tiene como consecuencia la definición en el MCRE de la comparabilidad como característica cualitativa fundamental.
- ❑ La evolución dinámica de la economía ha provocado que los criterios de reconocimiento y valoración establecidos en la economía industrial, sean inadecuados para registrar las operaciones producidas en el contexto económico basado en el conocimiento. Para solucionarlo el MCRE establece como necesidad prioritaria, registrar los intangibles, por ser el medio fundamental de generar valor en la situación actual, estableciendo en el Bloque 2 los medios para llevarlo a cabo.
- ❑ La tradicional diferenciación jurídica de la masa de pasivo deja sin registrar adecuadamente las acciones privilegiadas. El MCRE resuelve el problema con la diferenciación económica del pasivo, establecida detalladamente en el Bloque 3.

Cuadro 6. Tratamiento de las Propuestas actuales y del MCRE frente a los principales aspectos del entorno económico actual

| <i>ENTORNO</i> | <i>PROPUESTAS ACTUALES</i> | <i>MCRE</i> |
|---|---|--|
| Escasa utilidad de la información contable | Mantenimiento de estructuras ineficientes | Elaboración de propuestas para mejorar la información |
| El poder ha pasado del accionista al gerente | Intenta ofrecer información al propietario de la sociedad por encima de otros usuarios | Ofrece una información a todos los usuarios aplicando la hipótesis de entidad |
| Incertidumbre acusada | Tratamientos ineficientes para las predicciones, como la visión conservadora del principio de prudencia Aceptación de la característica de exactitud | Modificación del significado de prudencia y aceptación de la imposibilidad de obtener una información neutral, exacta y objetiva |
| Las grandes empresas no sólo se financian con financiación bancaria sino que también acuden al mercado de capitales | Intenta recoger las garantías que ofrece la empresa a los acreedores | Reconocimiento de la importancia de la información ofrecida a inversores |
| Aceptación de la contabilidad como un instrumento para la toma de decisiones | Estructuras actuales basadas en la rendición de cuentas, pero con limitado valor informativo | Reconocimiento único de la función informativa de la contabilidad, desechando toda función de rendición de cuentas |
| Necesidad de una información contable con valor predictivo, porque no existen decisiones adecuadas sin predicciones | Información pasada con escasas posibilidades de ofrecer predicciones | Establecimiento del valor predictivo como característica cualitativa fundamental |
| Irremediable tendencia hacia la globalización de mercados, productos y operaciones | Somera homogeneización contable internacional | Establecimiento de la comparabilidad como característica cualitativa fundamental |
| Necesidad de criterios contables más flexibles que permitan el reconocimiento de muchos recursos actualmente no registrados | Criterios contables rígidos que impiden el reconocimiento de muchos recursos, lo que supone que no reflejen la mayoría de los elementos que generarán la riqueza en los periodos siguientes | Modificación de estructuras definitorias, de reconocimiento y valoración para aumentar el número de partidas a incluir en contabilidad |
| Importancia de los intangibles y necesidad de eliminar el desfase entre el reconocimiento y medida de los activos inmateriales y las características del entorno, donde las empresas dependen de los recursos intangibles para competir | Reconocimiento insuficiente de intangibles, y en el caso de contabilizarlos establecimiento de plazo corto de amortización | Reconocimiento de un mayor número de intangibles, por medio de una ampliación de los criterios para su reconocimiento |
| Dificultades para conocer si una fuente de financiación es acción o deuda | Mantenimiento de la diferenciación del pasivo basada en criterios jurídicos | Diferenciación de las fuentes de financiación entre exigibles y no exigibles |

Fuente: elaboración propia

1.2. ALCANCE

La definición del Alcance consiste en especificar (a) la dimensión, (b) las empresas que deben aplicarlo, (c) los usuarios recomendados y (d) la zona geográfica de aplicación de la Propuesta.

(a) La contabilidad normalizada debe abarcar tres finalidades: establecer los medios para asegurar la protección jurídica del tráfico mercantil, ayudar a la legislación fiscal a realizar la liquidación del impuesto de sociedades y ofrecer información a los usuarios. Dentro de la finalidad informativa identificamos dos dimensiones: debe servir a la empresa para registrar operaciones pasadas (rendir cuentas) y debe servir al conjunto de usuarios para tomar decisiones futuras. Todas las dimensiones deben ser diferenciadas, porque en caso contrario, se corre el riesgo de no satisfacer ninguna.

Frente a esta situación, sólo caben dos posibilidades:

- Mantener las estructuras actuales para intentar satisfacer todas las dimensiones conjuntamente.
- Complementar las estructuras actuales, útiles para rendir cuentas y ayudar a la legislación mercantil y fiscal a alcanzar sus objetivos, con una estructura teórica alternativa que permita mejorar el proceso de toma de decisiones.

Si aceptamos que una única estructura teórica puede satisfacer todas las dimensiones, la contabilidad normalizada debe realizar modificaciones en la estructura teórica porque no satisface la toma de decisiones futuras. Por el contrario, si aceptamos que una única estructura teórica no puede satisfacer todas las dimensiones, es imprescindible establecer una Propuesta que permita tomar decisiones futuras.

El MCRE debe estar definido *únicamente para ofrecer información para la toma de decisiones futuras*. Por un lado, consideramos que las actuales Propuestas de Marco Conceptual satisfacen con mediana eficacia la dimensión de rendición de cuentas y de soporte a la legislación mercantil y fiscal, por lo que únicamente debe centrarse en la dimensión informativa. Por otro lado, únicamente debe dedicarse a la dimensión informativa del futuro porque en el entorno económico actual es difícil que una misma Propuesta satisfaga las dos dimensiones informativas (servir a la empresa para registrar operaciones pasadas y servir a los usuarios para tomar decisiones futuras), como podemos observar en la valoración y cuantificación de algunas partidas.

El mejor modo de registrar sucesos pasados es la valoración histórica de hechos económicos acaecidos con certeza alta. Sin embargo, la búsqueda de la utilidad para la toma de decisiones futuras requiere una valoración diferente, orientada al futuro, e incluso la incorporación en la contabilidad de situaciones de las que no es posible conocer su existencia con alta certeza e intentar ofrecer una información estimativa de recursos de difícil valoración y reconocimiento.

Entre las partidas que presentan diferencias en ambas dimensiones están la mayoría de los intangibles autogenerados, pues son elementos que la empresa no requiere para la rendición de cuentas, pero que son absolutamente necesarios para una posible toma de decisiones. Para este caso concreto si la Propuesta tiene como única finalidad la satisfacción de la dimensión informativa, es posible modificar el concepto y reconocimiento de activo para incluir los intangibles autogenerados que no se derivan de una adquisición mercantil. De esta forma, como la toma de decisiones necesita una información estimativa del Capital Intelectual, es posible dejar a un lado la necesidad de valorar, con criterios históricos, únicamente las actividades económicas ciertas.

(b) El MCRE debe especificar las empresas que deben aplicarlo. Esta investigación supone que la función de rendición de cuentas y de protección de acreedores de la generalidad de las empresas está satisfecha con las Propuestas actuales de Marco Conceptual, por lo que el MCRE sólo debe ocuparse de la dimensión informativa de algunas empresas.

En el supuesto de considerar necesaria la aplicación de dos Propuestas simultáneamente, una para rendir cuentas y otra para aumentar la capacidad informativa, es necesario establecer qué tipo de empresas deberían informar de ambas y qué empresas limitarse a recoger solamente la que ayude a rendir cuentas.

Nuestra investigación considera que la primera necesidad informativa a mejorar es la derivada de las empresas cotizadas en el mercado bursátil, por esa razón, las empresas que deberían aplicar el MCRE son las *sociedades o grupos de sociedades cotizadas*.

La desventaja de la utilización de dos Propuestas, la tradicional y el MCRE, es fundamentalmente que implica un mayor coste de información para la empresa. Pero este inconveniente aparece atenuado porque en la actualidad las empresas utilizan un sistema doble de información de cara a analistas, pensando que les reporta algún tipo de ventaja. Por el contrario las ventajas son evidentes, a las ventajas informativas derivadas de la aplicación del MCRE se une la capacidad contrastada a través de varios siglos, de las estructuras actuales, para realizar actividades de regulación y control.

(c) Las necesidades de los usuarios de la información financiera son un aspecto fundamental para determinar los objetivos de los Estados Financieros, por esta razón, el análisis de las necesidades de los usuarios debe situarse en un escalón anterior a la elección del objetivo.

Podemos encontrar tres posturas básicas a la hora de emitir normas contables:

- Generar información contable para satisfacer los objetivos del emisor.
- Reflejar la realidad económica independientemente de las necesidades de los usuarios. Subprograma lógico.
- Generar normas contables para satisfacer los objetivos de los usuarios-objetivo. Subprograma teleológico.

El MCRE se sitúa en el **subprograma teleológico**, participando de la idea de que para satisfacer al usuario-objetivo debemos buscar la racionalidad económica. Este concepto es diferente al abstracto de reflejar una hipotética realidad económica de la empresa materializada en el subprograma lógico de Kelly (1980, 14). La justificación para elegir el enfoque teleológico, es que está en concordancia, como ningún otro, con el paradigma de utilidad, ya que un sistema de información está unido indefectiblemente a unos usuarios a quienes satisfacer. La aceptación del paradigma de utilidad conlleva la evolución de una intención de alcanzar un reflejo verdadero y real de la empresa a un reflejo orientado a los usuarios.

Basándonos en el subprograma teleológico, es absolutamente necesario definir con detalle el usuario-objetivo de la Propuesta de Marco Conceptual. Existen dos ámbitos en los que definir el usuario-objetivo. En el primero deben definirse los destinatarios, entendidos como los usuarios-objetivo a los que pretende satisfacer. En el segundo ámbito, deben definirse los usuarios principales, a los que pretende, por su importancia, satisfacer plenamente. Aunque las Propuestas deben satisfacer información a todos los destinatarios, su éxito vendrá dado por la capacidad que tenga de ceñirse a los requerimientos de los usuarios principales, debiéndose conformar el resto de usuarios, con la información así ofrecida.

Los **destinatarios**, para el MCRE, son la generalidad de los agentes externos de la economía. ***Se debe considerar destinatario todo el usuario externo que tenga acceso al canal de información contable***, es decir, al más amplio espectro de usuarios que podamos definir: accionistas, inversores (presentes y potenciales), acreedores (actuales y potenciales), prestamistas, proveedores, clientes, Administraciones Públicas, organismos estatales, competidores, empleados, sindicatos, patronales, asociaciones profesionales, analistas financieros, elaboradores de estadísticas, economistas y autoridades reguladoras y fiscales, así como el público en general y la colectividad globalmente considerada.

Esta idea es concordante con el concepto de información aceptada por la sociedad actualmente, un bien público y, por lo tanto, la generalidad de la economía debe tener derecho a cierto nivel de información. Así, se pasa de considerar únicamente como usuarios de la información contable “(...) *a las personas que necesitan información de naturaleza económica sobre las operaciones de la entidad, y que, además, tienen un derecho de acceso a la misma*” (Barton, 1982, 11), a considerar como usuarios al conjunto de la sociedad, como recoge reiteradamente el IASB (1981.b) (1982.b) (1989.c) (1997), el PGC (1990, párrafo 10 de introducción) y AECA (1999, 6).

El principal argumento para defender la concepción global de los destinatarios en el MCRE es que, ***aunque las necesidades de rendición de cuentas son muy diferentes, las necesidades de información de todos ellos son muy parecidas***. Atribuimos unas necesidades informativas idénticas para acreedores e inversores, ya que ambos precisan conocer la evolución previsible de la empresa en el futuro para predecir si generará recursos que le permita devolver las partidas pendientes a los acreedores y para conocer la posible rentabilidad de una inversión. Tan parecidas son las necesidades de ambos, que podemos

considerar el término inversor en sentido amplio: el inversor-propietario (bursátil y no bursátil), el inversor-acreedor y el pequeño inversor (proveedor) y, en los tres casos, tanto presentes como potenciales. Las necesidades de los acreedores e inversores no serían similares si admitiéramos como objetivo de la contabilidad ofrecer garantía de seguridad a los acreedores; pero si únicamente aceptamos el objetivo comunicacional, no existen diferencias sustanciales. Respecto al resto de usuarios, la información sobre la evolución previsible de la sociedad también satisface sus necesidades, ya que con ella los trabajadores sabrán si mantendrán sus puestos de trabajo, y en virtud de ellos los sindicatos negociarán las condiciones laborales. A los usuarios que no les satisface conocer la evolución previsible de la empresa es bien porque no necesitan la información contable o bien porque necesitan otra información adicional. La Hacienda Pública debe cumplir sus objetivos financieros con una liquidación impositiva independiente. Los clientes necesitan conocer la probable evolución futura de la sociedad para conocer si seguirá suministrándoles el producto, pero el resto de información sobre la calidad del producto no puede ser obtenida de la contabilidad, sino que deberá ser obtenida de otras fuentes.

El MCRE no pretende ofrecer una realidad abstracta de la empresa, sino una medida de la evolución previsible de la sociedad, de manera que sea útil a los usuarios, partiendo del convencimiento de que las necesidades informativas de los usuarios tienen rasgos comunes. Esta idea es compartida por AICPA (1973, 18): “*Los diferentes usuarios poseen unas decisiones idénticas, ya que cada usuario mide los sacrificios y beneficios en función de los desembolsos o entradas de caja actuales o potenciales*”.

El OECF (1996, 19), partidario del enfoque lógico, desestima la idea de tomar las necesidades informativas de los usuarios como base de referencia para definir los objetivos de los Estados Financieros. Este organismo considera que los usuarios son muy numerosos y sus necesidades muy diversas y cambiantes, por lo que resultan imposibles de conciliar; derivado de ello, pretende ofrecer una información de la empresa sin tener en cuenta las necesidades de los usuarios. La Propuesta del MCRE, por el contrario, reconoce los puntos de unión entre el conjunto de usuarios, actuando con el convencimiento de poder satisfacerlos a todos.

El enfoque teleológico tiene en cuenta la dimensión social de la contabilidad, por lo que es coherente con el entorno, mientras que el enfoque lógico intentaría una representación de la empresa independiente del entorno. Esto es fundamental porque no conceder la importancia suprema del entorno ha sido el origen de la mayor parte de las deficiencias de las Propuestas de Marco Conceptual establecidas.

Por otro lado, el MCRE debe definir los **usuarios principales**. En la época en la que no era obligatoria una publicidad masiva de la información contable, sus principales destinatarios eran la dirección de la empresa y sus propietarios.

Las legislaciones contables elaboradas a partir de los años sesenta tienen como finalidad implícita la protección de los intereses de los socios y acreedores, y el cumplimiento de los requisitos fiscales, limitando la satisfacción de otros

colectivos. Esto supone que la contabilidad ha aceptado generalmente como usuario principal al acreedor, al propietario y a la Hacienda Pública.

La tendencia general actual sigue siendo admitir como usuarios principales a estos tres, pero existen diferencias en función de la zona geográfica de aplicación: mientras que en los países continentales el usuario principal son los acreedores, en los países anglosajones se muestra información para dos únicos usuarios, inversores y prestamistas (SCFR, 1991), y dentro de los inversores, al inversor medio bursátil (AICPA, 1973, 13) (Sorter y Gans, 1974, 10) (FASB, 1980.a, i) (IASB, 1989.c) (ASB, 1991.a).

La preferencia de los acreedores sobre el resto de los sujetos relacionados con la empresa era concordante con las fórmulas de financiación en un momento pretérito, pero no en el actual. Anteriormente, la práctica totalidad de la financiación de las empresas provenía de la deuda; por esa razón, la legislación ofrecía una mayor importancia a los derechos de los acreedores. Sin embargo, en la actualidad, el porcentaje de financiación con origen en los inversores de acciones ha aumentado considerablemente, por lo que pierde sentido generar normas contables que tengan como usuario principal al acreedor exclusivamente. En nuestros días, el ahorro no sólo se consigue por medio de los inversores individuales ni por la banca (financiación con vinculación a la empresa) sino que el desarrollo económico actual se basa cada vez más en el mercado de capitales (financiación sin vinculación a la empresa). En esta situación, si un usuario tuviese que ser el principal, debería ser el inversor del mercado de capitales, tanto actual como potencial.

Esta evolución se puede constatar en el Marco Conceptual del FASB (1980.a, i): “(...) *la información debe ser útil a los mercados de capitales y de otro tipo*”, y en la normativa del G4+1, donde “(...) *se considera como usuario-objetivo los inversores del mercado de capitales*” (Street y Shaughnessy, 1998, 131) (Beresford, 2000, 17). Dos son las razones para considerar como usuario principal a los inversores de capital: la importancia del mercado de capitales como fuente de financiación, y en segundo lugar las deficiencias del modelo de protección a acreedores, ya que “(...) *tiene limitaciones para los usuarios que buscan en la contabilidad un medio para la toma de decisiones*” (Cairns, 2000, 41).

A pesar de la elección de los inversores de capital como usuarios principales, las Propuestas actuales son inconsistentes porque consideran al inversor como el principal usuario pero la información que ofrecen no tiene significación para el mercado; tanto es así, que la contabilidad no permite a los usuarios estimar el valor de la compañía de cara a adoptar decisiones eficientes de asignación de recursos, teniendo que basar sus decisiones de inversión en otro tipo de informaciones. El MCRE desea mantener la tendencia de ofrecer información a los inversores del mercado de capital pero especificando su perfil concreto.

En realidad, considerar necesaria la inclusión de uno o varios Marcos Conceptuales para satisfacer las necesidades de todos los usuarios son un mismo supuesto, simplemente hemos de elegir el nivel de ajuste que necesita cada Propuesta. Si admitimos que las necesidades de los usuarios son tan diferentes

como para no poder resolverlas con un único marco teórico, es necesario definir uno para cada tipo de usuario. Sin embargo, aceptando que la tendencia actual es especificar Propuestas para satisfacer únicamente a los inversores, observamos que entre los diferentes tipos (grandes y pequeños, de control o especulativos) existen similares diferencias a las encontradas al analizar a los diferentes usuarios. Por tanto, las diferencias entre usuarios son análogas a las diferencias entre los diferentes tipos de inversor, pues las necesidades de un inversor medio es una generalidad. Con esto afirmamos que a la hora de definir una Propuesta es necesario especificar los usuarios, eligiendo el nivel de acercamiento a los resultados, es decir, decidiendo lo ajustado (la probabilidad) que se necesita el marco teórico del resultado final.

Teniendo en cuenta lo anterior, ***el MCRE centra sus esfuerzos en satisfacer las necesidades particulares de los inversores de capital de empresas cotizadas, tanto presentes como potenciales***, porque uno de los problemas fundamentales de la contabilidad es que su información no es útil para tomar decisiones en el mercado bursátil. Por esta razón, sólo tendrán que aplicarlo las empresas cotizadas ya que la información que actualmente reciben las empresas no cotizadas es suficiente.

Aceptando esto, el MCRE intenta satisfacer las necesidades del inversor de capital de empresas cotizadas, adaptando los datos a sus intereses sin tener en cuenta al resto de los usuarios (incluidos acreedores, Hacienda Pública e inversores con vinculación a la empresa), como el medio para intentar alcanzar la asignación óptima de los recursos y alcanzar así el cumplimiento de las finalidades de la política económica.

(d) El MCRE es ***aplicable en todo el entorno económico desarrollado***, pues sus normativas y características económicas son lo suficientemente homogéneas y globalizadas como para que sea aplicable una única estructura. Con ello dejamos de definir las Propuestas en función de su validez para una zona geográfica, pasando a intentar cumplir una finalidad independientemente de la zona de aplicación.

1.3. HIPÓTESIS DEL MARCO

En la introducción hemos diferenciado los conceptos de Marco Conceptual Genérico y Propuesta de Marco Conceptual. El Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica (MCRE) debe estar diseñado de forma que satisfaga las características del Marco Conceptual Genérico, y además, sus criterios particulares incorporados como Hipótesis del Marco.

El MCRE define dos Hipótesis del Marco: (1) búsqueda de la racionalidad, y (2) prevalencia de criterios económicos sobre los jurídicos, tanto mercantiles como fiscales.

Las dos Hipótesis del Marco intentan mejorar la situación influyendo sobre la totalidad de las causas que originan la falta de utilidad de la información contable, pero partiendo de las deficiencias en el proceso de emisión de normas. En primer lugar, existen unos grupos de presión que pretenden influir sobre el órgano emisor de normas, para satisfacer sus intereses sin tener en cuenta la necesaria racionalidad del marco teórico que lo sustenta. Como solución a este problema, proponemos que las Hipótesis del Marco busquen en todo momento la racionalidad del marco teórico, lo cual reduciría las posibles maniobras de esos grupos de presión en el momento de la emisión de las normas. En segundo lugar, derivada de la situación anterior, se reconocen una serie de intereses y motivaciones del legislador a la hora de emitir las normas, que pueden impedir el cumplimiento pleno de los objetivos de la contabilidad. La solución de las Hipótesis del Marco a este problema es independizar la contabilidad de cualquier objetivo que no sea registrar los hechos económicos.

1.3.1. Búsqueda de la racionalidad del marco teórico

Las normas contables están influenciadas por tres aspectos en el momento su emisión. En primer lugar, dependen de los intereses particulares del encargado de emitirlas. En segundo lugar, dependen de la ideología y mentalidad imperante en la zona donde se van a aplicar las normas contables, ya que al igual que ocurre con el derecho positivo, no reflejamos un derecho ideal, sino que obtenemos una legislación según los valores e ideología dominante. Por último, es necesario destacar la influencia de los grupos de presión, conjunto de individuos que, movidos por sus propios intereses económicos, tiene fuertes incentivos para conseguir del legislador una determinada normativa.

El resultado final de la normativa contable de una zona se deriva de la negociación de los intereses de los sujetos que integran el sistema económico, cada uno luchando por las normas que apoyen sus intereses o favorezcan sus posiciones. Aceptando que la información contable está capacitada para influir en el comportamiento de sus usuarios, no es difícil imaginar que existen intereses contrapuestos a la hora de generar las normas contables. Por ejemplo, normalmente los intereses de acreedores y propietarios coinciden, ya que desean unos resultados favorables en los indicadores de rentabilidad y riesgo de la empresa, pero existen diferentes intereses en el reparto de dividendos, ya que los accionistas desean el reparto, mientras que a los acreedores les perjudica la salida de recursos.

La importancia de que ciertos agentes deseen una normativa contable concreta es mayor actualmente por la tendencia de las empresas a multifusionarse, creando gigantescas empresas que dominan cada sector productivo, o incluso varios de ellos; esto puede provocar que ciertos problemas contables sean planteados en muy pocos casos, favoreciendo una mayor influencia de estas empresas sobre las normas contables.

Los intereses de estos grupos de presión son defendidos por medio de teorías contables; así, las normas contables son apoyadas con argumentos elaborados por la doctrina, la cual está incentivada por los grupos de presión para defender sus teorías, ya que "(...) *si justifica teóricamente sus intereses promocionará su trabajo*" (Watts y Zimmerman, 1979, 273).

El problema surge porque la actuación de estos grupos presiona al emisor para que dicte normas que satisfagan sus intereses sin tener en cuenta la necesaria racionalidad del marco teórico que lo sustenta. Como solución a este problema proponemos buscar en todo momento la racionalidad del marco teórico, lo cual reduciría las posibilidades de maniobra de los grupos de presión en el momento de la emisión de las normas y de los profesionales contables a la hora de aplicarlas.

Las normas actuales no están desarrolladas con criterios racionales y sistemáticos sino que han sido pactadas para legitimar la actuación de algunas personas que tienen la potestad de determinar la política contable. La introducción de la racionalidad permite desterrar algunas alternativas no justificadas desde el punto de vista conceptual y que sólo su uso consagró como

válidas. Las normas contables inspiradas en la racionalidad serán más representativas que las obtenidas sin esta racionalidad, aunque tengan todo el reconocimiento legal o profesional, ya que unas normas con debilidad teórica y metodológica parecen generar sospechas sobre su eficiencia práctica.

La búsqueda de unas normas con racionalidad económica no debe confundirse con una visión idílica de una única racionalidad inmutable e irrefutable para cada hecho económico. Cada operación tiene muchas posibilidades de registro, incluso varias de ellas serán racionales; debemos prescindir de todas las regulaciones carentes de racionalidad, disminuyendo de esta forma las posibilidades de elección de las normas contables, siendo únicamente elegibles por el emisor de normas y por el profesional contable las alternativas coherentes y lógicas.

Las Propuestas de Marco Conceptual actualmente desarrolladas son inadecuadas porque en su definición aparecen unos rasgos que influyen negativamente en las normas contables resultantes de ellas: incoherencia conceptual, incoherencia paradigmática, incoherencia metodológica, incoherencias lógicas, normas orientadas al pasado y una prevalencia de la forma y la apariencia sobre el fondo. Estas deficiencias se resolverían, en parte, con la búsqueda de la racionalidad del marco teórico, la cual se alcanzaría con la coherencia lógica, conceptual y paradigmática, una visión orientada al futuro, y la definición de unas normas de contabilidad donde prime el fondo sobre la forma.

a) Coherencia Paradigmática

El primer aspecto de la racionalidad que va a ser analizado es la coherencia paradigmática, para lo cual identificamos el concepto de paradigma.

La interpretación de la contabilidad puede analizarse desde cualquiera de las corrientes científicas. Por citar únicamente las del último siglo, destacan el Positivismo iniciado por Augusto Comte y continuado por Frege, Russell, Wittgenstein, El Círculo de Viena, Carnap y Reichenbach; el Racionalismo en el que podemos incluir a Popper; el Estructuralismo de Levi-Strauss, Jacques Lacan, Louis Althusser, Michel Foucault y Roland Barthes; o el Realismo de Mario Bunge.

Las tendencias más aceptadas son las de Kuhn y Lakatos que se apartan de la concepción de las teorías científicas como elementos aislados e independientes, para considerarlas como un conjunto de teorías estructuradas. La aceptación generalizada se debe a que es la mejor forma para que la ciencia avance, ya que permite al científico disponer de un soporte válido para llevar a cabo sus investigaciones, dentro de unas pautas prefijadas.

El pensamiento de Kuhn es un medio válido para analizar el conocimiento contable desde la filosofía de la ciencia. El **paradigma**, definido como el conjunto de creencias, valores y técnicas compartidos por los miembros de una comunidad científica en un momento determinado, está muy unido a la forma de elaboración

de las normas contables, ya que éstas son el resultado de la negociación entre los grupos de poder existentes en el momento de generarlas.

Kuhn (1971) aporta, a partir de un estudio de la historia de la ciencia, una visión de lo que considera las características principales de las distintas ciencias en general. Para el autor, toda ciencia sigue siempre las mismas etapas. Tiene su origen en un periodo precientífico, durante el cual, los científicos que se ocupan de un tema determinado no están unánimemente de acuerdo, habiendo tantas opiniones como científicos importantes; en esta fase la comunidad científica se encuentra dividida en escuelas rivales, defendiendo cada una su opinión. Al final, una escuela se impone sobre las otras, y este es el momento en el que aparece la ciencia, cuando un sector científico encuentra su primer modelo o teoría universalmente aceptado. Este modelo o patrón generalmente aceptado es lo que Kuhn llama paradigma.

En el desarrollo del paradigma se producen enigmas o anomalías, entendidas como las discrepancias entre lo que surge del paradigma y lo observado. El avance en el seno de una comunidad no desemboca en un nuevo marco teórico, puesto que lo impide el paradigma, a no ser que éste sea rechazado y sustituido por otro. Dicha sustitución o revolución, sólo se produce cuando la anomalía es tan importante que lleva a la teoría a una crisis. Cuando esto sucede se producen las llamadas revoluciones científicas, las cuales no son acumulativas, sino que un antiguo paradigma es sustituido por otro nuevo e incompatible. Un cambio en el paradigma se produce cuando un porcentaje significativo de científicos modifica su forma de entender el mundo y empieza a examinar los acontecimientos desde una nueva perspectiva común. No todas las anomalías son causas de revolución, sino solamente aquellas que ponen en entredicho generalizaciones fundamentales del paradigma, y que, por tanto, son causa de crisis.

Si nos referimos específicamente a la **contabilidad**, es posible observar que la doctrina ha materializado los paradigmas en concepciones particulares de la contabilidad, asignándoles los términos de “Programas de Investigación” (Cañibano, 1975) (Cañibano y Gonzalo, 1995), “Enfoques” (AAA, 1977) (Tua, 1991.b), “Paradigmas” (Morgan, 1980, 619) (Belkaoui, 1981) o “Tradiciones de Investigación” (Mattessich, 1993, 192) (1995, 139).

Existen multitud de formas de enfrentarnos al estudio de la agrupación de los diferentes paradigmas que se han producido a lo largo de la historia contable, habiendo tantas propuestas como autores se ocupan de su clasificación (Cuadrado, 1998, 118). Siempre que dos personas analicen la filosofía de la ciencia, habrá más de una clasificación de la historia en virtud de los paradigmas. A continuación desarrollamos, por primera vez, una propuesta basada en la Escuela Histórica francesa de principios de siglo, que concibe la historia con una visión amplia diferenciando dos conceptos; por un lado, la historia lineal, de los acontecimientos, episódica o *évènementielle*, y por el otro, la historia de los acontecimientos singulares, historia estructural o de larga duración (Lacombe, 1894, 56) (Smiald, 1903, 129) (Braudel, 1958, 731). Los rasgos característicos del primero: repetición, regularidad y multitud, carecen de valor científico (Braudel, 1980, 124), siendo lo esencial la historia de larga duración o estructural

(Mantoux, 1903, 122). Aceptando esta visión, la evolución del pasado de la contabilidad debe observarse de forma amplia, considerándose las tendencias estructurales generales de larga duración, no las opiniones particulares de cada autor en un país concreto.

Basándonos en lo anterior, *esta investigación identifica dos únicas líneas paradigmáticas generales: utilidad, que concibe la contabilidad como un sistema de información para la toma de decisiones, y rendición de cuentas, fundamentado en la necesidad de ofrecer una información de la situación pasada para que el propietario enjuicie la gestión del administrador de la empresa acerca de los recursos que le han sido confiados.*

La concepción de la contabilidad financiera a lo largo de la historia se ha modificado de forma continua, por lo que cualquier división en etapas es una simplificación de la realidad. Aceptando esto, realizamos una clasificación abreviada de la evolución de los paradigmas atendiendo al objetivo de la información, es decir, que las Cuentas Anuales, se utilicen como medio de rendición de cuentas o, por el contrario, su finalidad sea informativa. Ambos paradigmas están formados por diversos enfoques que matizan cada uno de ellos.

La concepción generalizada en estos momentos es el paradigma de utilidad, el cual confiere a la contabilidad normalizada un carácter claramente comunicacional (AAA, 1957) (AAA, 1966) (AICPA, 1970.b) (AICPA, 1973, 13) (FASB, 1978, 14) (ICAS, 1988, 1.5) (ASSC, 1975, 3.2) (IASB (1989.c, 12) (AARF, 1990.b, 43) (OEFC, 1996, 19) (AECA, 1999, 39). De esta manera, aceptamos como paradigma actual la concepción de la contabilidad como un sistema de información con el objetivo de ser útil a sus usuarios. La citada utilidad es valorada en la medida que la información suministrada al usuario sea un instrumento idóneo para posibilitar su toma de decisiones.

Esta postura teórica está representada en tres desarrollos: “Usuario Individual”, dentro del “Paradigma de Utilidad” (AAA, 1971) (Belkaoui, 1981, 75); “Sistema de Información” incluido en el “Paradigma Sociológico” (Morgan, 1980, 618); y “Subprograma de Utilidad”, encuadrado, a su vez, dentro del “Programa de Investigación Económico” (Cañibano y Gonzalo, 1995, 35).

El paradigma de utilidad representa la visión informativa de la contabilidad. Dentro de esta interpretación podemos observar múltiples enfoques no contradictorios, que la doctrina se ha encargado de especificar, con diferentes nomenclaturas y desagregación. Este paradigma asume que los usuarios de la información contable están interesados en ella, en tanto pueda servir para lograr sus intereses y objetivos.

La identificación de verdad y utilidad tiene como antecedente la corriente filosófica denominada pragmatismo. Esta tendencia parte de la negación de la posibilidad del conocimiento, considerando un nuevo concepto de verdad: verdadero significa útil. Entre los autores que representaron esta teoría en sus orígenes en el siglo XIX destacamos a Williams James, Hans Vaihinger y Friedrich Nietzsche, para quien, según Hessem (1981, 44), “La verdad no es un valor teórico sino tan sólo una expresión para designar la utilidad”.

El paradigma de utilidad viene a sustituir al anterior, denominado programa de investigación legalista de Cañibano (1975), paradigma antropológico inductivo de Belkaoui (1981) o tradición de investigación de rendición de cuentas de Mattesich (1993). El paradigma de rendición de cuentas es la observación de la contabilidad como el medio de que disponen los administradores para rendir cuentas de su gestión sobre un patrimonio ajeno.

El enfoque de utilidad fue utilizado por primera vez por AAA (1966, 1) al definir la contabilidad “(...) *como el proceso de identificar, medir y comunicar información financiera que permita juicios y decisiones a sus usuarios*”, aunque el informe Trueblood (AICPA, 1973) constituye el primer documento institucional en el que se reconoce explícitamente el cambio de la consideración de la contabilidad como un medio de rendición de cuentas, hacia el paradigma de utilidad o paradigma de información. Esta evolución de los paradigmas ha sido analizada por Cañibano y Gonzalo (1995, 28) con estas palabras: “*La contabilidad ha traspasado las fronteras de una disciplina ligada al ámbito de los registros (captación y presentación de datos) hacia una nueva concepción que pone énfasis en los aspectos comunicacionales (suministro de información)*”.

Aunque la contabilidad es aceptada como un sistema de información, existen actualmente normas destinadas a satisfacer el paradigma de rendición de cuentas, lo cual constituye una incoherencia en la aplicación del paradigma (incoherencia paradigmática). Entre los conceptos y normas contables que son incluidas actualmente para rendir cuentas frente al propietario del negocio, nos encontramos con la limitación de no reconocer las operaciones en las que no ha existido una transacción mercantil y la valoración de esta transacción por el coste histórico, pero sobre todo, la estructuración del sistema contable en función de una hipótesis del propietario, que entre otros aspectos, ofrezca el beneficio de los dueños de la empresa en vez del resultado de la empresa. Para resolver esta situación ***proponemos dirigir todos los esfuerzos a confeccionar un entramado teórico para satisfacer las necesidades informativas de los usuarios, propias del paradigma de utilidad, alejándonos de las normas que busquen el cumplimiento de paradigmas anteriores.***

b) Coherencia Metodológica

La Metodología investiga los métodos generales empleados en la ciencia y en la filosofía, siendo el concepto de método el hecho de seguir una investigación con unas reglas determinadas. Las dos metodologías fundamentales son la deductiva y la inductiva.

En una argumentación deductiva, la conclusión está relacionada de tal modo con las premisas dadas que si las premisas son verdaderas entonces la conclusión no puede dejar de serlo. De estas argumentaciones se dice frecuentemente que van de lo general a lo particular. Por otro lado, las inferencias inductivas parten de premisas que se refieren a casos particulares y llevan a una conclusión cuyo carácter es el de una ley o un principio general. Es obvio que la verdad de las premisas no garantiza la verdad de la conclusión, siendo posible que existan otras

premisas no conocidas. Por esta razón, se dice que las premisas de una inferencia inductiva implican la conclusión sólo con un grado más o menos alto de probabilidad, mientras que las premisas de una argumentación deductiva implican la conclusión con certeza.

Popper defiende el método deductivo porque no existe posibilidad lógica de justificar la certeza de las generalizaciones inductivas entendidas como el paso de enunciados particulares a universales, como leyes o teorías, ya que “(...) *desde un punto de vista lógico dista mucho de ser obvio que estemos justificados al inferir enunciados universales partiendo de enunciados singulares, por elevado que sea su número; pues cualquier conclusión que saquemos de este modo corre siempre el riesgo de resultar un día falsa*” (Popper, 1971, 27).

Pero el razonamiento de este autor también puede ser interpretado como una utilización conjunta de ambas metodologías. Según Popper, no es relevante para la ciencia cómo se ha llegado a formular un enunciado (en ello podrá haber representado un papel fundamental la inducción) sino cómo se llega a justificar lógicamente. Entiende el contexto de justificación lógica como un proceso posterior a la formulación del enunciado y que nada tiene que ver con la inducción. La inducción no es, pues, el eje lógico de la construcción científica. La inducción puede emplearse en el descubrimiento o acceso a un determinado enunciado; pero el proceso o contexto científico de justificación de enunciados, hipótesis o teorías es posterior: es lo que Popper llama la contrastación deductiva. La contrastación deductiva sigue una serie de pasos. Primero hay que formular el enunciado, hipótesis o teoría, donde tiene un papel incuestionable la experiencia inductiva de repetición, pues es entendido como una intuición, donde no interesa reconstruir el proceso lógico cognitivo que conduce hasta ellos. En segundo lugar, una vez presentado un enunciado, hay que proceder a su contrastación, proceso que constituye su justificación lógica. Por último, se contrasta con la experiencia.

La **contabilidad** ha utilizado ambos procedimientos. El método deductivo en contabilidad parte de unos principios básicos y generales, para estudiar cada una de las situaciones particulares que se den en la realidad. En la utilización del método inductivo se parte de unos datos de carácter económico-financiero para posteriormente llegar a unas generalizaciones aplicables a un conjunto de entidades que cumplan ciertas características y requisitos, lo que conlleva que la aplicación contable del método inductivo esté basada en el empirismo.

Empirista es, en líneas generales, toda filosofía que toma la experiencia como única base de los conocimientos humanos. El empirismo establece como bases del conocimiento científico la necesidad de un conocimiento basado en la experiencia y en la ausencia de juicios de valor. El conocimiento empieza con la constatación de lo dado en la experiencia; conocer no es transformar, sino dejarse impresionar por contenidos objetivos que, en su propia objetividad, son conocidos. La ciencia es una pura constatación de lo dado en la experiencia. Los hechos, por ser efectivamente reales, no pueden ser falsos, y son así entendidos como el punto de apoyo incuestionable para la seguridad de la ciencia. La concepción de empirismo ha mudado a lo largo del tiempo; actualmente se ha flexibilizado, separándose de la idea de que el conocimiento esté basado únicamente en la experiencia, aunque sí sea la base fundamental.

La contabilidad ha sufrido una evolución desde sus orígenes hasta el momento presente, pasando por varias fases de menor a mayor complejidad y abstracción. Evidentemente dividir la historia de la contabilidad en fechas precisas, y considerar unas transiciones homogéneas y constantes entre periodos en todas las zonas del mundo, es un medio infalible para cometer un error. Lo que sí se puede reconocer es una modificación de la metodología generalmente utilizada: de un método inductivo a un método deductivo. La contabilidad nace de la práctica, y en su origen fue meramente empírica, respondiendo a la necesidad de registrar las operaciones realizadas en una unidad económica (Vlaemminck, 1961, 13); tras esta etapa donde el objetivo a cumplir por la contabilidad era única y exclusivamente llevar ordenadamente las cuentas de las empresas, se inicia el proceso de investigación de principios y causas caracterizador de la ciencia, sometiéndose a sistematización el contenido material poseído, buscando generalizaciones y obteniéndose los primeros principios. Esta evolución se completa con la tendencia generalizada de la contabilidad a utilizar una metodología propia basada en el dualismo metodológico, aceptando que los enfoques metodológicos no son independientes entre sí y que el desarrollo de la teoría contable entraña la utilización simultánea de las metodologías inductiva y deductiva (Hendriksen y Van Breda, 1992).

El dualismo metodológico ha derivado en una utilización indistinta de ambas metodologías, centrándose en el resultado final del proceso y no en el método utilizado. Sin embargo, el dualismo metodológico debe ser algo diferente: la aplicación conjunta de las metodologías inductivas y deductivas según una serie de etapas claramente definidas por Popper. El proceso comienza con la formulación del enunciado, continúa con su contrastación lógica, y por último, se valida con la experiencia.

En la primera fase se formulan las hipótesis para mejorar la contabilidad o ajustarla más a la realidad. En este proceso juega un papel incuestionable la experiencia inductiva de repetición ya que del análisis de la realidad obtendremos la información suficiente para afirmar que la anterior propuesta es ineficiente y que la nueva propuesta puede generar una situación más favorable.

La segunda fase es el desarrollo y justificación lógica (“contrastación deductiva” de Popper). Derivado de la hipótesis de la fase anterior, se debe establecer un entramado conceptual que sirva para generar todas y cada una de las normas contables. Esta fase de desarrollo debe aplicar en todo momento una metodología deductiva, ya que las normas contables deben estar deducidas del marco teórico elaborado con el itinerario lógico. Por medio de la fase de justificación lógica se establece que la validez de las normas derivadas del proceso de desarrollo no esté fundamentada en su utilización en la práctica sino en la deducción del itinerario lógico. Dentro del proceso de construcción deductiva de las normas contables puede incidir la experiencia, ya que una vez obtenidas, y sólo en ese momento, las normas contables pueden ser completadas con métodos operativos más ajustados a la realidad económica. Por ejemplo, una vez establecido un criterio de valoración deducido del itinerario lógico es posible utilizar el enfoque empírico para estimar la vida útil de los inmovilizados.

La etapa final de comprobación confiere carácter científico a la disciplina, que de otra forma constituiría un simple dogma (Cuadrado y Sosa, 1996, 251). Los medios para realizarla pueden ser múltiples: la noción de confirmación de Carnap (1936), las revisiones de Lakatos y Musgrave (1972) y el falsacionismo de Popper. El enfoque más aceptado para resolver el problema de la confirmación es el falsacionismo de Popper (1974, 39), en contraposición a la verificación directa de las propuestas; pero sea cual sea el método elegido debe estar basados en una validación empírica.

Respecto a las etapas para la elaboración de una Propuesta de Marco Conceptual definidas en la introducción, identificamos que las primeras tienen claras connotaciones inductivas mientras que el resto deben ser establecidas por medio del método deductivo. *El análisis del entorno, la definición de Alcance e Hipótesis del Marco y el establecimiento del objetivo del Marco Conceptual depende de una observación de la realidad centrándose en las necesidades de información de los usuarios, los problemas que plantea la disciplina, y los rasgos de las estructuras jurídicas y económicas. Una vez establecidos estos elementos a partir de un análisis inductivo, se establecen los escalones posteriores del Marco Conceptual aplicando el método deductivo: características cualitativas, hipótesis contables, definición, reconocimiento y valoración de conceptos fundamentales y normas contables particulares.*

El dualismo metodológico posee un centro deductivo complementado por un conjunto de elementos derivados del análisis empírico. Como cada metodología tiene su parcela, denominamos coherencia metodológica a la aplicación de cada método en su fase, e incoherencia metodológica a las injerencias de uno en el terreno de otro.

La búsqueda de la racionalidad requiere evitar las incoherencias metodológicas. Las principales incoherencias metodológicas en el desarrollo del Marco Conceptual actual se producen porque existen ciertas normas contables producto de la experiencia sin haber sido complementadas con el desarrollo lógico. En estos casos es necesario desterrar todas estas regulaciones empíricas, intentando que todas las normas contables operativas se originen de la conjunción de ambas metodologías.

Entre las numerosas reglas contables de las Propuestas del Marco Conceptual actual producto del proceso empírico sin aplicar desarrollos deductivos se encuentran las normas contables basadas en las teorías de la inversión bursátil. Los hechos económicos deben ser registrados según la coherencia lógica, al margen de los efectos que pudiera producir en el mercado bursátil; no es el efecto bursátil deseado el que ha de determinar la información contable idónea para ello sino que ha de ser la información contable coherente, de acuerdo con la realidad ocurrida, la que debe provocar un impacto u otro en el mercado bursátil. Por otro lado, en las Propuestas de Marco Conceptual encontramos una falta de rigor metodológico, ya que hay aspectos dentro de las fases deductivas en los que se aplica una visión inductiva. Por ejemplo, el FASB utiliza el método normativo-deductivo en los SFAC 1 y 2, mientras que en el SFAC 5 y 6 aplica el positivo-inductivo, de tal forma que no queda claro si las normas contables deben ser fruto de la aplicación del itinerario lógico, y por tanto,

derivadas del entorno, objetivos e hipótesis fundamentales, o por el contrario, deben seleccionarse de las alternativas existentes. Incluso el Marco Conceptual de la contabilidad Pública de Nueva Zelanda puede considerarse un cuerpo teórico con "(...) *una notable orientación inductiva*" (Gilling, 1994, 202).

Las incoherencias conceptuales derivadas de la aplicación excesiva de desarrollos inductivos y empíricos son tan frecuentes que Bellostas (1996.b, 41) ha llegado a afirmar que algunas versiones de Marco Conceptual se han convertido en una "(...) *compilación formal de las conclusiones vertidas por estudios analíticos previos desarrollados de acuerdo con una metodología inductiva*".

La eliminación de las incoherencias en la aplicación de la metodología deductiva, evitando las injerencias empíricas en la fase hipotético-deductiva, permite obtener principios universales, a partir de los cuales se pueden deducir hipótesis de rango inferior y establecer una relación muy estrecha entre explicación, predicción y control técnico.

c) Coherencia Lógica

La coherencia lógica es consecuencia directa de la coherencia metodológica, pues es la búsqueda de la racionalidad en el desarrollo del itinerario lógico-deductivo.

Los sistemas contables actuales están desarrollados con apreciables deficiencias lógicas (ICAS, 1988, 4.2) fundamentalmente en el proceso de desarrollo deductivo: características cualitativas, hipótesis contables, definición, reconocimiento y valoración de conceptos fundamentales y normas contables particulares. Ante esta situación es imprescindible reconocer las incoherencias para subsanarlas aplicando el método deductivo en todas las fases del Marco Conceptual que sea necesario aplicar esta metodología.

Entre las incoherencias lógicas nos encontramos que, aunque la mayoría de las Propuestas de marcos teóricos propugnan la prevalencia del fondo económico sobre las motivaciones jurídicas, aplican criterios mercantiles y fiscales con lastres del discurso legalista del que es originaria la contabilidad.

Gran parte de las Propuestas de Marco Conceptual conceden al resultado un papel fundamental, no obstante, realizan una aplicación inconsistente al definir el resultado y sus componentes (gastos e ingresos) en función de los activos y pasivos.

Las Propuestas de Marco Conceptual consideran como fundamentales la relevancia y fiabilidad y, sin embargo, su información resultante no posee estas características cualitativas. Aunque ambas son importantes, la falta de fiabilidad es inaceptable, ya que la contabilidad tradicionalmente ha sacrificado gran parte de la relevancia para conseguirla.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La objetividad, neutralidad y exactitud, características cualitativas en las que se basa el desarrollo teórico actual, no se consiguen con las normas derivadas de él, pero además, la contabilidad debe asumir que una información con estas características es imposible de alcanzar.

Reconocemos otra incoherencia lógica al observar que las características cualitativas se han convertido en un objetivo y no en medios para conseguirlo; por ejemplo, en la actualidad, la objetividad se ha convertido en una finalidad en sí misma, sin intentar analizar en cada caso si es la mejor forma de alcanzar el objetivo del marco teórico.

La tendencia actual de las teorías contables no es la búsqueda de unos criterios y conceptos contables coherentes y racionales para mejorar la información; por el contrario, su finalidad implícita parece ser sustentar teóricamente los métodos contables actualmente establecidos basados en el coste histórico, devengo y correlación de ingresos y gastos.

Los principios contables se han convertido más en una finalidad y en una actitud en sí misma que en un mecanismo utilizado para alcanzar un objetivo. La situación es aun más acusada en España, donde el precio de adquisición figura como principio contable y no como criterio de valoración, lo que además de convertirlo en un objetivo representa una alteración en el itinerario lógico-deductivo ya que, tras el análisis del entorno, debemos establecer sucesivamente los usuarios, hipótesis contables, y solamente una vez establecidos los conceptos fundamentales, se deben especificar sus criterios valorativos.

Encontramos una incoherencia lógica en la imposibilidad de poder aplicar dos principios básicos actualmente como son el de prudencia y de correlación de ingresos y gastos. La consecución de la relación causa-efecto precisa que los ingresos puedan anticiparse y diferirse para hacerlos coincidir con los gastos con los que estén relacionados, situación incompatible con el principio de prudencia que no permite el diferimiento.

En las actuales Propuestas de Marco Conceptual existen contradicciones entre ciertos principios contables y las características cualitativas definidas, por ejemplo, el principio de prudencia produce contradicciones con las características cualitativas de neutralidad y comparabilidad.

Desde el punto de vista racional es incoherente que la medición y representación de determinadas magnitudes contables sea distinta en razón del país donde se emita o del tamaño de la empresa.

La contabilidad es aceptada como un sistema de información para la toma de decisiones y, sin embargo, su escaso valor predictivo impide tomar decisiones. Además, no puede reflejar eficientemente hechos y operaciones económicas fundamentales para el entorno, como las acciones rescatables y los activos intangibles.

Las propuestas actuales de Marco Conceptual están formuladas en un lenguaje deliberadamente vago y confuso, lo cual constituye una incoherencia

lógica de la que se derivan dos consecuencias: se permite a los emisores de normas elaborar una regulación beneficiosa para sus intereses, pero alejadas de objetivos lógicos y racionales; y se permite a los contables elegir las normas que más les interesen, alejadas de objetivos lógicos y racionales. Entre los ejemplos se encuentran las imprecisiones y ambigüedades sobre el término patrimonio, haber social, neto, fondos propios y pasivo no exigible. El marco teórico contable debería considerar como fundamental un lenguaje preciso que impida las interpretaciones interesadas y ofrezca una claridad en las normas. Un lenguaje preciso se puede conseguir con la ayuda de una estricta coherencia lógica.

Podemos encontrar dos razonamientos circulares, fenómeno donde mejor se representan las incoherencias lógicas. El primero es considerar las características cualitativas como consecuencia del objetivo del marco y, además, causantes de que una información sea útil a los usuarios, que a su vez es el objetivo de la contabilidad. El segundo es considerar que para conseguir la fiabilidad es necesaria la neutralidad, cualidad que a su vez depende de la fiabilidad.

Pero quizá, el reflejo más claro de incoherencia conceptual lo encontramos en las innumerables contradicciones internas entre principios y normas contables, que más adelante serán analizadas.

La forma de intentar evitar las incoherencias lógicas es la aplicación estricta del itinerario lógico-deductivo en todos los elementos del MCRE, tras el análisis del entorno y la definición del objetivo, del Alcance y de las Hipótesis del Marco. Así, se alcanza un aspecto fundamental de la racionalidad, puesto que la coherencia lógica es imprescindible para poder alcanzar la consistencia entre los conceptos básicos y las normas que se derivan de ellos.

d) Coherencia Conceptual

La coherencia conceptual es uno de los aspectos particulares de la coherencia lógica, pues ***es la aplicación de la coherencia lógica a los conceptos básicos de la contabilidad.***

Las afirmaciones como las de Anthony (1984, 4), “(...) *todos los intentos de Marco Conceptual son estériles si no se definen previamente los conceptos contables básicos*”, no son adecuadas con la aplicación del Marco Conceptual, ya que la definición de los conceptos contables es un apartado del método hipotético-deductivo, por lo que los conceptos fundamentales dependen de los objetivos y del entorno y nunca deben ser establecidos antes de éstos.

Una de las razones por las que la información contable no recoge satisfactoriamente la situación económica de la empresa es porque maneja un esquema conceptual inadecuado, basado más en fórmulas empíricas o intuitivas que en contenidos puramente conceptuales. El resultado de esta situación es una profunda incoherencia conceptual de los conceptos contables fundamentales, de la que se derivan inconsistencias en la formulación de las Cuentas Anuales. La definición de los conceptos básicos es fundamental, pues unos conceptos insatisfactorios conducen necesariamente a unas normas insatisfactorias.

Gran parte de las incoherencias lógicas son consecuencia de las deficiencias de los conceptos fundamentales de activo, pasivo, gastos e ingresos, beneficio, pérdida y patrimonio neto, que son demasiado amplios, dejando aspectos sin definir y cuestiones sin resolver.

Un concepto insatisfactorio es el propio **Balance**, influido negativamente por las incoherencias conceptuales de activo y pasivo. El Balance es una representación ineficiente de los recursos económicos y de las obligaciones reales, dejando sin reflejar ciertas partidas de activo y pasivo. La tradición contable se basa en la obtención de la cifra del resultado, por lo que la Cuenta de Pérdidas y Ganancias se ha convertido en el núcleo de todo el proceso contable, perdiendo importancia el Balance. De esta forma, el Balance puede considerarse como el almacén donde momentáneamente se sitúan las partidas que no han pasado por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, ya sea como gastos (activos) o como ingresos (pasivos). Existen activos y pasivos que por el establecimiento de estrictos criterios de reconocimiento, son excluidos del Balance, no registrándose ni como activos ni como pasivos. Ello origina que el Balance no muestre ni el conjunto de inversiones ni la totalidad de las fuentes de financiación de la empresa.

Las incoherencias conceptuales no paran en la estructura del Balance, sino que se ciernen sobre cada uno de sus componentes. Los **activos** del Balance no representan la mayor parte de la riqueza que la firma generará en los años siguientes (Health, 1978, 17) (LaBarre, 1996, 53), ya que ciertas inversiones de la empresa generan riqueza y no aparecen en los Estados Financieros y, por el contrario, partidas consideradas como activo no son inversiones para generar riqueza en un futuro.

La información contable no refleja los activos que verdaderamente generan las ventajas competitivas de muchas empresas en la actualidad, los intangibles. Muchos de estos activos no aparecen en el Balance por sus dificultades de valoración; la situación es aun más complicada para el capital humano, porque a los problemas de valoración hay que añadir que son utilizados por la empresa pero no son de su propiedad.

La falta de contabilización de los inmateriales conlleva la paradoja de que una empresa que invierte en actividades que generarán riqueza en el futuro, en vez de reflejar una situación positiva, registra un gasto, que implica un aspecto negativo.

En las escasas situaciones en las que se reconocen inversiones inmateriales se recogen como activos obligados a amortizarse muy rápidamente (gastos de investigación y desarrollo, de prospección de mercados, de formación de personal, de publicidad de lanzamiento de nuevos productos o servicios).

La mayoría de las Propuestas definen los activos como probables beneficios económicos futuros, pero se produce una incoherencia cuando no se admite como criterio de valoración la cuantificación de dichos beneficios económicos futuros.

Respecto al **pasivo** no existe una definición clara y concreta del término en las diferentes Propuestas de Marco Conceptual. La falta de consenso en la conceptualización conlleva que en el pasivo se encuentren partidas que no pueden ser consideradas fuentes u orígenes de recursos. Además, los elementos de pasivo se diferencian basándose en los recursos propiedad de los socios, derivándose de ello incoherencias sobre la inclusión de las partidas propiedad de los socios pero con características muy cercanas a una deuda.

Respecto a los **gastos e ingresos** no existe una definición rigurosa de ellos en las diferentes Propuestas de Marco Conceptual, lo cual genera una incoherencia conceptual sobre estos dos conceptos, e indirectamente sobre el cálculo del resultado. Por ejemplo, en la legislación española ni el Código de Comercio español ni el TRLSA ni la IV Directiva definen concretamente lo que debe entenderse por ingresos y gastos, ya que se enumeran algunas partidas que los integran, pero que no deben considerarse una relación exhaustiva, pues en la propia definición aparece que comprenden también otros.

La situación se agrava al no existir una distinción clara entre activo y gasto (por ejemplo, las diferencias de contabilización de las inversiones inmateriales), ni entre un gasto y una disminución de neto (los mismos autores modifican su opinión sobre el tratamiento del Impuesto de Sociedades a lo largo del tiempo).

La coherencia conceptual requiere una definición precisa y adaptada al entorno económico de los conceptos básicos de contabilidad, que permita conocer claramente las partidas a incluir en cada uno de ellos y poder diferenciar a unos de otros.

Los orígenes de la mayoría de las incoherencias conceptuales son que las Propuestas de Marco Conceptual se fijan más en los elementos que integran cada partida que en su definición, y en que los conceptos contables son consecuencia de unas hipótesis contables inadecuadas. El resultado de ambos es que no poseen significado económico, simplemente se almacenan en el Balance de situación a la espera de que se produzca su correlativo ingreso. Un ejemplo de la influencia de hipótesis previas sobre los conceptos es el proceso generalizado de anteponer el principio de correlación de ingresos y gastos a la definición de los conceptos contables, provocando que aparezcan en el Balance elementos extraños a estas definiciones.

El MCRE pretende alcanzar la coherencia conceptual con la independencia de la definición de conceptos de las hipótesis contables, es decir, basándose en la estricta racionalidad en el desarrollo del itinerario lógico-deductivo que produce la coherencia lógica. Tanto las hipótesis contables como los conceptos contables fundamentales son elementos que se derivan de los objetivos pero están en ramas diferentes del Marco Conceptual (figura 1), de esta forma ***la coherencia conceptual se alcanza al definir los conceptos contables a partir de las Hipótesis del Marco, Alcance y objetivos, sin tener en cuenta las hipótesis contables.***

Con la consecución de unos conceptos contables coherentes se alcanzarían las ventajas de un lenguaje financiero único (Mc Gregor, 1999, 160) (Giner, 1999,

22) y la armonización conceptual necesaria para alcanzar la homogeneización de las normas contables. Pero, lo que es aun más importante, una vez establecidos los conceptos fundamentales "(...) *estará delimitado el campo de juego*" (Hendriksen y Van Breda, 1992, 100) y, por lo tanto, las reglas que se deriven de ellos tendrán mayor coherencia lógica, disminuyendo la posibilidad de contradicciones.

e) Coherencia Temporal

La situación de la empresa en el momento presente no puede ser representada de forma aislada sin tener en cuenta su dimensión temporal, es decir, la situación presente únicamente puede ser explicada en relación con el pasado o con el futuro. Así, la situación actual puede ser representada, fundamentalmente de dos formas:

- Orientada al pasado, registrándose la materialización de los esfuerzos pasados en la situación actual.
- Orientada al futuro, recogiendo los esfuerzos presentes para obtener una buena situación en el futuro.

La representación contable necesita de ambos componentes, porque la ausencia de alguno de ellos supondría un reflejo parcial de la situación presente. ***La contabilidad actual únicamente se encarga de la orientación al pasado, lo que implica que no registre la mayoría de la riqueza que la empresa generará en los periodos posteriores. La doble orientación pasada-futura se consigue registrando, además de la materialización de las inversiones anteriores, todos los esfuerzos inversores realizados en el presente con la intención de generar riqueza en el futuro.***

Las necesidades de los usuarios exigen, además de una preocupación sobre los hechos pasados, una mirada al futuro; este cambio de orientación está muy unido a la evolución de los paradigmas. La contabilidad basada en el paradigma de rendición de cuentas tiene como objetivo representar la información contable pasada para resolver situaciones de control del propietario sobre el gerente y para representar las operaciones económicas pasadas a efectos de tributación. Por el contrario, la contabilidad bajo el paradigma de utilidad centra el punto de mira en el futuro, para que los usuarios puedan tomar decisiones de tipo económico.

La orientación al futuro está basada en la concepción dinámica de la filosofía, de la historia y de la ciencia. La concepción tradicional de la ciencia es el estudio del pasado y del presente (Lévi-Strauss, 1958, 17), pero este modo de pensar debe cambiar, ya que "(...) *el pensamiento de hoy solamente es comprensible vinculado al tiempo de mañana*" (Braudel, 1959, 2).

La contabilidad recoge este enfoque en la regulación del AICPA, (1994, 9): ***"A pesar de que la información sobre el pasado es un indicador útil de la actuación futura, los usuarios necesitan una información que mire hacia delante"***.

Para que el MCRE alcance la coherencia temporal debe reflejar simultáneamente la orientación al pasado y al futuro, lo que se conseguirá, por

ejemplo, incorporando conjuntamente las dos dimensiones temporales identificadas en las actuales Propuestas de Marco Conceptual para la valoración de activos. En primer lugar, algunas Propuestas consideran que únicamente se debe ofrecer información histórica y que su finalidad es proporcionar los conocimientos suficientes para que el usuario aplique sus métodos de estimación y efectúen sus propias previsiones (FASB, 1980.b, 21) (Solomons, 1989, 12) (AARF, 1990.a, 5) (AARF, 1990.b, 5) (ASB, 1991.a, 13). En segundo lugar, otras Propuestas se limitan exclusivamente a ofrecer información financiera previsional (AASC, 1975) (ICAS, 1988) (NZSA, 1993.a).

Con la doble orientación pasada-futura es posible mejorar la capacidad predictiva, aspecto fundamental del proceso de toma de decisiones, pues no existen decisiones sin predicciones. Los Estados Financieros actuales son un reflejo de la situación pretérita de la empresa, pero, además, este reflejo está distorsionado, lo que impide obtener predicciones aceptables. La ausencia de capacidad predictiva de la información contable conlleva la reducción de las posibilidades de facilitar la toma de decisiones.

f) Predominio del fondo sobre forma

Ciertas normas contables pretenden registrar un hecho económico basándose en la forma y apariencia, en vez de intentar registrar el fondo de la operación. Esta situación es consecuencia directa de los grupos de presión sobre el emisor de normas, ya que, en determinados supuestos, la apariencia refleja mejor sus intereses. La estructura conceptual debe buscar en todo momento la sustancia de las normas sobre la apariencia de éstas.

La prioridad del fondo sobre forma (*form and substance*) ha sido reconocida a lo largo de las Propuestas de Marco Conceptual (AICPA, 1973, 10) (IASB, 1989.c, 35) (AECA, 1999, 119). El ASB (1994, 1) considera fundamental "(...) registrar la sustancia por encima del fondo, para ello los efectos comerciales de las transacciones de la entidad y los activos, pasivos, ganancias y pérdidas deberían estar fielmente representadas en sus Estados Financieros".

El MCRE debe intentar anotar la esencia de la operación en vez de la aparente, para ello es necesario registrar individualmente cada una de las operaciones individuales que conviven en un conjunto de operaciones complejas. Esto fue reflejado por el IASB (1989.c, 35) al definir la característica cualitativa de sustancia sobre forma: "Una empresa puede vender un activo a un tercero de manera que la documentación aportada dé a entender que la propiedad ha pasado a ese tercero, sin embargo, pueden existir simultáneamente acuerdos que aseguren a la empresa continuar disfrutando de los beneficios económicos incorporados al activo en cuestión. En tales circunstancias, presentar información sobre la existencia de la venta podría no representar fielmente la transacción efectuada".

En los últimos años se ha producido una radical reestructuración financiera por parte de muchas empresas. En esta situación aparecen fórmulas de inversión y financiación compuestas constituidas por varios componentes tradicionales, donde

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

la operación toma una apariencia totalmente diferente a su verdadera naturaleza, por lo que es más importante que nunca centrarse en la sustancia en vez de en la forma.

La prevalencia del fondo sobre forma es una posible solución para establecer un criterio que permita registrar de forma lógica las operaciones no previstas en la normativa contable, y para reducir las posibilidades en la elaboración de normas y en la aplicación de éstas.

La búsqueda de la racionalidad del marco teórico deriva en la necesidad de la prevalencia del fondo de las operaciones financieras sobre la forma. ***La segunda Hipótesis del Marco desarrolla un enfoque consistente en igualar el fondo a la sustancia económica; de tal forma, para registrar el fondo sobre la forma es necesario aplicar los criterios económicos sobre los jurídicos.***

1.3. 2. La contabilidad basada en criterios económicos

Como consecuencia de los efectos económicos que provocan las normas contables y de su posible influencia en el comportamiento de los usuarios, el emisor de las normas se encuentra motivado para conseguir determinados objetivos que en ese momento se consideren adecuados. Esto conlleva una finalidad implícita en todas las normas contables, situación que impide la posibilidad de conseguir normas neutrales. Esta idea aparece presente a lo largo de toda la tradición contable. Por ejemplo, al estudiar el término “imagen fiel” nos encontramos que el Cohen Report (1945) utilizaba la expresión *a true and correct view*, que más tarde sería introducida en la *Companies Act* (1948) inglesa, como expresión para asegurar que las Cuentas Anuales cumplieren el objetivo marcado por el legislador (Álvarez Melcón, 1983, 16).

El estudio de los objetivos de cada ordenamiento está muy relacionado con los factores del entorno que determinan las diferencias existentes en la práctica contable: sistema legal, relación entre contabilidad y fiscalidad, vinculación económica y política con otros países, origen de la financiación empresarial y niveles de inflación.

Es fácil reconocer una motivación para proteger al acreedor en los estados en los que la financiación históricamente es predominantemente bancaria, como sucede en Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Portugal, República Checa, Suecia y Suiza. Por el contrario, si las acciones son las principales proveedoras de financiación, la contabilidad trata de proteger principalmente al accionista; así ocurre en Australia, Estados Unidos, Holanda, Irlanda, y Reino Unido.

Las legislaciones contables alemana, austriaca, belga, española, finlandesa, francesa, griega, italiana, luxemburguesa, portuguesa, suiza y sueca están estrechamente unidas a las leyes fiscales, por lo que las normas contables están influenciadas por las normativas recaudatorias (Callao y Jarne, 1995, 944).

La normalización contable sueca tiene entre sus objetivos dirigir a las empresas hacia políticas macroeconómicas nacionales concretas.

En los países latinoamericanos la información financiera tiene como objetivo reflejar y compensar, del mejor modo posible, la inflación, y ayudar al cumplimiento de la política macroeconómica marcada por el Estado: recaudar y alcanzar un nivel de desarrollo según parámetros predeterminados (Tweedie y Whittington, 1984, 234) (Mueller *et al.*, 1991, 9).

Las finalidades intrínsecas en el modelo español son la seguridad jurídica, la protección de los acreedores (evitando la descapitalización del deudor) y la consecución de unos objetivos recaudatorios, lo cual convierte a la contabilidad en una materia muy influenciada por los conceptos jurídicos, la legislación mercantil y la legislación fiscal. Estas finalidades, que desarrollamos en el apartado siguiente, son consecuencia directa de los objetivos establecidos por las Directivas europeas en las que se basa la contabilidad española.

a) La contabilidad influenciada por la normativa jurídica

Las anotaciones contables, desde sus comienzos, están basadas en ideas y **conceptos jurídicos**; tanto es así, que los términos jurídicos, débito y crédito, son la base de la representación contable de la realidad económica recogida por Paciolo (1494).

La consideración jurídica de la contabilidad es observada por Lopes Amorim (1929, 56): “(...) *la contabilidad es la doctrina de las responsabilidades jurídicas que se establecen entre las personas que participan en la administración del patrimonio de las empresas*”.

De las palabras de Fernández Pirla (1986, 27), Mazarracín y Muñoz (1987, 246) y Norverto y Muñoz (1987, 7) podemos señalar que la teoría del patrimonio, base de la teoría contable continental europea, ha sido obtenida del ámbito jurídico.

La influencia jurídica en la contabilidad deja su huella en una regulación con marcado carácter formalista, con descuido de los aspectos sustanciales, predominio de la forma sobre el fondo y en la que se antepone la regulación formal y legal sobre la material.

La contabilidad en todo el mundo tiene influencia jurídica pues está pensada para regular la actividad de un estado concreto. Ésta influencia es más acusada en los países continentales ya que las normas contables tienen su origen en las legislaciones mercantiles, y en la mayoría de los casos, fueron realizadas por juristas en mayor medida que por contables o economistas. De igual forma, las legislaciones contables de países continentales son utilizadas como medio de regular la recaudación tributaria. Ambos factores aparecen de forma atenuada en el área anglosajona, debido a que las normas son elaboradas por organismos contables de carácter profesional.

El **Derecho Mercantil** tiene como objetivo reducir la inseguridad y la incertidumbre derivadas de la actividad empresarial, concediendo garantías a los acreedores, accionistas y demás sujetos relacionados con la empresa.

La contabilidad española está influida por la normativa mercantil, sobre todo por la establecida en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas; de tal forma, los objetivos de esta legislación influyen decisivamente en la elaboración de las normas contables. Al igual que ocurre con la Cuarta Directiva de la Unión Europea, en la que se basa, la legislación mercantil española lleva implícita la finalidad de garantizar el tráfico mercantil, lo cual se materializa en una protección de los intereses de los accionistas, pero sobre todo, de los acreedores. Este proceso queda articulado en una concepción básicamente patrimonialista, orientada a proteger el patrimonio de la sociedad, propiedad de los accionistas, para que a su vez los saldos de los acreedores estén adecuadamente protegidos.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

El ordenamiento contable queda impregnado por objetivos mercantiles, reflejados fundamentalmente en la amplia y detallada regulación ofrecida por el TRLSA sobre la forma de presentación de las Cuentas Anuales, reglas de valoración y otras normas de elaboración de la información, dejando un estrecho margen de actuación a la legislación contable española para desarrollarse. La obligatoriedad de respetar los numerosos imperativos mercantiles es una fuente de imperfecciones técnicas y conceptuales.

Las finalidades mercantiles son observadas en las palabras de Garrigues (Garrigues y Uría, 1996, 245): *“Sólo a través del Balance pueden ver los acreedores si existe o no en la sociedad un patrimonio efectivo vinculado a la cifra de capital social, y si al final de un ejercicio económico existen ganancias realmente repartibles, o si la sociedad pretende repartir como tales ganancias bienes que deben estar afectados al capital disponible”*. Para Martínez Conesa (1996, 251) *“El Balance está destinado a justificar frente a acreedores la garantía y firmeza estática ofrecida por el patrimonio, por lo tanto adopta importantes connotaciones jurídicas y mercantiles”*.

El carácter mercantil de la información contable en España queda avalado por las opiniones de numerosos autores: Tua (1983.a, 718), Cañibano (1983, 127), Gabás *et al.* (1985, 199), Fernández Pirla (1986, 59) y Norverto y Muñoz (1987, 7).

La influencia mercantil puede ser tan grande que se antepongan los medios de garantizar los objetivos mercantiles a los objetivos contables; esto ocurre en España, al considerar como principio más importante el de prudencia, y llega a su grado máximo en Alemania, donde incluso se concede más importancia al principio de prudencia que a la imagen fiel.

De igual forma que en el tratamiento asimétrico y preferencial del principio de prudencia, la influencia mercantil queda reflejada en otros aspectos de la regulación contable; por ejemplo, el resultado contable es un concepto propio del derecho mercantil, ya que tiene como objetivo aumentar las garantías de los acreedores y mantener el patrimonio de la entidad. La contabilidad se ha involucrado en la consecución de estos objetivos y, por esa razón, genera unas normas contables que disminuyan el resultado periódico, propiciando la obtención de unas reservas ocultas. Con este resultado se pretende evitar la descapitalización que conceda seguridad en el tráfico mercantil, medida que entendemos insuficiente, ya que además de la garantía mercantil del acreedor, la contabilidad debería ofrecer la garantía de mostrar la evolución futura de la empresa.

El resultado contable actual es un resultado mercantil porque está definido para mantener el principio de integridad del capital y para obtener una ganancia repartible a efectos mercantiles. La obtención de una ganancia repartible como elemento esencial del contrato de sociedad está definido en el artículo 1.665 del Código Civil y en el artículo 48 del TRLSA.

El **Derecho Fiscal** o Tributario pretende ser instrumento de redistribución de la renta e intenta alcanzar los objetivos de la política económica. La información contable, influenciada por esta, tiene como objetivo asegurar que se

recaudarán los niveles de impuestos que define el gobierno. Aunque esta influencia es generalizada, en los países continentales de regulación pública es aun más evidente. Dentro de la Unión europea sólo cabe hablar de independencia, casi total, entre ambas normativas en Dinamarca, Holanda Irlanda y Reino Unido; en los restantes Estados miembros existe algún grado de influencia fiscal (ICAC, 2002, 55). La influencia fiscal en la legislación contable española es evidente y reconocida (Arráez, 1981, 89) (Tua, 1983, 241) (Besteiro, 1985) (Cea, 1987, 20) (AECA, 1989.c, 23).

La relación entre la contabilidad y la fiscalidad en España comienza con la Ley Tarifa 3ª de la Contribución de Utilidades de 29 de abril de 1920, en cuya disposición quinta se constituye al resultado contable como base de la definición de renta del sistema fiscal español. La vinculación del Resultado contable y la base imponible continua hasta el momento presente; el artículo 10.3 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, establece que “(...) *la base imponible se calculará corrigiendo el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas*”.

La dependencia de contabilidad y fiscalidad supone una pérdida de utilidad de la información contable, debido a que las empresas pueden tratar de minimizar el beneficio con el fin de diferir lo máximo posible el pago de impuestos. Pero, además, es un enorme obstáculo para la armonización porque las legislaciones fiscales de cada nación son diferentes entre sí.

Una consecuencia directa de la influencia fiscal es la escasa información que las empresas desean ofrecer en la Memoria para evitar posibles problemas fiscales por contradicciones con el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

La utilización del beneficio contable para realizar la liquidación tributaria no es la única influencia fiscal sino que gran parte de la normalización contable española está influenciada por ella, por ejemplo, las Leyes de Revalorización son normas de carácter fiscal elaboradas para regular ambas disciplinas simultáneamente.

La prueba definitiva para reconocer la dependencia de la contabilidad de las normativas fiscales y mercantiles es que las normas contables forman parte de las legislaciones mercantil y fiscal.

b) Prevalencia de los criterios económicos

Para mejorar la información contable haciéndola más útil y coherente, es necesario que el fondo prevalezca sobre la forma. Para alcanzarlo proponemos que las normas contables se basen en conceptos económicos por encima de conceptos jurídicos lo cual implica la independencia de la contabilidad de las regulaciones fiscales y mercantiles.

Los legisladores mercantiles y fiscales articulan unos cuerpos normativos para asegurar el cumplimiento de ciertos objetivos, entre los cuales normalmente no estará reflejar la realidad económica de la empresa. Si la contabilidad acepta los objetivos mercantiles y fiscales, la información contable se limitará a ser un medio para la consecución de éstos, pero nunca alcanzará sus propios fines.

El objetivo de la contabilidad debe ser mostrar la situación económico-financiera de la empresa para que los usuarios tomen eficientemente sus decisiones, mientras que los objetivos de la legislación mercantil y fiscal son bien diferentes; la primera pretende conceder seguridad al tráfico mercantil y la segunda persigue alcanzar unos fines recaudatorios.

Considerar como objetivo de la contabilidad la protección de acreedores, la distribución de resultados, o cumplir requisitos fiscales es rechazado por ASSC (1975, 3.2), FASB (1978, 14), ICAS (1988, 1.5), IASB (1989.c, 12) y AARF (1990.b, 43).

Respecto al **Derecho Fiscal**, la unión entre contabilidad y fiscalidad nace del intento de ahorro de tareas administrativas, pero separar estas dos labores parece un requisito inevitable para reflejar la realidad económica de la empresa, ya que el concepto de imagen fiel y la política fiscal no siempre comparten objetivos.

Encontramos muchas referencias de la necesidad de que las normas fiscales españolas se separen de las contables. El PGC de 1990 (Introducción, párrafo 24) (séptima disposición final) y el PGC de 1973 (Preámbulo) pretenden “(...) *que la presente Ley contable sea un Plan netamente contable, libre de posibles interferencias, incluidas las de orden fiscal*”. En parecidos términos se expresa la legislación mercantil española (artículo 200.10 del TRLSA) y la europea (artículo 43.10 de la Cuarta Directiva). Todo esto se completa con las opiniones favorables de autores, entre ellos, Jover (1985, 589), Cañibano *et al.* (1985, 337) y Cea (1987, 20).

La finalidad contable difiere de la fiscal, ya que la fiscalidad utiliza criterios recaudatorios y de política tributaria para alcanzar sus cuatro finalidades: recaudar, influir en la política económica de la nación, fomentar determinadas actuaciones de los sujetos y establecer medidas destinadas a evitar el fraude. Si no separamos la contabilidad de la fiscalidad corremos el riesgo de despreciar las normas que reflejen la realidad económica, escogiendo otras que garanticen la satisfacción de los objetivos fiscales, tanto por el emisor de normas contables, al

elegir las normas que ofrezcan una recaudación adecuada, como por el profesional contable, en su empeño de disminuir la cuota tributaria.

El principal instrumento sobre el que actúa la legislación fiscal es sobre el beneficio contable. La Hacienda Pública utiliza la contabilidad como forma de obtener una base de datos para la liquidación del Impuesto de Sociedades, con un interés centrado en una medida de renta, a la que se exige fundamentalmente veracidad, verificabilidad y objetividad. Este objetivo entra en claro conflicto con los objetivos económicos de la mayor parte de los restantes usuarios de los datos contables que persiguen la obtención de una medida de renta orientadora para futuras decisiones. En líneas generales, podemos indicar que la Hacienda Pública precisa información pasada, mientras que el resto de los usuarios contables requiere información presente para tomar decisiones futuras.

El MCRE debe buscar, en todo momento, la independencia de la contabilidad de las legislaciones y normativas fiscales. Independencia significa la existencia de autonomía en la determinación del beneficio contable y en la determinación de la base imponible. La prueba de la falta de independencia, es que una empresa pierda beneficios fiscales si no registra las operaciones contables con criterios fiscales. La conquista de la independencia redundaría en un mejor reflejo contable, pero también en una mejora de los objetivos fiscales de neutralidad, transparencia, seguridad jurídica y competitividad.

La coincidencia entre contabilidad y fiscalidad debe ser sólo causal y, por supuesto, no debe perseguirse. La información económica trata de reflejar la realidad de un negocio y es a partir de ella, mediante las adiciones y sustracciones que sean necesarias, como se debe elaborar la información tributaria. La información contable debe basarse en la esencia económica y no en la faceta recaudadora y subvencionadora de la Administración.

Por otra parte, el **Derecho Mercantil** debe alcanzar la seguridad en el tráfico mercantil por medio de la regulación del beneficio a repartir.

El MCRE debe buscar en todo momento la independencia entre la legislación contable y mercantil. Independencia de la legislación mercantil significa la existencia de autonomía en la determinación del beneficio contable y en las restricciones al reparto establecidas en el Derecho Mercantil. La prueba de la falta de independencia es que el cálculo del beneficio contable está influenciado por las restricciones mercantiles al reparto.

La independencia mercantil y contable permite mejorar la contabilidad, pero también influye positivamente de forma indirecta sobre la legislación mercantil, porque un sistema de información más eficiente para alcanzar los objetivos contables mejora el derecho de información de los accionistas.

El grado de protección que otorga cada legislación mercantil es variable, lo que redundaría negativamente en la homogeneidad contable respecto a su tratamiento; por esta razón, la independencia incorporaría mejoras en la comparabilidad.

La principal consecuencia de la independencia de la Contabilidad de la Legislaciones Mercantiles y Fiscales es la aceptación de que el Derecho Mercantil y el Derecho Fiscal son usuarios de la información contable.

Para independizar la contabilidad de sus influencias jurídicas, sean mercantiles o fiscales, es indispensable establecer los medios para alcanzarla. El MCRE considera que la mejor forma de realizarlo es atender a los vínculos contractuales y basarse en criterios económicos.

En primer lugar, es necesario **centrarse en los derechos y obligaciones contractuales**. La mayoría de las operaciones económicas están definidas por contratos, y cada uno de ellos generan derechos y obligaciones contractuales (ASB, 1996, 44) (IASB, 1997.b, 35); sobre ellos debemos analizar los hechos contables, aunque no estén formalizados por una determinada operación jurídica. Este enfoque no significa eliminar la dimensión jurídica de la contabilidad, pues la contabilidad debe registrar de cada operación la corriente financiera (cobros y pagos), económica (gastos e ingresos), pero también la jurídica (derechos y obligaciones).

El segundo medio para intentar independizar la contabilidad de las finalidades mercantiles y fiscales es intentar **anteponer los criterios económicos a ambos**. La contabilidad debe admitir que la economía posee un conjunto conceptual avanzado para explicar mejor los fenómenos empresariales. La contabilidad empezó a basarse en los criterios jurídicos, sean fiscales o mercantiles, porque los elementos del análisis económico no estaban perfeccionados, pero en la situación actual no tiene sentido restringirse a señalar los derechos y obligaciones de la empresa frente a terceros.

Registrar las operaciones mercantiles bajo criterios económicos equivale a reflejar las operaciones mostrando su verdadera naturaleza económica, es decir, mostrar la esencia económica de la operación en vez de la forma jurídica que asume. Este proceso debe realizarse tanto en el lenguaje contable como en el contenido de las normas. *Por un lado, la contabilidad es el lenguaje de los negocios; para separar la contabilidad de la legislación mercantil, debemos desterrar los conceptos jurídicos del lenguaje contable, introduciendo conceptos económicos: pasivo no exigible en vez de fondos propios, riqueza en lugar de patrimonio y control en lugar de propiedad. Por el otro, debemos intentar conocer la riqueza de una empresa independientemente de los conceptos jurídicos como adquisición o enajenación, centrándonos en el concepto de control.*

Las **razones** para justificar la prevalencia de las normas económicas son las siguientes:

- **Naturaleza económica de la contabilidad.** La contabilidad se encuentra relacionada íntimamente con la economía en origen, causa y objetivo. La contabilidad es una ciencia de naturaleza económica que recopila e interpreta datos económicos, obteniendo como resultado un reflejo de la realidad económica y financiera de la empresa, para que los usuarios tomen decisiones de tipo económico. Si aceptamos que la contabilidad posee naturaleza

económica, lo lógico será atender a estos criterios con prevalencia sobre los jurídicos.

- **Adecuación paradigmática.** Una vez que consideramos necesario replantear los fundamentos conceptuales de la contabilidad, partimos del nivel más básico de nuestro paradigma: la contabilidad es un sistema de información para la toma de decisiones económicas. En esta situación, si el objetivo es la toma de decisiones y el tipo de decisiones que queremos tomar son económicas, lo lógico sería que la estructura conceptual y las normas generadas por ella estuviesen fundamentadas en criterios económicos.
- **Declaración de intenciones de las legislaciones contables, como la española y la francesa.** El párrafo 10 de la introducción del PGC de 1990 establece que *“El plan es un texto netamente contable, libre de posibles interferencias, incluidas las de orden fiscal. En consecuencia, las Cuentas Anuales facilitarán información contable pura o información rigurosamente económica, lo cual es necesario para que dichos documentos expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa”*. A pesar de la intención del PGC de ser un instrumento técnico de normalización con planteamientos económicos, no lo consigue, debido al estrecho margen de maniobra que le permite las legislaciones mercantil y fiscal.
- **Corrientes de opinión que proponen la aplicación de los criterios económicos sobre los jurídicos.** La importancia de que la contabilidad se ajuste a la sustancia económica sobre la forma jurídica es valorada por diferentes aportaciones de los organismos contables internacionales: FASB (1980.a, 63), IASB (1989.c, 35) (1994.c, 21), AARF (1990.c), ASB (1991.a) (1994, 48), NZSA (1993) y OECF (1996). Según el IASB (1997.a, 1.21): *“(…) para tener una información fiable en los Estados Financieros, estos deberán entre otras cosas reflejar fielmente la esencia económica de los sucesos y transacciones, y no meramente su forma legal”*. Del mismo modo, la doctrina representa la prioridad del fondo sobre la forma como el propósito de registrar las transacciones en virtud de su verdadero significado económico, despreciando su apariencia jurídica (Tua, 1982, 17) (Gabás *et al.*, 1985, 199) (Bañón, 1994, 546) (Rodríguez y Maseda, 1999, 356) (Alvarez y Arenas, 1999, 50).
- **Progresiva tendencia a la profesionalización en la emisión de las normas.** La normativa contable tiende cada vez más a ser realizada por profesionales contables y no por legisladores y juristas, por lo que, tarde o temprano, acabará imponiéndose el abandono de los criterios jurídicos.

Para el MCRE la normativa contable debe ser un medio para conseguir que la información contable de la empresa refleje su realidad económica, alejándose de los preceptos mercantiles y fiscales; respecto a si esa normativa debe estar regulada por organismos públicos o privados, no existe diferencia. En la actualidad, los países del área anglosajona, en los que el emisor es un organismo privado, predomina más la sustancia sobre la forma respecto a los países con regulación contable pública. En el supuesto de ser el sector público el que realice la regulación de las normas, es una tentación fuerte especular con ellas, para proteger en exceso a ciertos sectores, como son las empresas o la propia Hacienda Pública, lo cual distorsionaría la imagen que sobre la realidad económica ofrece la información contable. En nuestra opinión, la legislación contable emitida por un

organismo público podría aplicar con resultados igual de satisfactorios la prevalencia de las normas económicas sobre las fiscales y mercantiles.

Una vez considerada y valorada la importancia de introducir la prevalencia de los aspectos económicos sobre los jurídicos, es necesario plantearse el modo de realizarlo. Existen cuatro posibilidades: (a) una equivalencia del concepto de imagen fiel, (b) una característica cualitativa de la información financiera, (c) un principio contable y (d) una Hipótesis del Marco.

La primera acepción sería admitir que reflejar las operaciones con criterios económicos es **equivalente a reflejar la imagen fiel**, entendida como objetivo del Marco Conceptual (Gabás *et al.*, 1985, 199) (Tua, 1985, 444) (Mollá, 1986, 131) (Larriba, 1991, 55). La aceptación de esta alternativa no parece adecuada, ya que para alcanzar el objetivo del marco teórico no debemos basarnos únicamente en la prevalencia de las normas económicas sobre las jurídicas siendo necesarias otras cualidades. Además, considerar a la prevalencia económica como equivalente a la imagen fiel supondría aceptarlo como el fin en sí mismo, cuando la prevalencia económica debe ser un instrumento para alcanzar el objetivo de la contabilidad.

La segunda opción sería considerarla una cualidad deseable de la información para ser útil, es decir, una **característica cualitativa**. Así lo han entendido las Propuestas del IASB (1989.c), ASB (1991.a) y AECA (1999).

La tercera posibilidad es aceptar que reflejar la esencia económica de la operación es un medio para conseguir el objetivo, lo que equivaldría a igualarlo a los actuales **principios contables o hipótesis contables**. De la misma forma que el anterior, esta opción es perfectamente aplicable pero su alcance es limitado.

La opción elegida para el MCRE es considerarla una **Hipótesis del Marco**, que sea tenida en cuenta por todo el entramado teórico posterior: características cualitativas, hipótesis contables y conceptos contables fundamentales. Las características cualitativas deben estar establecidas en función de las interpretaciones y especificaciones de las Hipótesis del Marco. De igual forma, las Hipótesis del Marco son de aplicación preferente sobre las Hipótesis Contables, lo que se refleja, tanto en su formulación como en su aplicación. En primer lugar, modifica el significado de las diferentes hipótesis, restando importancia a las establecidas para satisfacer algún criterio jurídico o mercantil, como por ejemplo, la aplicación asimétrica del criterio de prudencia en España. En segundo lugar, discrimina la aplicación entre dos Hipótesis Contables aparentemente incompatibles por las inevitables interrelaciones entre ellas, eligiendo la Hipótesis Contable que antepongan la esencia de la operación a cualquier otra consideración. Por último, las Hipótesis del Marco influyen tanto en la definición, en el reconocimiento, como en la valoración de los conceptos contables fundamentales.

La incorporación de la prevalencia económica como una Hipótesis de Marco puede desarrollar una labor fundamental: servir de guía para registrar lo no especificado en la legislación contable, disminuyendo sus lagunas temporales. La contabilidad debe reflejar todos los hechos y operaciones que se producen en la economía. Los usos económicos internacionales, en continua evolución, poseen

una velocidad de cambio tan grande que un sistema de información como la contabilidad que desee registrarlos, no es capaz de reflejarlo instantáneamente. En determinados casos, la velocidad de cambio del mercado puede ser tan vertiginosa (gran poder de innovación del mercado financiero), que hasta que la contabilidad emite una norma para poder registrarla, transcurre un periodo de tiempo verdaderamente significativo. De esta forma, la legislación contable sufre un vacío normativo y conceptual desde que los sujetos económicos actúan en el tráfico hasta el momento en que los órganos competentes dictan una norma contable que satisfaga las necesidades informativas. Durante este periodo de transición, en el que no existe regulación sobre un hecho económico, la inclusión de la prevalencia económica puede ser el criterio subsidiario que permita discriminar algunas aplicaciones de las normas por quedar fuera de su significado, de forma que los profesionales tengan una base establecida por la que quizás no saben a ciencia cierta como contabilizar pero sí saben como no deben.

c) Ejemplo de independencia del Derecho Mercantil y Derecho Contable: caso español

La separación de la Contabilidad y Derecho Fiscal está sustentada en la aceptación de un resultado fiscal (base imponible) independiente del resultado contable, ambos conciliados en la nota 15 del formato normal de la Memoria. Pero esto no es suficiente, ya que ciertas normas contables tienen su fundamento en criterios fiscales, e incluso normas fiscales, como el Reglamento del Impuesto de Sociedades, regulan aspectos contables. La verdadera solución pasa por una independencia total de ambas regulaciones, lo cual tiene como principal inconveniente la duplicidad de tareas.

La separación de la contabilidad y la legislación mercantil parece una tarea más complicada, aunque ni mucho menos utópica. El objetivo fundamental de la legislación mercantil es proteger la seguridad del tráfico, habiéndose materializado en España en la protección de los acreedores ante una eventual descapitalización.

La legislación mercantil considera necesario proteger a los acreedores como consecuencia de la responsabilidad limitada que caracteriza a los accionistas de las sociedades anónimas. En las sociedades colectivas o individuales los empresarios responden ilimitadamente con todo su patrimonio presente y futuro de las cantidades pendientes de pagar a los acreedores; por el contrario, en las sociedades anónimas y limitadas los socios no responderán personalmente de las deudas sociales (artículo 1 del TRLSA), lo cual provoca que la única garantía sea la aportación de los socios a la sociedad.

La sobreprotección de las leyes españolas hacia los acreedores es una forma de compensar las reticencias de la dirección a entregar recursos a los acreedores. Esta idea se fundamenta teóricamente en que entre los diferentes grupos que forman la empresa definidos en la teoría de la red contractual (Jensen y Meckling, 1976) (Jensen, 1983, 323), los intereses de directivos y propietarios se encuentran cercanos, como demuestra la Teoría de la Agencia (Smith y Watts, 1982) (Healy, 1985) (Watts y Zimmerman, 1986) y por eso, la dirección como catalizador del

proceso contractual, es un *lobby* que intenta impedir el traspaso de riqueza de los propietarios a los acreedores.

La legislación mercantil ha utilizado dos instrumentos para alcanzar sus objetivos: los que realizan una interpretación de los conceptos contables y los que no realizan tal interpretación.

En primer lugar, *la legislación mercantil establece una serie de instrumentos para alcanzar sus fines por medio de una interpretación de los conceptos contables*. La necesidad de interpretar las normas contables, queda reflejada en las palabras de Sanz Gadea (1998, 180): “*Para que las normas contables puedan cumplir los objetivos de la legislación mercantil, es necesario que ésta regule la normativa contable*”.

La legislación mercantil desarrolla su influencia para intentar conseguir sus objetivos sobre la conceptualización de dos dimensiones: el beneficio y sus componentes (gastos e ingresos), y el patrimonio y sus componentes (activo, pasivo y neto).

La filosofía general de la interpretación mercantil de conceptos y normas contables es intentar influir en los aspectos contables de forma que se consiga un beneficio y patrimonio inferior al hipotético real, protegiendo a la empresa de una descapitalización, aumentando las garantías de cobro de los saldos pendientes de los acreedores. Esto se alcanza con dos medidas: una directa, definiendo estos valores como mínimos, y otra indirecta, derivada de que la definición de estos dos conceptos influye decisivamente en la regulación de muchas normas mercantiles.

La legislación mercantil regula el término **beneficio** contable infravalorándolo. El instrumento fundamental para conseguirlo es el tratamiento asimétrico del principio de prudencia que provoca reservas ocultas y una disminución de los beneficios del ejercicio con el objetivo de evitar una posible descapitalización. Además de esta influencia directa, la cifra de beneficio es utilizada para regular varias operaciones más, que al ser derivadas de este concepto de beneficio, también estarán influidas por la legislación mercantil. La primera es la constitución obligatoria de una reserva legal y la posibilidad de establecer una estatutaria en función de la cifra de beneficios. La segunda es la imposibilidad de distribución de resultados si existen pérdidas de ejercicios anteriores, gastos de investigación y desarrollo, gastos de establecimiento y fondo de comercio no amortizados, salvo que existan reservas disponibles que lo compensen. Por último, existen controles al reparto de dividendos a cuenta, pues requieren beneficios realizados y repartibles, y liquidez suficiente.

La legislación mercantil española utiliza el concepto de **patrimonio** en ciertas medidas:

- La legislación mercantil española prohíbe la distribución de resultados cuando el patrimonio neto contable sea, o resulte ser como consecuencia del reparto, inferior al capital social (artículo 213 del TRLSA), argumentando que con esta medida el capital permanecerá plenamente garantizado.
- El artículo 163 del TRLSA obliga a la sociedad a reducir el capital cuando las pérdidas hayan disminuido su haber por debajo de las dos terceras partes de la

cifra del capital social y hubiese transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio.

- El artículo 260.4 del TRLSA obliga a disolverse a las empresas cuyas pérdidas dejen reducido el patrimonio a una cantidad inferior a la mitad del capital social.
- El artículo 8 de la Ley de Suspensión de Pagos establece que el juez declarará la insolvencia provisional atendiendo a que el activo sea inferior o igual al pasivo exigible.
- La legislación mercantil también influye en la concepción contable del activo, ya que considera únicamente como tales, los elementos que ofrezcan garantías de cobro futuro. De esta forma, no consideran activos a ciertas partidas que económicamente deberían poseer tal condición, y si los reconocen como activos, establecen una vida útil claramente inferior al periodo de generación de ingresos. La legislación mercantil, intentando que el capital se encuentre materializado en activos potencialmente enajenables, obliga a la eliminación de los activos fijos no realizados lo antes posible; por esta razón, la mayoría de los apuntes del activo sin valor de realización (ya sean por el inicio de actividad, modificación de capital o emisión de deudas) deben ser amortizados en un plazo máximo de cinco años.

Por otra parte, ***la legislación mercantil española posee medios para desarrollar sus objetivos sin necesidad de interpretar el sistema contable.*** Estos instrumentos son los siguientes:

1. Obligación de mantener una cifra mínima de capital social (art. 4 TRLSA).

2. Establecimiento de unos requisitos restrictivos para modificar la cifra de capital social. La Ley mercantil española, para compensar la responsabilidad limitada de los socios en las sociedades anónimas y limitadas, pretende que el capital social ofrezca una cifra que permita ser considerada garantía frente al tráfico mercantil. Como "*(...) la legislación considera al capital invertido como la garantía de los acreedores, su mantenimiento es considerado un requisito legal*" (Bernabeu y Norverto, 1996, 1213).

Todas las variaciones en la cifra de capital requieren modificación de los Estatutos con los requisitos que ello conlleva (art. 144 del TRLSA), pero la pérdida de garantía se refleja en la disminución de capital social. Una devolución de aportaciones supone una reducción de capital (art. 163 del TRLSA), la cual obliga a cumplir todos los requisitos de la modificación de los Estatutos (art. 164.1 del TRLSA), a publicarse en el BORME y en dos periódicos de gran circulación en la provincia donde la sociedad tenga el domicilio (art. 165 del TRLSA), y, además, a respetar el derecho de oposición a favor de los acreedores sociales cuyo crédito haya nacido antes de la fecha del último anuncio del acuerdo de reducción, no pudiendo reducir esa cifra hasta que la sociedad preste garantía al acreedor.

El derecho de oposición de acreedores frente a las reducciones de capital (art. 166 del TRLSA) es únicamente aplicable para aquellas que disminuyan las garantías de la sociedad. Las excepciones que marca el artículo 167 del TRLSA

son los casos en los que las garantías no disminuyen, bien porque las garantías ya están mermadas, o porque no disminuyen al establecer una reserva indisponible que compense la posible merma producida por la disminución del capital social.

El cumplimiento de estos requisitos ante una disminución en la cifra del capital tiene como objetivo la protección, tanto de terceros, como de los propios socios de la empresa (Martínez, 1993, 314) (Uría, 1997, 386).

3. Establecimiento de requisitos para asegurar cierto valor económico de las aportaciones de los socios. Con estos requisitos la legislación mercantil pretende que la cifra de capital social se encuentre materializada en activos funcionales y reales. El capital social como elemento de financiación (origen) se debe corresponder con unas inversiones (destinos) con valor económico concreto y suficiente para cumplir con la función de garantía que asegure de alguna manera a los acreedores el cobro de sus derechos. El deseo de materialización en activos reales viene recogido a lo largo de la legislación:

- Nulidad de la creación de acciones que no respondan a una efectiva aportación patrimonial a la sociedad (art. 47 TRLSA).
- El capital debe estar íntegramente suscrito y desembolsado, al menos, en una cuarta parte del valor nominal de cada una de las acciones (art. 12 TRLSA).
- Prohibición de emitir acciones por debajo de la par.
- La prima de emisión, en caso que exista, debe estar desembolsada.
- Las aportaciones deben ser bienes y derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, puesto que sólo así, el capital social podrá representar una garantía a los acreedores (art. 36 TRLSA).
- Precaución ante las aportaciones no dinerarias, ya que la legislación española obliga a que las aportaciones sean valoradas por un experto independiente nombrado por el Registro Mercantil, estableciendo la negativa a la inscripción en el Registro si la valoración establecida por los administradores es inferior en un 20% a la realizada por el experto independiente (art. 133 del RRM).
- La legislación establece un procedimiento para intentar favorecer la entrega de los saldos pendientes de los dividendos pasivos por parte de los accionistas. Así, establece el sistema de reclamación ordinaria, judicial e incluso de expropiación, con emisión de duplicados y venta de ellos por la empresa y por cuenta de los accionistas, para que la empresa cobre los saldos pendientes de los accionistas morosos; también establece el desembolso obligatorio de los dividendos en cinco años como máximo en los supuestos de aportación no dineraria.
- Protección mercantil ante el uso de acciones propias (arts. 74-89 TRLSA). La adquisición y mantenimiento en cartera de las acciones propias impide que la totalidad de la cifra de capital esté materializada en activos funcionales. Por esta razón, la Legislación prohíbe la adquisición originaria de acciones propias, permitiendo la derivativa únicamente cumpliendo unas condiciones, entre ellas, la creación de una reserva indisponible que compense la reducción de garantías que produce el hecho de que en nuestro patrimonio se encuentren unas participaciones en acciones de nuestra propiedad financiadas con recursos obtenidos con su emisión. La compleja normativa que regula la autocartera intenta proteger a los acreedores, facilitando que la cifra de capital social sea representativa del capital real de la empresa, cosa que no ocurriría si se permitiese, sin establecer requisitos, que una parte de las acciones que

representan el capital no estuviese en manos de terceros, sino que la hubiese adquirido la sociedad. Además de proteger a los accionistas, esta regulación intenta evitar la especulación con las acciones propias por parte de la empresa emisora.

4. Enumeración de conceptos mercantiles a partir de datos contables, pero sin influir sobre ellos. Por ejemplo, la Resolución del ICAC de 20 de diciembre de 1996 donde se fija el valor del patrimonio neto para dos operaciones, la disolución de sociedades mercantiles y la reducción obligatoria de capital social.

5. Indisponibilidad de recursos. La cifra de garantía a efectos mercantiles no es la cifra de capital, sino la de recursos indisponibles. Para mantener las garantías necesarias, las Leyes Mercantiles consideran una serie de partidas con los destinos restringidos, pudiendo ser destinadas únicamente a operaciones en las que no se disminuyan las garantías de la sociedad con sus acreedores.

Las indisponibilidades establecidas en la legislación mercantil española son las siguientes: (a) acepta la cifra de capital como indisponible, (b) obliga a crear una reserva indisponible (Reserva Legal) al final de cada ejercicio y (c) adicionalmente obliga a crear reservas indisponibles cuando se producen situaciones en las que pueden haberse disminuido las garantías, entre ellas, adquisición de acciones propias no destinadas a amortizarse, acciones de la sociedad dominante y participaciones recíprocas.

Tras analizar los diferentes métodos es necesario concluir que *las herramientas que posee el ordenamiento mercantil son lo suficientemente importantes y potentes como para llevar a cabo sus objetivos sin necesidad de interpretar la contabilidad*. La legislación mercantil española no lo considera así, e interpreta los criterios contables de manera que las normas contables favorezcan la consecución de sus intereses, a pesar de que ello impida la consecución de las finalidades establecidas por la contabilidad.

La legislación mercantil puede garantizar perfectamente la seguridad en el tráfico comercial con los medios que tiene a su alcance, sin necesidad de utilizar la contabilidad como medio para conseguirlo. Así, se deben aplicar únicamente *los métodos mercantiles que no alteren los conceptos contables y, de entre ellos, el más importante es la indisponibilidad de recursos, puesto que es el único que permite alcanzar las finalidades de la legislación mercantil de forma completa*. El FASB (1979), ASC (1980), IASB (1981.a) y la Comisión de la Unión Europea (1998.b, 42.4) también valoran positivamente la indisponibilidad de recursos como medio de la legislación mercantil para alcanzar la seguridad jurídica.

En nuestra opinión, la principal ventaja de la incorporación de *la indisponibilidad* es que *permite el incremento en la valoración contable de los activos, antes de que se produzca transacción alguna, y sin riesgo de que la empresa sufra descapitalización*.

1.3.3. Consecuencia del establecimiento de las Hipótesis del Marco

En todas las ciencias sociales existen dos tipos de enunciados y definiciones: los enunciados descriptivos y los de carácter prescriptivo. Los primeros son una descripción de la costumbre, tradición y realidad, mientras que en los segundos se analizan las situaciones de la realidad económica actual de acuerdo a una línea de objetivos. Esta diferenciación ha generado dos enfoques para recoger ambas posturas: el enfoque positivo y el normativo.

En la contabilidad normalizada, los enunciados normativos tratan de establecer la información que deberían suministrar los estados contables, mientras que los positivos analizan la información que actualmente suministran.

El desarrollo de la contabilidad se ha llevado a cabo por medio de una postura radical de alguna de estas concepciones o mediante una postura conciliadora entre ambas. La construcción positiva extrema pretende asegurar la aplicación de la práctica más generalizada, ya que su procedimiento es observar la práctica y generalizar el método más utilizado por medio de leyes. Pero el positivismo radical no resuelve todas las incógnitas, pues no existe conocimiento sin juicios de valor, adoptando todas las construcciones positivas ciertas dosis de subjetivismo al aceptar hipótesis de comportamiento de la realidad o de medida de la misma. Frente a esto, los positivistas se defienden exponiendo que sólo admiten los juicios neutros o comunes cuya garantía de neutralidad estriba en ser de todos conocidos y por todos compartidos, por lo que su influencia no impide la objetividad. Podríamos aceptar este razonamiento, pero estos juicios admitidos por todos son muy escasos como para ser la base de una metodología. De igual forma, el carácter normativo rígido es claramente criticable, porque el conocimiento científico no debe ser un conocimiento interpretado.

Otra parte de la doctrina contable proclama la necesidad de desarrollar una metodología positiva y normativa de forma conjunta, basándose en que no es posible elaborar el conocimiento científico contable únicamente con carácter normativo o positivo. Un reflejo de este enfoque es diferenciar una teoría general contable, basada en criterios positivos y unos sistemas contables, entendidos como cada interpretación normativa de la teoría general contable.

No parece oportuno entrar en la disputa entre normativismo y positivismo radical, ni en la decisiva influencia de los juicios de valor; por el contrario, la contabilidad debe situarse en la corriente flexible que aboga por el carácter científico de ambas construcciones. Partiendo de esta base, *el Marco Conceptual*, aspecto fundamental de la contabilidad, pero una parte al fin y al cabo, *puede estar fundamentado en uno de los dos enfoques o en ambos*.

La aceptación, por parte del MCRE, de la racionalidad y la prevalencia económica para mejorar las normas es una defensa implícita del enfoque normativo, ya que la especificación de estos dos criterios particulares conlleva la decisión de querer representar una información deseada (deber ser). De esta forma, aunque las Propuestas de Marco Conceptual pueden ser normativas o positivas, el MCRE es un desarrollo teórico de carácter normativo, ya que intenta

elegir la normalización adecuada apoyándose en criterios prescriptivos: identificar las normas que reflejan el criterio jurídico y las que reflejan el económico, cuales reflejan el fondo y cuales la forma, y cuales establecen la racionalidad y cuales están fuera de ella.

Si el MCRE tuviera entre sus objetivos describir la práctica existente, prescribir la práctica futura y definir los términos clave y cuestiones fundamentales, obligatoriamente tendría una vertiente positiva y una normativa. Pero el MCRE únicamente desea desarrollar el adecuado soporte teórico con el que debe regularse la práctica, fundamentándose en una visión normativa que intente suministrar las bases para determinar lo que la normativa contable debe ser.

El único criterio para validar ciertas normas contables actuales es su utilización generalizada, porque cualquier planteamiento normativo llevaría a desecharlas por la ineficiencia informativa que conllevan. Por esta razón, podemos afirmar que en algunas ocasiones se ha abusado de la corriente positiva, ya que la aplicación de estructuras normativas pondría de manifiesto necesariamente la inadecuación de ciertas normas y plantearía la búsqueda de soluciones.

Para Zeff (1972, 196), Milburn (1991, 43) y Wyatt (1999, 161) fue una gran decepción el carácter descriptivo de las Propuestas de Marco Conceptual, cuando la mayoría esperaba una regulación normativa que ayudase a la realización de la contabilidad.

La ventaja de las disposiciones prescriptivas es que pueden adaptarse a la evolución de la economía: diferentes medios de financiación empresarial, tipos y tamaño de sociedades, situación del crecimiento económico y la inflación...

Tras la definición del Alcance y de las Hipótesis del Marco es necesario construir un marco teórico en el que desarrollar la búsqueda de la racionalidad económica apartándose de las influencias mercantiles y fiscales, materializándose en una Propuesta de Marco Conceptual que sustente las normas de la contabilidad normalizada para intentar mejorar ciertos aspectos formales, lógicos y sustantivos.

1. 4. OBJETIVO

El objetivo de la Propuesta de Marco Conceptual debe ser coherente con las características del entorno, con el paradigma imperante en ese momento y con el Alcance y las Hipótesis del Marco establecidas. La dependencia de estos factores y las diferentes formas de materializar el objetivo implica que con la aplicación de cada Propuesta de Marco Conceptual se logre un objetivo diferente.

La importancia de la adecuada definición de los objetivos es máxima, ya que la validez de la Propuesta de Marco Conceptual se deriva de la consecución de los objetivos perseguidos y, además, cualquier variación en ellos se traduce en diferencias sustanciales de las normas elaboradas. Por esta razón, es necesario analizar minuciosamente las características que debe poseer el objetivo del MCRE, para seguidamente enunciarlo.

1.4.1. Imposibilidad de utilización del término imagen fiel

La característica inicial que debemos tener en cuenta a la hora de definir *el objetivo* es que **no puede ser considerado como la aspiración ideal de “reflejar la imagen fiel”** (traducción francesa de *image fidèle* y del término inglés *true and fair value*). Existen dos razones para no considerar a la imagen fiel como objetivo del Marco Conceptual: la primera es la escasa concreción de una expresión tan abstracta y amplia, y la segunda es que al establecer los dos conceptos referidos el uno al otro se incurre en un razonamiento circular (la imagen fiel es cumplir el objetivo y el objetivo es reflejar la imagen fiel).

Existen dos formas de integrar el concepto de imagen fiel en el Marco Conceptual: el enfoque filosófico y el normativo. Para reflejar la realidad económica en un enfoque filosófico es necesario algo más que la aplicación de la normativa contable, por lo que podemos apartarnos de ella; esta situación, conocida internacionalmente por la expresión *separation thesis*, reconoce implícitamente la diferencia entre la normativa contable y la imagen fiel. Por el contrario, en un enfoque normativo la imagen fiel se consigue con el riguroso cumplimiento de las normas contables, por lo que no podemos apartarnos de su aplicación.

Para el enfoque filosófico el principio de imagen fiel debe entenderse como la exigencia de información adicional cuando la prevista no baste para conseguir los objetivos fijados, así como el abandono de una norma o principio cuando sea contrario a la imagen fiel. Esta corriente plantea la disociación entre el cumplimiento de las normas contables y la representación de la imagen fiel, ya que no es necesariamente verdad que las Cuentas Anuales basadas en las normas contables de una zona, presenten siempre una imagen fiel de la empresa.

A pesar de que el enfoque filosófico es respaldado por gran parte de la doctrina (Mathews y Perera, 1991, 102) (Parker y Nobes, 1994), la corriente normativa se ha impuesto claramente sobre la filosófica, como podemos observar en cada uno de los aspectos siguientes:

a) Interpretación normativa de los estados de la Unión Europea.

Todos los países de la Unión Europea se han aproximado a una concepción normativa del concepto imagen fiel, pues este concepto se entiende equivalente al cumplimiento de las normas contables de cada ordenamiento jurídico concreto.

La aceptación real del concepto normativo no tiene su reflejo en el ordenamiento comunitario, pues aunque en la práctica se fundamente en una corriente normativa, en teoría mantiene una concepción filosófica del concepto imagen fiel.

En un primer momento, la IV Directiva (artículo 2.5) se acercó a la concepción filosófica, pues consideraba posible que los ordenamientos contables de cada país incorporasen un principio que admitiese la posibilidad de derogar una norma si es contraria a la imagen fiel. Todos los países comunitarios (excepto Alemania) han introducido expresamente en sus ordenamientos contables la posibilidad de apartarse de las normas contables, si así mejora la imagen fiel (Federación de Expertos Contables Europeos, 1997, 9). En España, la *separation thesis* de la IV Directiva aparece reflejada en el principio de importancia relativa del PGC y en los apartados 3-5 del artículo 34 del Código de Comercio.

A pesar de la inclusión de esta cláusula, las legislaciones de la mayoría de los estados incluyen que “(...) *la imagen fiel es el corolario de aplicar sistemática y regularmente los principios contables*” (en España aparece recogido en el punto décimo de la introducción del PGC), enunciado que evoca claramente una concepción normativa de la expresión imagen fiel. La convivencia contradictoria de ambas ideas se resuelve en la práctica, puesto que ningún estado de la Unión Europea ha detallado leyes en las que puedan realizarse las excepciones a la aplicación de las normas implícitamente originadas por el principio de importancia relativa. Sin el desarrollo del principio o su aplicación en casos particulares, los profesionales contables no se atreven a no aplicar una norma, pues de esta forma se desviarían de la presunción de cumplimiento que los principios contables conllevan.

No podemos indicar que la concepción comunitaria actual del término imagen fiel coincida exactamente con el cumplimiento de la normativa contable, pues, en la mayoría de los casos, obliga a no aplicarla si al realizarlo nos alejamos de la imagen fiel. Pero sí se acerca en gran medida a la tendencia normativa, ya que las anotaciones que se basan en las normas contables tienen la presunción de estar ofreciendo la imagen fiel, mientras que si no las aplican deben probar que sí la ofrecen. En esta situación, los contables y los auditores normalmente no se apartan del fuerte respaldo que el cumplimiento de las normas contables proporciona, porque tendrían la difícil tarea de probar que el tratamiento contable aplicado refleja mejor la imagen fiel que la normativa existente.

La concepción normativa dentro de la Unión Europea puede analizarse en Alemania, donde el concepto de imagen fiel es aceptado como un principio más, con una importancia inferior al de prudencia, por lo que no cabe el abandono de los principios para alcanzar la imagen fiel. Del mismo modo, también puede

observarse en la Circular 4/1991 del Banco de España, donde aparece reflejado que este organismo se reserva la concesión de autorización a los intermediarios financieros si desean apartarse de la aplicación de algún apartado de esa Circular para intentar reflejar la imagen fiel.

b) Evolución del concepto de imagen fiel en la legislación británica

Estudiamos la legislación británica separada del resto de las normativas comunitarias por ser su lugar de origen y ofrecer una evolución interesante.

El término *true and fair view* fue recogido por primera vez en la *Companies Act* británica de 1948, aunque su embrión puede estar en 1844, donde la *Joint Stock Companies Act* requería un *full and fair balance sheet*. En ese primer momento la expresión coincidía con el concepto filosófico, lo cual era lógico por las peculiares características del ordenamiento contable británico, el cual se encontraba encuadrado en un marco de flexibilidad total, derivado de la inexistencia de regulación escrita y de un gran peso de la costumbre. Esta situación, donde no existían principios contables escritos y donde el concepto de imagen fiel era simplemente una declaración de intenciones, era la ideal para la corriente filosófica.

Pero la situación ha variado, encontrándose el ordenamiento británico en un proceso de acercamiento a una concepción normativa. Este proceso evolutivo aparece por primera vez con la definición del término *true and fair view* realizada por el ICAEW (1986, doc nº 6): “(..) significa una representación de cuentas elaboradas conforme a los principios contables aceptados, y que en el momento de presentación de los Estados Financieros, esta se efectúa en función de los límites de la práctica contable usual y dando la imagen lo más objetiva posible, sin contener deformaciones intencionadas de manipulación, ni omisiones de hechos significativos”.

La transición de un criterio filosófico de imagen fiel hacia un criterio normativo se debe principalmente a la aceptación de la normativa comunitaria por parte de la regulación británica. En ese momento se empieza a reducir su flexibilidad, tendiendo los profesionales a considerar que para obtener una información contable fiable y relevante únicamente es necesario el mero cumplimiento de los principios contables.

c) Extremada orientación normativa en Estados Unidos, motor de la contabilidad mundial

En Estados Unidos la imagen fiel no tiene sentido filosófico, sino que su consecución coincide plenamente con la aplicación de la normativa contable, de tal forma que se considera que no se ha conseguido la imagen fiel si unas anotaciones contradicen las normas contables.

Además, las empresas que incumplan las normas contables no pueden acceder al Mercado de Valores, ya que la Comisión de Valores y Cambio (SEC) no acepta las empresas cuyos Estados Financieros antepongan la imagen fiel a los principios y normas.

d) Enfoque actual por parte de los auditores

Un argumento fundamental de la identidad entre el cumplimiento de los principios contables y la imagen fiel es que los auditores enuncian que se ha conseguido la imagen fiel si se han aplicado correctamente los principios contables. Actualmente los auditores de la mayoría de los países consideran que “el cumplimiento de los principios contables se logra con la aplicación de las normas contables”, identificando ambos conceptos, y no que “refleja la imagen fiel y para ello se han ayudado de la aplicación de las normas contables” (visión filosófica), lo cual diferenciaría ambos conceptos.

Como ejemplo mostramos la fórmula utilizada por los auditores españoles, “(...) *los Estados Financieros expresan la imagen fiel de conformidad con principios y normas contables*”, y la *fairly present* estadounidense al expresar que el cumplimiento de los principios contables se logra con la aplicación de las normas contables, en vez de señalar independientemente ambos conceptos, como sería lo adecuado bajo una corriente filosófica.

Una vez analizadas las dos formas de interpretar el concepto de imagen fiel, identificando una apuesta cada vez mayor hacia conductas normativas, pasamos a analizar el significado del término imagen fiel.

El término imagen fiel posee naturaleza dinámica porque tiene diferentes significados según el momento y país en el que se aplique. A continuación analizamos los cuatro posibles significados.

1) Exactitud, objetividad, imparcialidad y veracidad

Concebir la imagen fiel como sinónimo de exactitud, objetividad, imparcialidad y veracidad es utilizada en la normativa contable española, francesa e italiana. El Plan General Contable español de 1990 la recoge al afirmar en su introducción: “*La imagen fiel, si bien no es un concepto cerrado y delimitado, trata de transmitir la doble noción de imparcialidad y objetividad que se debe perseguir en la elaboración de las cuentas anuales*”.

Esta concepción es rechazable para el MCRE por varias razones. A pesar de ser cuatro características necesarias para la consecución de una información contable ajustada a la realidad de la empresa, de ningún modo podemos considerarlas suficientes. Además, esta interpretación se basa en que sólo existe una manera de reflejar los hechos económicos y, por tanto, una única imagen fiel; sin embargo, la imagen fiel no es única y depende del sujeto que elabora la documentación contable. Por último, la razón más importante es que igualar el objetivo de la Propuesta a reflejar la imagen fiel, entendida ésta a su vez como reflejar una información con determinadas características cualitativas, altera el razonamiento lógico, ya que vuelve a definirse el objetivo. El itinerario correcto del Marco Conceptual consiste en definir el objetivo, y una vez establecido, considerar las características cualitativas deseables para conseguirlo, de tal forma que las características deben ser consecuencia del objetivo y no el origen.

2) Prevalencia del fondo sobre forma

La primera vez que se identifica el concepto de imagen fiel con “dar prioridad al fondo sobre la forma” es en la declaración de Rutterman’s (1984, 8) donde se define *true and fair* como claridad de representación y reconocimiento de la sustancia económica, más que la mera forma legal.

Varias empresas auditoras han elegido esta concepción, asimilando el término *fair* con la preferencia del fondo sobre la forma (Parker y Nobes, 1991, 349).

Este criterio también es rechazable para el MCRE porque concede prioridad al fin sobre los propios medios; la prevalencia del fondo sobre la forma es fundamental para la definición de la imagen fiel pero es insuficiente considerar una equivalencia de significado entre esta prevalencia y el objetivo de la contabilidad.

3) Información útil para el usuario

La conexión entre el concepto de imagen fiel y la utilidad de la información contable es recogida en AICPA (1970.a, 73), FASB (1978.a, 9) e IASB (1997.a, 5).

Esta concepción es consecuencia directa de la aplicación del paradigma de utilidad; según este enfoque unos Estados Contables reflejan la imagen fiel de la empresa si son útiles a los usuarios.

Entender la imagen fiel como sinónimo de información útil para el usuario es rechazable porque la imagen fiel debe ser un concepto definido para cualquier paradigma, no únicamente para el de utilidad.

4) Aplicación del Marco Conceptual

El criterio que parece más adecuado, defendido por AECA (1980, 29) (1999, 177), IASB (1989.c, 46) y ASB (1991.c, 43), consiste en que con la aplicación del Marco Conceptual se logra que la contabilidad refleje la imagen fiel de la empresa; de esta forma, se identifica el objetivo del Marco Conceptual con la imagen fiel.

La aceptación de este significado nos lleva a afirmar que cada alternativa metodológica proporciona una imagen fiel distinta. Así, cada Propuesta de Marco Conceptual proporciona una imagen fiel diferente y, atendiendo a la concepción normativa, la imagen fiel se obtiene con el cumplimiento de las normas derivadas de esa Propuesta.

Esta percepción puede ser el cambio definitivo de significación del término promulgado por Alexander (1993, 59): *“Los países europeos interpretan la idea de imagen fiel dentro de cada uno de sus contextos culturales nacionales, dentro de su tradición contable, e igualmente, dentro de sus principios y normas contables, cuando lo que realmente se necesita es un cambio de actitud ante dicho*

concepto”. La interpretación de la imagen fiel con el objetivo de la Propuesta de Marco Conceptual permite obtener diferentes imágenes fieles transnacionales independientes de sus tradiciones contables, derivadas de aplicar Propuestas de Marco Conceptual para contextos similares, que pueden estar formados por diferentes países.

Igualar el término imagen fiel al desarrollo del Marco Conceptual conlleva que sea necesario establecer con detalle las características que posee el objetivo del MCRE.

1.4.2. Adecuación paradigmática

Basándonos en el paradigma de utilidad imperante en la actualidad, el objetivo del MCRE únicamente debe tener carácter comunicacional, suministrando información para la toma de decisiones.

La mayoría de las Propuestas de Marco Conceptual, FASB (1978.a.), ICAS (1988, 1.5), ASSC (1975, 3.2), ICAEW (Solomons, 1989, 9), IASB (1989.c, 12), AARF (1990.b, 43), AECA (1999, 39), definen el objetivo del Marco Conceptual basándose claramente en el paradigma de utilidad. Como ejemplo adjuntamos la definición de los objetivos del FASB (1978.a, 14) “*El objetivo de la contabilidad es presentar una información útil para los usuarios de la información financiera*” y del IASB (1989.c, 12) “*El objetivo es suministrar información acerca de la situación financiera, actividad y flujos de fondos de una empresa*”.

A pesar de que todas las Propuestas abogan por el objetivo comunicacional las normativas contables establecen lazos fuertes e inequívocos con la legislación mercantil y fiscal. Estos lazos obligan a ofrecer unas normas contables que satisfagan la relación con la legislación mercantil y fiscal, lo cual, puede impedir la consecución de sus funciones comunicacionales. Este acontecimiento puede denominarse “desfase paradigmático del objetivo contable”, proceso que reduce la coherencia del objetivo con el paradigma imperante.

Esta situación se manifiesta en que las normativas contables actuales comparten dos objetivos: el citado objetivo informativo y un objetivo implícito de carácter mercantil y fiscal. Incluso, este segundo objetivo aparece mencionado expresamente en algunas regulaciones, por ejemplo en el artículo 31.1.c de la IV Directiva Comunitaria: “*La contabilidad financiera posee dos objetivos, presentar fielmente la situación empresarial y servir de sustento a la seguridad del tráfico mercantil*”.

Aceptando esta dualidad de objetivos, las Propuestas de Marco Conceptual puede afrontar el problema por dos vías. La tradicional, admitida generalmente, pretende cumplir con el mismo sistema de información contable los dos objetivos: proporcionar información económico-financiera y rendir cuentas para cumplir las obligaciones jurídicas. Una visión alternativa es considerar imposible llevar un sistema de registro que permita la rendición de cuentas y el pago de impuestos, y

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

simultáneamente poder ofrecer una información válida para la toma de decisiones económicas.

Ante las dificultades de alcanzar ambos objetivos debe prevalecer la consideración de la contabilidad como sistema de información, aceptando decididamente como único paradigma el enfoque comunicacional. Este proceso de eliminación del “desfase paradigmático del objetivo contable” supone *el abandono, por parte del MCRE, del paradigma de rendición de cuentas, idea aceptada por la mayoría de la doctrina contable pero no aplicada en las diferentes normativas.*

La consecuencia directa de esta limitación del objetivo *es el replanteamiento de la conveniencia de las medidas que sustentan las finalidades mercantiles y fiscales: el precio de adquisición, el tratamiento asimétrico del principio de prudencia y una obsesión desmesurada por la fiabilidad, ya que en esta nueva situación no son adecuadas.*

El análisis teórico de los paradigmas está relacionado con la evolución sufrida por los objetivos en las diferentes Propuestas de marcos teóricos (cuadro número 7). Diferenciamos una primera **visión jurídica** de los objetivos, donde se potencia de igual manera la utilidad para la toma de decisiones y la rendición de cuentas; entre los organismos que apoyan este enfoque se encuentra el FASB (1980.c), IASB (1989.c), AARF (1990.b) y NZSA (1993.a) (1993.b). Del mismo modo, es posible identificar una **aproximación económica** donde se acepta la utilidad para la toma de decisiones de los usuarios como un objetivo superior a la rendición de cuentas; esta postura es respaldada por el ASSC (1975, 28), FASB (1978.b, 34), Solomons (1989), ICAS (1989) y ASB (1999). La última etapa sería la utilización de **criterios económicos** por parte del MCRE, que supondría la coherencia paradigmática total, la cual requiere la eliminación de la función de rendición de cuentas de la definición del objetivo.

Cuadro 7. Evolución del objetivo del Marco Conceptual

| CRITERIO JURÍDICO | APROXIMACIÓN ECONÓMICA | CRITERIO ECONÓMICO |
|--|---|---------------------------|
| Doble objetivo informativo y de rendición de cuentas | El objetivo informativo posee mayor importancia que la rendición de cuentas | Objetivo informativo |
| FASB (1980.c), IASB (1989.c), AARF (1990.b) y NZSA (1993.a) (1993.b) | ASSC (1975, 28), FASB (1978.b, 34), Solomons (1989), ICAS (1989) y ASB (1999) | MCRE |

Fuente: elaboración propia

Una vez establecida la necesidad de que el MCRE tenga concordancia paradigmática total, es necesario establecer qué información es válida para tomar decisiones económicas y en qué se basará el objetivo para conseguirla.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Desde la óptica de la rendición de cuentas existe un único objetivo: facilitar información útil para apreciar la capacidad y responsabilidad de la gerencia en el uso eficaz de los recursos en orden a la consecución de los objetivos básicos de la empresa. Por el contrario, la elección de un objetivo informativo conlleva dificultades en su concreción, pues identificamos un amplio y diverso repertorio de posibles objetivos de carácter informativo.

La especificación del objetivo depende de los fines, del grado de satisfacción, del usuario al que pretenda satisfacer la información y de lo que cada Propuesta considere que es tomar decisiones. ***El MCRE establece que una información es válida para tomar decisiones económicas cuando:***

- ***Sea comparable entre las empresas de los diferentes países.***
- ***Ayude a facilitar el análisis de las Cuentas Anuales.***
- ***Sirva para la elaboración de estadísticas y datos macroeconómicos orientados a instrumentar las políticas económicas de un país.***
- ***Ofrezca a los inversores bursátiles la seguridad de que el valor contable refleja la situación económico-financiera de la sociedad.***

El MCRE reconoce la satisfacción del inversor bursátil como el aspecto informativo fundamental. Ante la multitud de posibilidades para elegir un objetivo informativo concreto, es necesario ***definir el objetivo del MCRE en función de la información concreta que necesita el inversor bursátil.***

1.4.3. Intento de reflejar la potencialidad de la empresa

La satisfacción de las necesidades informativas de los inversores de capital de empresas cotizadas requiere conocer la ***evolución previsible de la sociedad***; esto puede conseguirse con la inclusión en el objetivo del Marco Conceptual del ***deseo de intentar reflejar la potencialidad futura de la empresa.***

De la capacidad potencial de la empresa depende que los inversores bursátiles presentes y potenciales conozcan la situación de la empresa para decidir si invierten o desinvierten.

Incorporar al objetivo el deseo de mostrar el potencial de la empresa no sólo beneficia a los inversores bursátiles (usuario principal), sino también al resto de destinatarios; de la capacidad potencial de la empresa depende que los empleados cobren y mantengan sus puestos de trabajo, los sindicatos negocien, los accionistas puedan recibir sus dividendos, los acreedores puedan recibir sus saldos pendientes y las necesidades informativas del resto de usuarios queden cubiertas. La importancia de incluir información sobre la evolución previsible de la sociedad se deriva de que con ella se satisface toda la potencialidad informativa que puede ofrecer la contabilidad, ya que hay información que nunca podrá ser proporcionada por la contabilidad, tenga las características que tenga, como por ejemplo, cierta información específica de los clientes.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Mostrar el potencial de la empresa consiste en reflejar una estimación de la capacidad actual de conseguir riqueza en el futuro, lo cual no significa representar la situación pasada del negocio, pero tampoco ofrecer información futura, pues no podemos conocer con seguridad la riqueza que se va a obtener.

La contabilidad basada en el paradigma de rendición de cuentas tiene como objetivo representar la información contable pasada para resolver situaciones de control del propietario al gerente y representar las operaciones económicas pasadas a efectos de tributación y de reparto mercantil. Por el contrario, el paradigma de utilidad se centra en una dimensión presente y futura en vez de pretérita, lo que parece más apropiado para que los usuarios tomen decisiones de tipo económico.

La coherencia paradigmática, unida al deseo de reflejar la potencialidad futura de la empresa, conlleva la ***necesidad de establecer una predicción para una adecuada toma de decisiones***; no se puede tomar una decisión sin al menos implícitamente haber realizado una predicción, y la predicción únicamente puede llevarse a cabo con datos que tengan orientación presente y futura.

La importancia de la capacidad predictiva como medida de la consecución del objetivo ha sido anteriormente considerada por Beaver *et al.* (1968, 680), aunque también ha sido duramente criticada sobre todo por Greenball (1971, 17): “*La información contable no se diseña para predecir el futuro, sino exclusivamente para informar del pasado y del presente*”. Pero, es evidente que si los inversores de capital desean tomar decisiones deben realizar una predicción previa.

Bajo el paradigma de utilidad, el análisis de los hechos pasados no debe tener como objetivo cumplir una finalidad de registro o conseguir medir operaciones pasadas buscando una verdad absoluta; al contrario, debe evaluar los hechos pasados para permitir la predicción de hechos futuros. La toma de decisiones económicas requiere valorar muchos datos, entre ellos la información pasada, sin embargo, la valoración de datos pretéritos es necesaria pero no suficiente para tomar decisiones adecuadas.

La diferencia entre la información ofrecida actualmente y la que pretende reflejar la potencialidad de la empresa es la aceptación de que los valores contables no son exactos, sino estimaciones de la capacidad futura; esto no sólo no supone una desventaja, sino que aumenta la capacidad predictiva, aunque no se alcance la exactitud. El desarrollo contable actual ofrece una información sin capacidad de predicción y, además, es aceptada como un conjunto de valores exactos aunque en realidad no lo son.

La evolución hacia perspectivas futuras es la continuación de la tendencia de la contabilidad, como así queda reflejado en las características cualitativas de las Propuestas de Marco Conceptual, donde en muchos de ellas no aparecen la objetividad y la exactitud en el registro de operaciones pasadas, pero sí, el valor predictivo.

Esta evolución debe continuar aplicándola sobre las hipótesis contables, características cualitativas y conceptos fundamentales. La contabilidad actual, basada en el coste histórico, conservadurismo y objetividad, tiene una capacidad limitada para reflejar las expectativas de la empresa. En primer lugar, porque los principios contables en los que se basa (tratamiento asimétrico de la prudencia, devengo y correlación de ingresos y gastos) impiden reflejar la potencialidad de la empresa. Pero, además, el criterio general de valoración, el coste histórico, está orientado al pasado, por lo que como mucho mostrará los sucesos pasados, pero nunca el potencial futuro. Por idéntico razonamiento, es necesaria la modificación de los conceptos de activo y pasivo. De igual forma, el valor predictivo debe alcanzar una importancia fundamental dentro de las características cualitativas.

La aceptación por parte del MCRE de la potencialidad como rasgo característico fundamental del objetivo a satisfacer para el inversor bursátil no permite concretar tal objetivo, pues identificamos un amplio repertorio de posible objetivos de carácter informativo, teniendo como denominador común el deseo de reflejar las capacidades futuras:

- ❑ Proveer información útil a los inversores para la predicción, comparación y evaluación de los flujos netos potenciales de tesorería, en cuanto a importe, periodicidad y riesgo.
- ❑ Suministrar información útil para prever, comparar y evaluar el poder de la empresa para obtener beneficios.
- ❑ Proveer información, tanto de los hechos, transacciones y otros acontecimientos acaecidos en la empresa, como de los criterios necesarios para su interpretación, de modo que sea útil para predecir, comparar y evaluar su capacidad para obtener beneficios, proporcionando información relativa a las transacciones y otros acontecimientos relacionados con ciclos incompletos de beneficio.
- ❑ Facilitar un estado de resultados útil para prever, comparar y evaluar la capacidad de la empresa de obtener beneficios, incluyendo el resultado de los ciclos completos de valor y el de las etapas encaminadas a concluir ciclos todavía incompletos.
- ❑ Presentar un estado de operaciones financieras útil para predecir, comparar y evaluar la rentabilidad potencial de la empresa, centrado especialmente en los aspectos reales de las transacciones que hayan tenido o puedan tener consecuencias significativas en relación con la tesorería.

Ante tantas posibilidades, ***el MCRE debe identificar una magnitud sobre la que centrar la medición de la potencialidad de la empresa.***

1.4.4. Evaluación de la riqueza como figura central de la contabilidad financiera

La contabilidad normalizada bajo la influencia mercantil y fiscal, tiene como objeto el estudio del concepto jurídico de patrimonio, sin embargo, la utilización de criterios económicos conlleva la traslación del objeto, abandonando el estudio del patrimonio en sentido jurídico, para centrarnos en la concepción económica del patrimonio o “patrimonio económico”.

El patrimonio en sentido jurídico es el conjunto de bienes y derechos propiedad de la empresa minoradas por las deudas a las que está obligada. El patrimonio en sentido económico puede concebirse como un conjunto de factores de la producción en continua movilidad, buscando el logro de un objetivo económico, el cual, puede ser entendido como la consecución de valores añadidos (Rivero Torre, 1992, 13) o el incremento de la riqueza (Mattessich, 1972, 469).

La aceptación de los criterios económicos implica interpretar *la empresa como una entidad económica cuya única finalidad es la creación de riqueza* y, por tanto, los Estados Financieros pasan a tener como figura central de análisis la riqueza. Esta riqueza podría igualarse al término patrimonio, si modificamos los aspectos jurídicos que actualmente posee. Para diferenciar ambas acepciones, reservamos el término patrimonio para una concepción jurídica, y riqueza para una económica.

La contabilidad financiera debe registrar dos dimensiones de la riqueza: el Balance debe registrar la riqueza (variable fondo), y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias la variación de riqueza (variable flujo). Así, los Estados Financieros deben mostrar la riqueza de una empresa en un instante concreto (Balance), la variación de la riqueza desde la última medición de riqueza (Cuenta de Pérdidas y Ganancias), señalando la variación del ciclo permanente y circulante desde la última medición (Cuadro de financiación) y la información complementaria sobre todo lo anterior (Memoria).

La riqueza es el patrimonio valorado económicamente, es decir, una estimación del dinero y de todo elemento susceptible de transformarse en dinero, directa o indirectamente. El aumento de riqueza, por tanto, no es únicamente la convertibilidad en tesorería, sino que también puede ser cualquier otro aspecto que aumente la capacidad de generar riqueza en el futuro, como por ejemplo, la capacidad para reducir gastos o costes.

Aunque el Balance ha sido considerado anteriormente como una exposición de los elementos que constituyen la riqueza de la empresa en un momento dado (Sprague, 1972, 85) (García de las Hijas, 1999, 24), la única Propuesta de Marco Conceptual que intenta acercarse al concepto de riqueza es el francés OECF (1996, 19), al considerar como objetivo “(...) que los Estados Financieros proporcionen al público una representación útil de la empresa y más precisamente del cumplimiento, en el plano financiero, de su finalidad, la cual es entendida como la creación de riqueza”. Evidentemente, no es válida la aplicación de la mayoría de los criterios de esta Propuesta al MCRE, ya que el

organismo galo no concibe la riqueza como un concepto económico total, y comparte la potencialidad con criterios mercantiles y fiscales. El MCRE debe considerar la riqueza como un elemento de carácter económico y financiero, no jurídico; de igual forma, la variación de riqueza debe ser considerada como un resultado económico, no un resultado mercantil o fiscal. Además, el OECF (1996, 19) cree "(...) posible representar la realidad económica de la empresa de la forma más objetiva posible". Sin embargo, el MCRE parte de considerar imposible la objetividad y neutralidad, debido principalmente a las valoraciones subjetivas del contable y a las motivaciones del generador de normas a la hora de confeccionarlas.

1.4.5. Definición del objetivo del MCRE

El objetivo del MCRE debe incluir todas las características analizadas anteriormente: no puede ser definido por el término imagen fiel; debe tener coherencia paradigmática, siendo su única finalidad la informativa; debe considerar como usuario principal a los inversores de capital de las empresas cotizadas; debe intentar reflejar la potencialidad de la empresa; y por último, la figura central de la contabilidad debe ser evaluar la riqueza, entendida como un concepto netamente económico.

El objetivo único del MCRE es reflejar una estimación de la capacidad actual de la empresa para generar riqueza en un futuro, considerando la riqueza como un concepto netamente económico.

1.5. CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE

La aplicación del método lógico-deductivo precisa especificar las características cualitativas de la información financiera necesarias para satisfacer el objetivo establecido, con el que deben mantener el adecuado nivel de coherencia.

Las características cualitativas son el criterio discriminador de los niveles necesarios de utilidad para alcanzar el objetivo del Marco Conceptual. Son ampliamente reconocidas como criterio para seleccionar y evaluar las normas contables, resolviendo la incógnita de lo adecuado o inadecuado de la información manejada (FASB, 1980.a, 1) (IASB, 1989.c, 24) (AECA, 1999, 45).

Las características cualitativas forman parte del entramado conceptual que tiene como objetivo ofrecer información al usuario. El itinerario correcto es definir el objetivo, y una vez establecido, considerar las características cualitativas deseables para conseguirlo, que a su vez serán la base de la definición de las Hipótesis Contables. Invertir este proceso supone establecer una incoherencia lógica, como ocurre en las Propuestas de Marco Conceptual actuales. En ellos encontramos dos incoherencias lógicas: por un lado, las características cualitativas son un elemento definidor del objetivo del Marco Conceptual (en lugar de ser cualidades de la información contable derivadas de éste) y, por otra parte, se llega a las características cualitativas a través de la definición de las hipótesis contables (éstas deberían derivar de las características cualitativas).

Podemos encontrar dos formas de entender la relación entre las características cualitativas y el tipo de usuario: la hipótesis del usuario-objetivo y la independencia de las características cualitativas respecto a los usuarios.

La **hipótesis del usuario-objetivo** está basada en establecer unas características cualitativas de la información según las necesidades del usuario al que va destinada. Este enfoque, en el que el tipo de usuario al que va dirigido el marco teórico (usuario-objetivo) y sus necesidades de información condicionan el establecimiento de las características cualitativas del Marco Conceptual, es compartido por la mayoría de las Propuestas actuales de Marco Conceptual, entre ellos, AAA (1966), AICPA (1970.b), FASB (1978) (1980.a) (1980.b) (1980.c) (1984) (1985.a), IASB (1989.c), AARF (1990.a) (1990.b) (1990.c) (1992) y CICA (1991) (1990.b).

Aceptando este enfoque, cada usuario-objetivo necesita una información determinada que le sea útil. Cada marco teórico debe mostrar en las características cualitativas de la información los requerimientos informativos para atender las necesidades de su usuario-objetivo.

La otra forma de incorporar las características cualitativas al Marco Conceptual es la **independencia entre las características cualitativas y las necesidades particulares de cada usuario**. Este enfoque se fundamenta en

rechazar la idea de considerar las necesidades informativas de los usuarios como base de referencia para definir los objetivos de los Estados Financieros. El único antecedente de un marco elaborado en este contexto es el OECF (1996, 19), que propone obviar las diferentes necesidades de cada tipo de usuarios de la información financiera, representando la realidad económica de la empresa de la forma más objetiva posible; además, rechaza la idea de basarse en las necesidades informativas de los usuarios, puesto que éstos son muy numerosos y sus necesidades muy diversas y cambiantes, resultando imposibles de conciliar.

El MCRE se basa en la hipótesis del usuario-objetivo pues no puede aceptar la independencia de las características cualitativas respecto a los usuarios. Ello se fundamenta en que para alcanzar la coherencia paradigmática el enfoque comunicacional debe estar vinculado a unas necesidades de los usuarios a satisfacer y, además, en que es muy difícil obtener una información objetiva.

Teniendo en cuenta esta hipótesis, el MCRE debe establecer sus características cualitativas en función de las necesidades de los inversores bursátiles.

1.5.1. Características cualitativas tradicionales

Las características cualitativas de las diferentes Propuestas de Marco Conceptual existentes aparecen registradas en el cuadro 8, donde se comparan las establecidas por APB (1970), FASB (1980.a), CICA (1988), IASB (1989.c), PGC (1990), ASB (1991.a), NZSA (1991) y AECA (1999). Las características de la IV Directiva son las mismas que las aceptadas por el PGC, excepto la característica de oportunidad.

Cuadro 8. Comparativa de las características cualitativas de las diferentes Propuestas de Marco Conceptual

| CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS | A E C A | P G C | I A S C | F A S B | A S B | C I C A | A S O B A T | A P B | N Z S A |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------------|--|----------------------|----------------------------|
| Relevancia (Relevance) | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| Fiabilidad (Reliability) | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | | | Sí |
| Identificabilidad | Sí | | | | | | | | |
| Claridad | Sí | | | Sí | | | | Sí | |
| Comparabilidad | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| Imparcialidad / Neutralidad | Sí | | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| Objetividad | Sí | | | Sí | | | | | |
| Verificabilidad | Sí | | | Sí | | Sí | Sí | Sí | Sí |
| Oportunidad | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí | | Sí | Sí |
| Razonabilidad | Sí | | | | | | | | |
| Economicidad | Sí | | Sí | Sí | Sí | Sí | | | Sí |
| Imagen fiel | Sí | | | Sí | | Sí | Sí | | Sí |
| Integridad | | | Sí | Sí | Sí | | | Sí | |
| Sustancia sobre forma | Sí | | Sí | | Sí | | | | |
| Prudencia | | | Sí | Sí | Sí | Sí | | | |
| Uniformidad | | | | Sí | | | Sí | | Sí |
| Comprensibilidad | | Sí | Sí | | Sí | Sí | | | |
| Cuantificación | | | | | Sí | Sí | Sí | | |
| Valor predictivo | | | | Sí | | Sí | | | Sí |
| Valor de confirmación | | | | Sí | | | | | Sí |
| Importancia relativa | | | Sí | Sí | Sí | Sí | | | |
| Equilibrio entre cualidades | | | | | | | | | Sí |

Fuente: elaboración propia

La situación ideal sería conseguir todas las características como *output* del sistema contable, pero es utópico intentar abarcarlas todas, ya que el aumento de una de ellas puede llevar aparejado la disminución de otra. De esta forma, cobra

importancia el concepto de jerarquía de las características cualitativas, esto es, cuáles de estas características deben ser alcanzadas con preferencia sobre el resto.

A continuación hacemos un repaso de la jerarquía de las características cualitativas establecidas por los principales organismos emisores de normas.

El **FASB** (1980.a) proporciona la primera jerarquización dentro de la estructura lógico-deductiva al considerar que la información financiera debe ser relevante y fiable.

Relevancia: la información debe permitir a los usuarios realizar previsiones sobre los resultados de hechos pasados, presentes o futuros o confirmar o corregir expectativas. Este requisito se cumplirá si la información se caracteriza por las siguientes cualidades:

- ❑ Valor de confirmación: permite obtener información sobre el resultado de decisiones adoptadas en el pasado.
- ❑ Valor de predicción: mejora la capacidad de predecir los resultados de decisiones futuras.
- ❑ Oportunidad: la información está disponible para el usuario antes de que deje de ser de utilidad para la toma de decisiones.

Fiabilidad: los usuarios de la información financiera pueden confiar en que refleja los hechos económicos que pretende representar. Se cumple este requisito si se dan las siguientes condiciones:

- ❑ Representación fiel: debe existir adecuación entre los hechos y transacciones económicas que se pretende representar y la información que se suministra respecto a los mismos.
- ❑ Verificabilidad: debe existir un cierto nivel de garantía de que la información contable refleja lo que pretende representar.
- ❑ Neutralidad: la información contable debe ser una representación de la actividad económica que no pretenda inducir determinados comportamientos específicos.

Los requisitos anteriores están condicionados por dos restricciones:

- ❑ **Economicidad:** el coste asociado a la elaboración de la información no debe superar la utilidad de reconocer un determinado hecho económico.
- ❑ **Materialidad:** no se debe informar sobre un determinado hecho si es probable que las decisiones adoptadas por un usuario de la información contable no se hubiesen visto afectadas por la inclusión u omisión de información sobre el mencionado hecho.

El **IASB** (1989.c, 24) considera que se consigue una información útil cuando ésta sea comprensible, relevante, fiable y comparable. La relevancia esta afectada por su naturaleza e importancia relativa. Para ser considerada fiable la información debe cumplir las siguientes características cualitativas: representación fiel, sustancia sobre forma, neutralidad y prudencia. El IASB (1989.c, 43) establece una serie de características que limitan los niveles de relevancia y fiabilidad: economicidad, oportunidad y equilibrio entre las características cualitativas.

El **ASB** (1991.a) proporciona como características básicas la relevancia y la fiabilidad. Los componentes de la relevancia serían el valor predictivo, valor de confirmación e imagen material, mientras que los componentes de la fiabilidad serían la prudencia, neutralidad, información completa, medición y descripción válidas y sustancia económica. Además, reconoce la proporción inversa entre relevancia y fiabilidad: el incremento de fiabilidad va unido a la disminución de la relevancia y viceversa.

The U.S. Department of Treasury (1991, XI-3) entiende que la información útil es aquella que se caracteriza por ser:

- ❑ Relevante, oportuna y comprensible para los usuarios
- ❑ Adecuada, objetiva y verificable
- ❑ Ofrecida de forma consistente para facilitar las comparaciones temporales y entre entidades

Respecto a las características que afectan a las empresas españolas, el **PGC** potencia la fiabilidad y comparabilidad frente al resto de cualidades, mientras que la **Cuarta Directiva de la UE** y la **CNMV** (1990.b) consideran la claridad como la característica cualitativa más importante.

Una vez analizadas las diferentes interpretaciones de la jerarquía de las normas cualitativas parece consensuado que **la relevancia y la fiabilidad son las dos cualidades primarias que ha de cumplir la información contable para alcanzar el objetivo** (FASB, 1980.a) (IASB, 1989.c) (AARF, 1990.a) (ASB, 1991.a) (AECA, 1999). A continuación analizamos las interpretaciones de ambas características.

Una información es fiable si está libre de error. Para el FASB (1980.a) “(...) la fiabilidad es la cualidad de la información que garantiza que la misma esté libre de error y sesgo, y por lo tanto, refleja con fidelidad lo que pretende reflejar”. El IASB (1989.c, 31) considera que “(...) una información es fiable si está libre de error material y sesgo, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que se pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente”. El párrafo 10 de la introducción del PGC define la fiabilidad “(...) como ausencia de errores significativos en la información suministrada”.

Una información es relevante si puede ayudar a la toma de decisiones. El FASB (1984, 73) plantea que para que una información sea considerada como relevante debe: “(...) tener valor predictivo y de confirmación, y sea capaz, por tanto, de influir en las decisiones de los usuarios”. El IASB (1989.c, 26) admite una información como relevante “(...) cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien confirmar o corregir evaluaciones realizadas posteriormente”. El ASB (1991.a. 23) considera que la información relevante “(...) es aquella que afecta a las decisiones económicas de los usuarios, prestándoles la ayuda necesaria para evaluar los acontecimientos pasados y presentes, así como a facilitar el desarrollo y confirmación de las estimaciones”.

Establecer como características fundamentales la relevancia y la fiabilidad requiere desechar todas las normas contables que concedan una información con una mayor dosis de otra característica cualitativa que suponga restar relevancia o fiabilidad, por ejemplo, la búsqueda de la objetividad por encima de la relevancia, representada en la prevalencia del principio de adquisición sobre el resto de criterios valorativos.

Para intentar adecuar las características al objetivo establecido en el MCRE, es necesario establecer una nueva jerarquía de las características cualitativas; el punto de partida para conseguirlo debe ser la aceptación de las limitaciones informativas de la contabilidad.

1.5.2. Aceptación de las limitaciones de la contabilidad

Una de las razones por las que la contabilidad tradicional no satisface todas las necesidades de la toma de decisiones de los usuarios externos, es porque se apoya en postulados que impiden captar la realidad, como la aceptación de poder registrar una información neutral, exacta y objetiva de los sucesos pasados.

Ante esta situación es necesaria la transformación de unas Propuestas de Marco Conceptual basadas en obtener una información neutral, exacta, objetiva, orientada a registrar sucesos pasados y con importancia mínima de la comparabilidad, a una Propuesta de Marco Conceptual en el que exista una aceptación de la imposibilidad de ofrecer una información neutral, exacta y objetiva, pero con el deseo de obtener una información comparable de las capacidades futuras de cada empresa.

En primer lugar, debe existir una evolución hacia el **reconocimiento de la imposibilidad de la neutralidad**.

La información contable es neutral si las normas son independientes de los intereses de los emisores de normas contables y de los intereses de los diversos usuarios. El IASB (1989.c, 31) considera que “(...) *los Estados Financieros no serán neutrales si, por medio de la selección o presentación de la información, influyen en la adopción de una decisión o de la formación de una opinión, con vistas a la obtención de un resultado*”.

De la información contable actual se derivan unos efectos económicos importantes (Zeff, 1978, 56) (Tua, 1983.a, 981) (Cea, 1985, 607) (Pina, 1995, 16), provocando repercusiones sobre la riqueza de los agentes de la economía (Mattessich, 1992, 184) (Someya, 1993, 101) (Mueller, 1994, 39) (Pina, 1995, 17). Ante esta situación, la información no puede ser considerada neutral, porque se presenta con el propósito de producir algún efecto sobre la conducta humana (Solomons, 1978, 69) (Samuels y Oliga, 1982, 69) (Tua, 1985.b, 43) (Hines, 1988, 257) (IASB, 1989.c, 37) (Olesegum, 1990, 18).

Los sujetos con los que se relaciona la empresa tomarán sus decisiones basándose en la información expuesta en los Estados Financieros (invertir o no

invertir, desinvertir, ahorrar o no ahorrar, conceder o no un préstamo, etc.) y, estas decisiones producirán un aumento o una disminución de riqueza.

Las normas contables no consiguen alcanzar la neutralidad en ninguna de las cuatro dimensiones que constituyen el proceso informativo: (a) emisión de la norma, (b) elaboración de la información, (c) transmisión de la información y (d) recepción por parte del usuario.

Las normas contables no son neutrales desde su emisión principalmente por dos motivos. Las normas contables son reguladas por el emisor con una motivación propia, de tal forma, que es posible observar en todas ellas una finalidad implícita, que impide su consideración como neutrales. La segunda razón es que la empresa desarrolla su actividad dentro de un marco económico, fiscal y social concreto, y la aproximación de las normas contables a la regulación jurídica de cada país provoca que sea muy difícil su neutralidad.

Las normas contables no son neutrales en la elaboración de la información. El profesional contable elabora la información aprovechando los vacíos de la normativa y las posibles elecciones entre diferentes prácticas de valoración y contabilización que ésta ofrece, transformando las Cuentas Anuales en virtud de los intereses de los que las elaboran; de tal forma, las transacciones se registran según los resultados contables preferidos, en lugar de reflejar estas transacciones de forma neutral. La falta de neutralidad en esta fase es decisiva, ya que la contabilidad permite al profesional contable la elección de criterios arbitrarios, por ejemplo, los diferentes criterios de valoración de existencias (FIFO, LIFO, CMP) y de métodos de amortización (lineal, degressivo, progresivo...).

Existen dos causas de la ausencia de neutralidad en la transmisión de la información, una voluntaria y otra involuntaria. Las compañías aprovechan voluntariamente los Estados Financieros para resaltar aquellos aspectos más brillantes frente a los usuarios y, del mismo modo, justificar y atenuar los negativos. Además, podemos encontrar otro factor involuntario, ya que, aunque el contable quisiese mostrar una realidad de forma neutral, es imposible que pueda abstraerse de sus valores particulares, por lo que al comunicar la realidad, ésta se construye de nuevo.

Por último, las normas tradicionales no pueden ser consideradas neutrales en la recepción por el usuario porque éste percibe e interpreta la documentación contable con las limitaciones sobre los datos ofrecidos, e influido por el ambiente externo y su propio criterio personal.

En consecuencia, ***aunque en teoría cabe hablar de neutralidad como un requisito que debe cumplir la información contable para alcanzar la fiabilidad, en la práctica, existen situaciones en las que tal propósito no se logra, aunque dirigamos todos los esfuerzos a conseguirlo.***

También es necesaria la evolución hacia el **reconocimiento de la imposibilidad de obtener una información exacta.**

El marco contable actual intenta alcanzar información exacta, pero a pesar de buscar la exactitud, no lo consigue (AAA, 1966, 29) (Fernández Pirla, 1970.a, 193) (Ijiry, 1978, 331) (Gabás, 1991, 115) (AECA, 1999, 151). No puede lograrla porque se encuentra con dificultades inherentes a la identificación de las transacciones, a la aplicación de las técnicas de medida y a la presentación de la información, que solamente pueden ser resueltas con estimaciones. A continuación mostramos una serie de estimaciones que los contables deben realizar:

- Provisiones para reducir las existencias y las cuentas a cobrar a su valor estimado de realización
- Amortizaciones que imputan el coste del activo fijo a lo largo de su vida útil estimada
- Ingresos a distribuir en varios ejercicios
- Impuestos anticipados y diferidos
- Provisión para cubrir una pérdida que puede surgir en un litigio
- Valores de renta fija no admitidos a cotización bursátil
- Obligaciones derivadas de sistemas de pensiones, provisiones por garantías, provisiones por responsabilidades y otras deudas similares
- Determinación del exceso de valoración de inventarios, donde se necesita un análisis completo de los datos actuales y un pronóstico de las ventas futuras
- Cálculo del valor venal
- Riesgos previsibles y pérdidas eventuales derivadas de la aplicación del principio de prudencia
- Aplicación del principio de devengo

La legislación internacional permite las estimaciones (IASB, 1976, 15.c) (IASB, 1978.c, 8), pero lo que es más importante, cada vez tiende a permitir un mayor número de ellas, por ejemplo, en las normas sobre prestaciones a largo plazo a cargo de los empleadores (IASB, 1998.d) y sobre provisiones y contingencias (IASB, 1998.e).

Como consecuencia de realizar obligatoriamente estas estimaciones, la contabilidad no puede ofrecer una información con exactitud completa sobre todos los sucesos de la actividad económica, por lo que el objetivo de la contabilidad debe perseguir una aproximación razonable de los mismos.

La imposibilidad de conseguir una información exacta no es preocupante, ya que el objetivo del sistema contable es ser útil, no completamente exacto, pero además, la búsqueda de una aproximación razonable, en vez de una información exacta, es concordante con la coherencia paradigmática. ***El MCRE tiene como objetivo mostrar una estimación de la capacidad de la empresa para generar riqueza, y no una representación exacta*** que satisfaga las necesidades mercantiles o fiscales, ni reflejar en las Cuentas Anuales una verdad inmutable pendiente de descubrir, como en periodos anteriores fueron el beneficio verdadero, reflejar la realidad económica o rendir cuentas al propietario. ***La aproximación razonable de los sucesos de la actividad económica debe influir***

en la definición, reconocimiento y valoración de los elementos básicos de la contabilidad.

No existen criterios matemáticos directamente aplicables para la medición de la incertidumbre de muchas de las transacciones económicas de una entidad, pero además de que no existen, no son necesarios; la American Society of Appraisers (1960, 399) ya consideraba que “(...) *la valoración en contabilidad no necesita tener una certeza matemática*”. Para alcanzar el objetivo de reflejar la capacidad de la empresa no se necesita una valoración exacta, como pretende la aplicación del coste histórico. Al contrario, la aceptación de este objetivo conlleva abandonar los objetivos mercantiles y fiscales y, por tanto, no se necesita un sistema que proteja a la empresa de una posible descapitalización, ni un sistema que registre la efectiva capacidad adquisitiva para liquidar sus impuestos.

Admitiendo la inclusión de estimaciones razonadas en la contabilidad, los elementos de la empresa no precisarían una valoración exacta para ser reconocidos, lo cual tiene como consecuencia reconocer partidas que en la actualidad no se registran por no poder ser exactamente valoradas, como los avales entregados por la empresa o las garantías comprometidas con terceros. La evolución natural de la contabilidad debe ser ampliar las estimaciones realizadas en diversos aspectos, afectando también a las valoraciones.

En los supuestos en los que no es posible encontrar un mercado fiable, es necesario sacrificar una parte de la fiabilidad para conseguir un nivel aceptable de relevancia. Para ello se debe buscar una estimación razonable del valor de mercado, que aunque no sea exacta, sirva a los usuarios para tomar decisiones. Este razonamiento se justifica porque una estimación razonable del valor de mercado se aproxima más al reflejo de la realidad económica que un valor necesariamente sesgado, como es el del precio de adquisición o la ausencia de reconocimiento de un recurso por sus dificultades de valoración.

Las Propuestas de Marco Conceptual actuales se apoyan en el principio de devengo y prudencia, los cuales conllevan estimaciones, no siendo esto un impedimento para ser aplicados. Si las estimaciones son admisibles para estos casos, no existen motivos para criticar la estimación razonada de una valoración, si de ella se deriva una relevancia importante. Por esta razón, es necesario ampliar, a otros elementos de la empresa, la valoración razonable admitida y aplicada actualmente a valores de renta fija sin cotización bursátil o a bienes donados. Para integrar estas estimaciones en el MCRE es necesario que estén basadas en criterios económicos y sean razonables respecto a los hechos previstos, al resto de estimaciones realizadas en la empresa y salvo justificación, a las realizadas en periodos anteriores.

Evidentemente no es posible admitir la idea de que “(...) *todas las riquezas de la empresa son medibles*” (OECD, 1996, 25). Al contrario, la mayoría de ellas no pueden ser medidas con garantías absolutas; pero es mejor una valoración deficiente, que una valoración y reconocimiento inexistentes. Aunque no se pueda medir todo, sí es posible aproximarse a su valoración.

La aplicación de las normas contables se encuentra muy unida al concepto de probabilidad, tanto en el reconocimiento de las partidas como en su valoración, sin duda, derivado de la incertidumbre que caracteriza el entorno de las actividades comerciales y económicas que registra. **Respecto al reconocimiento**, el MCRE requiere la modificación del término probabilidad. En la actualidad existe la necesidad de una probabilidad altísima, siendo necesario que un hecho sea cierto y probado, situación que ***debe evolucionar a una probabilidad media, entendida como todo aquello que pueda razonablemente esperarse sobre la base de la evidencia y la lógica disponibles.*** **Respecto a la valoración**, la contabilidad debe informar en términos de estimación de intervalos o de distribuciones de probabilidad. **En la Memoria deberá desglosar la probabilidad de concurrencia de cada recurso, para inscribir en el Balance el valor con probabilidad mayor.**

Del mismo modo, es necesaria la evolución hacia el **reconocimiento de la subjetividad.**

Todas las estimaciones que debe realizar el profesional contable están en función del arbitrio y discrecionalidad del contable y de su personal visión de la realidad económica, por lo que la contabilidad no puede ser considerada objetiva.

La apuesta de la contabilidad por la fiabilidad no ofrece como resultado la consecución de un sistema de información objetivo, ya que para la elaboración de la información contable son necesarios determinados criterios subjetivos (Ijiry, 1978, 331) (Lavoie, 1987, 599) (Morgan, 1988, 477); pero lo importante no es que no tenga objetividad, sino que su estructura está orientada para conseguirla y es imposible alcanzarla.

La contabilidad está encuadrada dentro de las ciencias sociales y, por tanto, basada en convenios en los que siempre intervendrán los juicios de valor y la subjetividad. Si en el mundo de las ciencias “exactas” (física y matemática) no es posible obtener una verdad objetiva porque el observador siempre está implicado en la evaluación, mucho menos será alcanzable en el mundo de los negocios.

A pesar de la aceptación de la característica de objetividad como deseable, no pueden alcanzarse de forma absoluta, ya que es imposible obtener una información resultante objetiva aplicando criterios subjetivos. De tal forma, cuando los profesionales contables intentan representar la realidad del mundo de los negocios, únicamente pueden acercarse al deseo de registrarlo, pues sólo pueden producir visiones de la realidad parciales y sesgadas.

La contabilidad sufre la subjetividad en el diseño de sus normas y en su aplicación, pues la subjetividad tiene su origen tanto en los objetivos que subyacen en la actuación del órgano emisor de normas contables, como en la búsqueda por parte del profesional contable de los vacíos normativos y el manejo de las posibilidades que más le interesen en función de sus propósitos. El mayor ejemplo se encuentra en la aplicación del principio de importancia relativa, ya que deja en manos del contable la opinión sobre si la información tiene importancia relativa o no.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La mayoría de los ordenamientos proponen la objetividad como pilar básico y alcanzable; pero también podemos encontrar documentos donde al definir las características cualitativas deseables, no se incluye (FASB, 1980.a) (AAA, 1966) (AICPA, 1973).

La búsqueda de la objetividad en la contabilidad de uso externo es un impedimento para alcanzar la relevancia y la utilidad en general, ya que muchos datos relevantes no serán objetivos y, por tanto, no aparecerán registrados.

El reconocimiento de la subjetividad tendrá repercusiones en el diseño del marco teórico, ya que el principio de prudencia debe ser la selección del criterio de valoración que haga posible la obtención del valor subjetivo más probable de las inversiones y financiaciones, es decir, el valor con el menor margen de error posible.

De igual forma, tendrá repercusiones en la valoración. Tradicionalmente la contabilidad no ha asumido la subjetividad, sino que, intentando conseguir una información contable objetiva, ha optado por criterios jurídicos; en esta situación, el único medio de valoración válido sería el coste histórico. El cambio hacia criterios económicos debe modificar las características de la información contable, puesto que la representación contable es una representación limitada de la realidad y, por tanto, es imposible ofrecerla enteramente objetiva. Para ello ***debemos incorporar métodos de valoración basados en valores presentes aceptando que son subjetivos***.

En conclusión, la imposibilidad de obtener una información neutral, objetiva y exacta obliga al MCRE a modificar la esencia del registro contable. La medida adecuada para resolver estas limitaciones es dirigir los esfuerzos hacia la consecución del objetivo, apoyándose en la subjetividad y las estimaciones. El mejor modo de afrontar esta situación es el establecimiento de las Hipótesis del Marco, constituyéndose en el criterio discriminador de las normas contables en el proceso de elección por parte del órgano emisor y del profesional contable. Con ellas, no se intenta alcanzar unas normas objetivas, neutrales y exactas, sino delimitar y reducir las alternativas aplicables, imposibilitando la elección de algunas normas. El MCRE elimina todas las normas lógicamente incoherentes y las que antepongan los criterios y conceptos jurídicos sobre los económicos.

Esta medida tiene que tener su correspondiente modificación en el diseño del Marco Conceptual. ***Los hechos pasados no deben ser registrados como se realiza en la actualidad, creyendo que es posible reflejarlos de forma exacta, objetiva y neutral, sino que deben registrarse de forma que permitan reflejar la potencialidad futura de la empresa para que los usuarios tomen decisiones. Para conseguirlo solamente existen dos posibilidades: (a) mantener el concepto actual de fiabilidad y relevancia, aceptando la relevancia como una cualidad preferente sobre la fiabilidad o (b) modificar el significado de ambas buscando su equilibrio***.

1.5.3. Mayor importancia de la relevancia

La primera alternativa es mantener las definiciones tradicionales de relevancia y fiabilidad expuestas anteriormente, lo cual permite mantener constante su significado analizando las distintas interpretaciones de la relación entre ambas.

En la época en que la contabilidad se vinculaba por completo al paradigma de rendición de cuentas tenía clara influencia mercantil y fiscal. En esta situación, la objetividad y la claridad eran las características fundamentales, como así recogían la IV Directiva y el PGC, estableciendo el requisito de fiabilidad con mayor importancia que la relevancia.

Actualmente, el reconocimiento del paradigma comunicacional convive con desfases conceptuales de criterios jurídicos, situación que se refleja en un equilibrio teórico entre relevancia y fiabilidad, con residuos de la preferencia de fiabilidad sobre relevancia. A pesar del equilibrio establecido entre fiabilidad y relevancia en las definiciones recogidas en las Propuestas de Marco Conceptual, la fiabilidad se acerca a una concepción actual cercana a la imposibilidad de utilizar criterios que no busquen una exactitud absoluta. Esto hace que la fiabilidad tenga una preferencia real sobre la relevancia, lo que provoca una pérdida progresiva de relevancia de la información contable (Hendriksen, 1982, 136) (Salas, 1991, 62) (Eccles y Mavrinac, 1995, 11) (Martínez, 1996, 638) (Francis y Schipper, 1999, 348) (Ely y Waymire, 1996, 5) (Ramesh y Thiagarajan, 1996, 23) (Collins *et al.*, 1997, 42) (Lev, 1997, 35) (Amir y Lev, 1997, 28) (Lev y Zarowin, 1999, 382) (Cañibano *et al.*, 1999, 20) (Rodríguez, 2000, 443).

Manteniendo el actual significado de relevancia y fiabilidad, la contabilidad normalizada necesita un verdadero equilibrio entre ellas para desarrollar la capacidad de la información en la toma de decisiones, por lo que es condición indispensable aumentar la importancia de la relevancia.

Esta posición se justifica por una búsqueda de una mayor coherencia paradigmática y lógica. La coherencia lógica se deriva de que, hasta ahora, la búsqueda de la máxima fiabilidad con una relevancia moderada no ha dado los niveles aceptables de utilidad. Ante esta situación, es necesario buscar la relevancia máxima con una aproximación moderada de fiabilidad, basándonos en que una información altamente errónea nunca puede ser relevante, mientras que una información no exacta, sino aproximada, sí lo puede conseguir.

La coherencia paradigmática conlleva desechar todo objetivo de naturaleza mercantil, participando únicamente de un objetivo comunicacional para ayudar a tomar decisiones económicas; para esto se precisa una búsqueda de relevancia mayor, pasando a ser un atributo de nivel superior a la fiabilidad. La importancia de la relevancia y la fiabilidad es consecuencia de que cada una de ellas refleja un subobjetivo de la información contable: la relevancia está vinculada al subobjetivo de utilidad para la toma de decisiones, mientras que la fiabilidad en su grado máximo (búsqueda de que la información esté libre de errores) garantiza la rendición de cuentas. En una situación de adecuación paradigmática total la

relevancia debe ser el centro de las características cualitativas pues su aspecto fundamental es precisamente ayudar a la toma de decisiones.

El aumento de relevancia es apoyado por las Propuestas que no consideran la fiabilidad como característica fundamental, sino como una cualidad de menor importancia (Solomons, 1989, 5) (OECF, 1996, 54) y por las opiniones que demandan la relevancia como requisito preferente por encima de la fiabilidad, entre ellos Sterling (1972, 198), Lee (1972, 27), Tua (1983.a, 471), Cañibano (1997.a, 47) y Rodríguez Bolívar (2000, 444).

Como es imposible conseguir simultáneamente grados máximos de fiabilidad y relevancia, ya que a partir de un cierto nivel de fiabilidad se produce una menor relevancia, y viceversa, las Propuestas de Marco Conceptual realizadas hasta el momento apuestan por la fiabilidad, marginando la relevancia, como lo demuestra la prevalencia del principio de prudencia, precio de adquisición y devengo. Sin embargo, la imposibilidad de conseguir las principales características definitorias de la fiabilidad (neutralidad, exactitud y objetividad), no permite alcanzar la fiabilidad entendida como falta de error, a pesar de tener a su disposición toda la normativa contable para conseguirlo (IASB, 1989.c, 76) (ASB, 1991.c, 23).

Aceptando la imposibilidad de compatibilizar las funciones informativas y de rendición de cuentas y, reconociendo la primera como la función a desarrollar, la característica de relevancia nunca podrá estar supeditada a otra, a pesar de que el resto de cualidades son deseables. Esto supone que haya que prescindir de un margen razonable de fiabilidad, según está definida actualmente. Con la primera alternativa, mantener los significados de fiabilidad y relevancia, es necesario conceder más importancia a la relevancia, necesitando la fiabilidad suficiente para la toma de decisiones. Esta idea es concordante con la concepción de AECA (1999, 176): *“En la información debe primar la relevancia una vez satisfechos los mínimos indispensables de fiabilidad”*.

En definitiva, *con el mantenimiento de los conceptos contables actuales es necesario establecer un equilibrio óptimo entre relevancia y fiabilidad para garantizar la utilidad de los datos publicados. El sistema contable actual, basado en criterios jurídicos, acepta que las características de fiabilidad y relevancia están en un mismo nivel, pero implícitamente establece que la fiabilidad posee una mayor importancia sobre la relevancia, pues realiza todos sus esfuerzos para alcanzar una fiabilidad entendida como una falta de error o sesgo.* La consecuencia es una falta de relevancia en la información contable pues se ha sacrificado la consecución de esta cualidad, y una falta de fiabilidad pues su concepción es incompatible con las limitaciones sobre neutralidad, objetividad y exactitud. *Como en la contabilidad actual se incide mucho más en la fiabilidad que en la relevancia, para conseguir el equilibrio es necesario aumentar la relevancia,* intentando que la información ofrecida muestre el potencial de la empresa y su posición financiera, y en consecuencia, su capacidad de continuidad y adaptación al mercado.

Para aumentar la relevancia se debe incidir en un aumento de la capacidad de predecir los resultados de decisiones futuras. Este aumento de relevancia

conlleva una pérdida evidente de fiabilidad, ya que no pueden ganarse las dos simultáneamente. No se debe temer provocar una disminución de fiabilidad, porque la contabilidad actual ofrece una información con fiabilidad muy limitada. Pero además, la disminución de la fiabilidad no implica una pérdida de la seguridad jurídica, ya que la toma de decisiones precisa cierto grado de fiabilidad, pero no una fiabilidad absoluta para cumplir con las necesidades mercantiles y fiscales, como ocurre en las Propuestas de Marco Conceptual para rendir cuentas.

Como consecuencia de la aceptación exclusiva del objetivo comunicacional y de la relevancia como la característica fundamental, no tiene sentido aplicar el principio asimétrico de prudencia y la preferencia del principio de precio de adquisición, ni aceptar el término fiabilidad como reflejo de una información sin error, para dotar al tráfico mercantil de un nivel de seguridad jurídica.

1.5.4. Características cualitativas del MCRE

Una vez analizada la necesidad de aumentar la relevancia manteniendo los tradicionales conceptos de fiabilidad y relevancia, concluimos que a pesar de ser el tratamiento adecuado para conseguir el objetivo, existen barreras emocionales y de tradición que impedirían la aceptación de la relevancia por encima de la fiabilidad; por esta razón es necesario buscar otra alternativa que conceda los mismos resultados y que al mismo tiempo evite este tipo de reticencias. La segunda posibilidad es modificar su significado para poder alcanzar un verdadero equilibrio entre ellas. Únicamente tras conseguir este equilibrio es posible señalar las características fundamentales para lograr el objetivo del MCRE.

La *relevancia* debe ser definida como la cualidad de representar a la empresa de forma que permita tomar decisiones. Por ejemplo, la definición realizada por OECF (1996, 21) que identifica la relevancia con "(...) *la capacidad para representar la empresa*"; o simplemente la unión directa de la relevancia con la capacidad de predicción realizada por Feltham (1968, 684). Más concretamente, uniendo la orientación al futuro y la capacidad de predicción con la toma de decisiones, *la información será relevante si ayuda a predecir la capacidad de la empresa para generar riqueza en un futuro.*

La característica de fiabilidad debe abandonar la concepción de estar libre de error o sesgo, buscando una exactitud absoluta imposible de alcanzar, del mismo modo, no puede ser entendida como la aplicación de los requisitos mercantiles del coste histórico y asimétrico de prudencia. La inclusión de estas medidas puede asegurar objetivos mercantiles, pero nunca podremos aceptar que sean medidas fiables el reconocimiento de todos los gastos potenciales y ningún ingreso previsible o que los recursos adquiridos hace ochenta años continúen registrados a coste histórico. Proponemos que el concepto de *fiabilidad* se modifique para reflejar *que las bases y métodos seleccionados en la valoración puedan ser verificados por otros evaluadores aplicando de nuevo el método especificado, con los mismos supuestos en las mediciones.* Esta modificación permitirá reconocer no sólo los conceptos contables con seguridad absoluta, sino también los hechos económicos de los que se tenga probabilidad de acaecimiento.

Del mismo modo, abre la puerta a la aplicación de valoraciones no históricas: un criterio de valoración será fiable si el mismo criterio aplicado por otra persona, con los mismos supuestos, ofrece similares resultados.

Estas definiciones de fiabilidad y relevancia permiten el equilibrio entre ambas características necesario para alcanzar el objetivo del MCRE.

Una vez aceptado el equilibrio, hay que establecer la jerarquía entre las cualidades que componen ambas características. La jerarquía de las características cualitativas debe estar definida atendiendo al objetivo establecido y a los usuarios-objetivo. En el MCRE, la jerarquización de las características cualitativas debe ser la que sirva mejor a los inversores de capital en el proceso de toma de decisiones. Con estas premisas, ***las características cualitativas fundamentales deben ser la capacidad predictiva, para reflejar las capacidades de la empresa en el futuro, y la comparabilidad, para poder cotejar las capacidades, tanto entre las diferentes empresas, como temporalmente en la misma.***

Conceder importancia a las variables que aumenten el valor predictivo es consecuencia directa del objetivo comunicacional; el MCRE debe reflejar la capacidad de la empresa para generar riqueza en el futuro, en vez de registrar los acontecimientos pasados, pues es la información que permitirá realizar predicciones.

El MCRE propone la evolución de la contabilidad de una escasa preocupación a una preocupación máxima por la comparabilidad. La información contable actual posee deficiencias de comparabilidad entre las empresas de los diferentes países e incluso entre las del mismo país. Aunque para una concepción de la contabilidad de rendición de cuentas la información comparable puede no ser fundamental, para ofrecer una información útil en la toma de decisiones es imprescindible. La comparabilidad debe acaecer en dos niveles: en el ámbito temporal, dentro de la misma empresa, y en el ámbito espacial, entre distintas empresas. Las características serán más semejantes si se encuentran dentro de un marco de referencia (Marco Conceptual), y aún más si existe un criterio para diferenciar las alternativas (racionalidad y prevalencia económica sobre la jurídica). La comparabilidad es un aspecto fundamental para la emisión de normas, pues incrementa el valor de la información para la toma de decisiones; así lo entiende el IASB, para el que la característica de comparabilidad se encuentra al mismo nivel que la relevancia y la fiabilidad.

Aunque ninguna Propuesta ha reconocido la prevalencia de estas dos características, algunas de ellas sí las recogen como aspectos fundamentales. Así puede observarse en el APB (1970), FASB (1980.a), CICA (1988), IASB (1989.c), PGC (1990), ASB (1991.a), NZSA (1991) y AECA (1999) para la comparabilidad; y en el FASB (1980.a), CICA (1988) y NZSA (1991) para el valor predictivo.

La aplicación de las características cualitativas del MCRE, prevalencia del valor predictivo y de la comparabilidad encuadradas dentro del equilibrio entre relevancia y fiabilidad, convierte en inaplicables ciertos criterios contables tradicionales, como por ejemplo, la valoración histórica.

1.6. HIPÓTESIS CONTABLES

Existen dos concepciones del término hipótesis. En sentido epistemológico, una proposición es una hipótesis si se refiere de manera inmediata o mediata a situaciones no sometidas a la experiencia y, en consecuencia, susceptibles de corrección a la vista de un nuevo conocimiento. En sentido lógico, una hipótesis es la premisa de una argumentación. El MCRE debe incorporar la concepción lógica, ya que es el punto de partida de la estructura que formarán las Hipótesis Contables y los conceptos fundamentales derivados de ellas.

Las Hipótesis Contables son el conjunto de reglas fundamentales y generales que rigen la generación de la información financiera, ya que sirven de marco de referencia para la elaboración y aplicación de reglas concretas.

Las Propuestas de Marco Conceptual deben elegir entre las diferentes alternativas para establecer sus Hipótesis Contables, teniendo en cuenta que cada elección debe estar establecida en congruencia con los escalones anteriores del proceso deductivo, y a su vez influye decididamente en el tipo de normas que el marco teórico tendrá. En particular cada Propuesta debe elegir entre las siguientes alternativas:

- ❑ Criterio de devengo o caja
- ❑ Enfoque del propietario o de entidad
- ❑ Empresa en funcionamiento o empresa en liquidación
- ❑ Valoración histórica (con/sin ajustes de la inflación) o valoración presente
- ❑ Mantenimiento del capital físico o jurídico

El FASB (1980.a) acepta implícitamente las hipótesis de devengo, el enfoque del propietario, la naturaleza histórica y la correlación de ingresos y gastos, mientras que el IASB (1989.c) y AECA (1999, 181) establecen como hipótesis el devengo y la gestión continuada. El marco contable español acepta como hipótesis básicas el enfoque del propietario, una hipótesis de gestión continuada apoyada en el coste histórico, la hipótesis de devengo, el mantenimiento del capital financiero nominal, la hipótesis de estabilidad en el valor de la moneda y la protección jurídica de los acreedores.

Una vez analizadas las posibles alternativas, y analizadas las elecciones de las diferentes Propuestas, debemos elegir las hipótesis que delimitarán la Propuesta de Marco Conceptual. Las Hipótesis Contables deben estar establecidas con la intención de alcanzar el objetivo, el cual dependerá de las Hipótesis del Marco, del Alcance y del entorno económico, político y social analizado. ***El MCRE***, respecto a las pretéritas propuestas teóricas, establece un objetivo distinto, introduce el Alcance y las Hipótesis del Marco y realiza un análisis de la situación ambiental diferente, por lo que ***precisa unas Hipótesis Contables nuevas o una modificación en el significado de alguna de ellas.***

1.6.1. Hipótesis de empresa en funcionamiento

La hipótesis de empresa en funcionamiento supone que el negocio va a continuar su actividad en el futuro sin que se prevea paralización brusca o recorte en la misma. Por el contrario, la hipótesis de criterios liquidativos se fundamenta en registrar los elementos de la sociedad intentando reflejar su valor a efectos de liquidación del negocio.

El MCRE no tiene como finalidad obtener los valores liquidativos de la sociedad, por lo que debe incluir la hipótesis de empresa en funcionamiento, negocio en marcha o gestión continuada (*going concern concept*), lo cual, aunque aceptada por la corriente mayoritaria, también tiene opiniones en contra, ya que no todos los autores han incluido esta hipótesis (Ijiri, 1965, 36) (Chambers, 1966) (Sterling, 1967, 62).

El concepto de gestión continuada se deriva de una forma de entender la actividad empresarial, en la que la empresa nace sin una limitación temporal para desarrollar sus operaciones, es decir, presupone que la gestión de la empresa será ilimitada en el tiempo. Esta duración ilimitada puede ser interpretada como que su actividad se prolongará mientras sea capaz de cumplir sus objetivos: "*(...) la unidad económica no será liquidada dentro del tiempo necesario para cumplir los compromisos contractuales presentes, o para agotar el uso del activo de acuerdo con los planes y expectativas que se tengan en la actualidad*" (Mazarracín y Muñoz, 1987, 242).

La empresa en funcionamiento debe ser considerada una Hipótesis Contable dentro de la lógica conceptual del MCRE, ya que es un enfoque fundamental para su desarrollo y comprensión.

Así lo han entendido la mayoría de los esquemas conceptuales al admitirla como un escalón primario, básico, previo y anterior a la aplicación de los principios contables, sea cual sea su denominación: Postulado Preferente de Moonitz y Sprouse (1962), Concepto Básico del APB (1970.b), Suposiciones Básicas de Mattessich (1964, 44) o Hipótesis Fundamental del IASB (1989.c, 22).

En España, el concepto de empresa en funcionamiento está recogido como el segundo principio contable del PGC, aunque es el único que no aparece en el TRLSA. Su posicionamiento, situado en un nivel inferior al principio de prudencia, incumple el esquema contable aceptado internacionalmente. Por su parte, la doctrina española también considera a la empresa en funcionamiento un escalón primario, previo a la aplicación de los principios contables cuando afirma que "*(...) en el caso en que se pueda considerar que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada, la imagen fiel se alcanzará mediante la aplicación de los principios contables enumerados en el PGC. En caso contrario, dichos principios no conducirán a la obtención de la imagen fiel y serán necesarios principios distintos para lograr este objetivo*" (Díez, 1987, 186).

Una vez aceptada su inclusión como Hipótesis Contable es necesario matizar que el enfoque de empresa en funcionamiento posee actualmente un

significado de tipo jurídico, precisando el MCRE una concepción económica. Diferenciamos tres etapas en la evolución de la hipótesis de empresa en funcionamiento: una jurídica, un acercamiento a criterios económicos, y por último, una propuesta totalmente económica a la luz de la evolución conceptual del término.

La concepción **jurídica** de la hipótesis de empresa en funcionamiento provoca que en la evaluación de los activos no se tenga en cuenta el valor que puedan tener aquellos a efectos de liquidación, sino que se tome el valor histórico. La justificación de este razonamiento es que ya que la empresa continúa su actividad en el tiempo no es preciso valorarla como si fuera a liquidarse y, por tanto, puede continuar cada activo o pasivo con la valoración histórica (Hatfield, 1909) (AIA, 1936). Esta concepción, en la que se sitúa la legislación contable española, está fuera de toda coherencia lógica, ya que no es posible deducir tal valoración de la premisa de que la empresa no va a liquidarse.

La **aproximación al concepto económico** de empresa en funcionamiento conlleva la utilización de métodos de valoración que reflejen más fielmente el valor económico de los elementos y del resultado periódico que el coste histórico. Carson (1949), Storey (1959, 232), Fremgem (1968, 655), Edwards y Bell (1961) y Revsine (1973) consideran que esta hipótesis tiene como consecuencia la valoración de los bienes a valor de reposición, en vez de a valor histórico, argumentando que el único medio que tiene la empresa para sobrevivir es la renovación de activos. Por su parte, ASC (1980), Gonzalo y Gabás (1985, 83) e ICAEW (Solomons, 1989, 62) opinan que para la gestión continuada la valoración más adecuada de los activos es la valoración presente en vez de la pasada, es decir, coste de reposición, valor realizable neto y valor actual neto.

El MCRE comparte el razonamiento de estos autores en la búsqueda de criterios valorativos más relevantes pero disiente en la aplicación de la hipótesis, por ejemplo en la concepción de activos, ya que para la aproximación al concepto económico la empresa continúa siendo considerada como un conjunto de recursos individuales cuya garantía para con los acreedores es la enajenación futura; es decir, han modificado el criterio valorativo pero no el espíritu de la hipótesis.

Tener en cuenta la hipótesis únicamente en la valoración, pero no en la definición de los conceptos fundamentales, se transforma en la práctica en la aplicación de la hipótesis de criterios liquidativos, pues supone valorar los recursos en el momento presente, pero desde una concepción de criterios orientados a la venta.

El MCRE propone un concepto distinto, la **concepción totalmente económica** de la hipótesis de empresa en funcionamiento. Esta interpretación de la hipótesis es la concepción de los recursos de la empresa desarrollando el proceso productivo, es decir, bajo una consideración sistémica de conjunto de elementos en interacción dinámica para alcanzar un objetivo.

La concepción jurídica supone valorar a coste histórico, mientras que la aproximación económica supone valorar a coste actual. El MCRE no sólo propone valorar los recursos en el momento presente para liquidarse, sino valorarlos dentro

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

del proceso de producción, que es la única forma de conocer la capacidad de la empresa para continuar realizando este proceso productivo, principal medio de generar riqueza. Para la concepción económica de la hipótesis de empresa en funcionamiento el valor de un activo por separado es superfluo, siendo lo importante la valoración dentro de la actividad que desarrolla en la empresa.

La concepción totalmente económica de la Hipótesis requiere, además de una valoración presente, una repercusión sobre el resto del Marco Conceptual, sobre todo, en la definición de los conceptos contables fundamentales, en su estructura y en la exposición informativa en las Cuentas Anuales.

Las **consecuencias** de la aceptación de la hipótesis de empresa en funcionamiento con criterios económicos son las siguientes:

* Según la hipótesis de empresa en funcionamiento, la empresa debe contabilizarse como si fuese a continuar su actividad, ya que en el momento de liquidarse las leyes contables ordinarias dejan de tener validez para entrar en funcionamiento algunas específicas. En ese momento entran en escena las normas legales liquidatorias, estando la empresa obligada a entregar a los sujetos que la financian (sean accionistas o acreedores) el dinero que aportaron por medio de un orden establecido en las características contractuales de cada título.

Antes de entrar en el proceso liquidativo, la contabilidad debe registrar la actividad de la empresa en el momento de la realización de los Estados Financieros, alejándose de todo modelo patrimonial de la concepción jurídica que tome como objetivo reflejar la realización del patrimonio empresarial para atender al endeudamiento. Estas estructuras jurídicas no son adecuadas porque su aplicación no refleja la situación económica de la empresa, ni supone una verdadera garantía para el cobro de los saldos pendientes de los acreedores, ya que la posesión actual de activos con un valor determinado no asegura que en el momento de la liquidación tengan ese valor, ni que puedan ser vendidos por el importe al que están valorados.

* La aplicación de la hipótesis de empresa en funcionamiento sobre el coste histórico conlleva la activación de todos los gastos necesarios hasta que el elemento esté en condiciones de entrar en funcionamiento. Una vez registrada la valoración histórica en el momento de la adquisición, al final de cada ejercicio se debe realizar una estimación presente.

* La aplicación correcta de la hipótesis de empresa en funcionamiento debe ser tenida en cuenta desde dos puntos de vista: por el emisor de normas en el ejercicio de sus funciones y por el profesional contable en la aplicación diaria de esas normas.

* Modificación de la información a ofrecer sobre las garantías. La mejor garantía para los sujetos que financian la empresa (sean acreedores o accionistas) es la subsistencia de ésta, ya que así seguirá generando recursos que permitan el pago de las deudas y de los dividendos. Admitiendo esta idea, deja de ser primordial registrar los recursos que pueden servir de garantías jurídicas de

enajenación a los acreedores, pasando a ser la idea principal registrar la situación económico-financiera de la empresa suponiendo una empresa en funcionamiento.

Deja de tener sentido la aplicación de principios y criterios valorativos que reflejan el valor neto de la empresa a efectos de su enajenación y el líquido resultante de abonar las deudas, con la intención de mostrar la garantía jurídica de los acreedores para el cobro de sus deudas.

Parte de la doctrina (Martín Caro, 1990, 124), basándose en un enfoque jurídico, acepta como garantías de los acreedores los recursos propios materializados en activos realizables. Esta afirmación es errónea pues con la aceptación de este criterio jurídico, la garantía no vendría proporcionada por todos los fondos propios, sino únicamente por los recursos indisponibles que no pueden ser destinados a operaciones que disminuyan las garantías (ya que el resto pueden salir de la empresa). Adoptando el punto de vista totalmente económico, la verdadera garantía de los acreedores (al igual que los accionistas) es la derivada de la continuidad de la empresa; por lo tanto, el mejor reflejo de la garantía que puede ofrecer una empresa es la capacidad de producir riqueza en un futuro, derivada de la aptitud para explotar provechosamente el negocio social.

Fundamentándonos en esta idea, la contabilidad debe mostrar la garantía dinámica a través de la riqueza esperada por las inversiones empresariales en su conjunto, en vez de las garantías desde el punto de vista jurídico representadas en la garantía estática intrínseca e individualizada del patrimonio de la empresa a efectos de una posible liquidación. Las Cuentas Anuales deben realizar un análisis de la realidad de la empresa desde el punto de vista económico, basado en que la empresa no va a ser liquidada; con este reflejo, el usuario conocerá si la vida de la empresa tiene posibilidades de ser larga y va a continuar generando recursos, lo que supondría la verdadera garantía de los acreedores (y de los inversores de capital).

No debe ser un impedimento, para la aplicación de esta hipótesis, la preocupación sobre que las normas contables no reflejen la garantía jurídica frente al acreedor, ya que el MCRE está definido para una situación en la que no exista duda acerca de que la empresa va a continuar generando riqueza. Si no se cumple la hipótesis de gestión continuada, el marco no tiene validez y deben tenerse en cuenta valores liquidativos y principios que reflejen el valor a estos efectos. Mientras que no tengamos constancia de la posibilidad de la limitación de la vida de la empresa, por razones estatutarias, legales o de crisis del sector o de la propia empresa, el MCRE debe ir encaminado a reflejar capacidades futuras, aunque en el momento del análisis cada uno de los elementos sean inversiones sin valor de realización.

La consecuencia directa de la unión de ambas garantías es que ***es posible aplicar un procedimiento completo para registrar las garantías económicas y las jurídicas: contabilizar los Estados Financieros bajo la concepción económica de la empresa en funcionamiento y, simultáneamente, registrar los recursos que son indisponibles.***

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

* Modificación del análisis económico de las Cuentas Anuales. El análisis de solvencia basado en la realización del patrimonio de la empresa no es adecuado, ya que este análisis debe mostrar si la empresa tendrá o no continuidad en un futuro próximo, y no si los acreedores tendrán recursos para cobrar sus saldos llegado el momento de liquidar.

* El principio de empresa en funcionamiento invalida la aceptación de los gastos de establecimiento como partidas que no son activos o como activos ficticios, ya que es la primera inversión que debe realizar la empresa para el desarrollo de su actividad y es totalmente imprescindible para su funcionamiento.

* La hipótesis de gestión continuada aplicada sobre el deseo de mostrar la capacidad de generar riqueza de la empresa a largo plazo, conlleva la necesidad de reconocer en las Cuentas Anuales las inversiones en intangibles que no generen riqueza a corto plazo, ya que son realizadas con la esperanza de generar riqueza en un futuro. Bajo esta hipótesis, ***las inversiones en intangibles deberían ser registradas como activos porque son un elemento que favorece la permanencia de la empresa y el desarrollo de su actividad en ejercicios venideros, siendo básicos para conocer la esperanza futura de generar riqueza.*** En la parte segunda de esta investigación analizaremos las posibilidades para incorporar los intangibles a la contabilidad normalizada.

* Los principios derivados de la concepción jurídica de la hipótesis de empresa en funcionamiento son “(...) *el principio de devengo y de correlación de ingresos y gastos, pues la gestión continuada obliga a la determinación del resultado periódico, y el principio de prudencia, ya que se debe conservar el valor sustancial de la empresa en funcionamiento*” (Laínez, 1993, 175). La concepción económica de la hipótesis de gestión continuada no puede llevarnos en ningún momento a esas consecuencias sobre los principios contables. El resultado no tiene que ser establecido para calcular el resultado repartible o la cuota a abonar vía impuestos; al contrario, el resultado se irá formando a lo largo de la gestión continuada de la empresa y únicamente se conocerá al final de la vida de ésta. Por esta razón, ***no son consecuencia de esta Hipótesis Contable el principio de devengo y de correlación de ingresos y gastos para conocer el resultado anual.***

1.6.2. Hipótesis de devengo

Un debate clásico en la contabilidad internacional es la elección del criterio de devengo (*accrual basis*) o el criterio de caja (*cash basis*) como distribuidor de la cifra de beneficios y pérdidas del ejercicio para elaborar la Cuenta de Resultados.

El **devengo** equivale al reconocimiento de los resultados en función de corrientes reales constitutivas de ingresos y gastos. El criterio de **caja** acepta su reconocimiento en función de corrientes monetarias, de tal forma, que reconoce los resultados en el momento que se produce el cobro y el pago, sin registrar las cuentas pendientes de cobrar y de pagar.

Además de los dos criterios básicos, existe un **enfoque mixto** de devengo o caja denominado *Modified accrual basis* o *Modified cash basis*, según el cual, los ingresos deberían reconocerse en el ejercicio en que estén disponibles y calculables, mientras que los gastos se deberían reconocer en el ejercicio que se generen si son calculables. Este enfoque mixto reconoce los ingresos según el criterio de caja cuando no son susceptibles de ser reconocidos en función del devengo. Un ingreso puede reconocerse en función de su devengo, cuando: (a) el ingreso pueda ser medido objetivamente, (b) el ingreso pueda ser legalmente utilizable para financiar los gastos del periodo, (c) el ingreso sea recaudado en el periodo actual o dentro de un plazo razonable una vez utilizado éste para hacer frente a las obligaciones del ejercicio (NCGA, 1981, 8.a).

Además de las tres interpretaciones podemos recoger una cuarta, la base de compromisos (*commitment basis, encumbrance basis*), la cual supone que la transacción no se reconoce al pagar o recibir dinero, ni cuando se recibe o emite factura, sino cuando se emiten o reciben las correspondientes órdenes.

La aceptación de estos criterios ha evolucionado a lo largo del tiempo. En el paradigma de rendición de cuentas el objetivo de la contabilidad es facilitar a los usuarios la evaluación de la actuación de la gerencia sobre los recursos puestos a su disposición; bajo este prisma, el criterio de devengo se constituyó claramente como el más adecuado (Beaver y Demski, 1979, 43) (Belkoui, 1981, 448). En esta situación, la información elaborada con criterio de devengo permite, mediante la comparación periódica de gastos e ingresos, la evaluación de la actuación de la gerencia, ya que además de las transacciones que originan movimientos en la tesorería de la empresa, registra las cantidades pendientes de cobrar y pagar, las provisiones y las amortizaciones. En los años sesenta aparece el paradigma de utilidad, y con él se suceden las dudas sobre la adecuación del criterio de devengo. El objetivo de este paradigma se modifica, pasando a ser fundamental ayudar a la toma de decisiones de los usuarios, lo que supone que en algunas ocasiones, la información con criterio de caja puede ofrecer mejores resultados. Entre los trabajos que proponen diversas variedades basadas en el criterio de caja para satisfacer el paradigma de utilidad se encuentran los de Lawson (1971.a) (1971.b), Lee (1972) (1981) (1986), Ferrara (1976), Ijiri (1978) (1980), Gombola y Ketz (1983) e ICAS (1988). El gran detonante para la aceptación del criterio de caja fue la aceptación por parte de AICPA (1973, 13) de la siguiente interpretación del

objetivo de la contabilidad: "(...) *proporcionar información útil para predecir, comparar y evaluar los flujos de tesorería potenciales*". Ante este objetivo los partidarios del criterio de caja consideran que los flujos de caja pasados son la mejor forma de predecir los flujos de caja futuros (Ferrara, 1976, 13) (Ijiry, 1978, 331) (Gombola y Ketz, 1983, 105).

Sin embargo, *el criterio de devengo es el único que podría ser admitido en el MCRE*, lo cual es apoyado por las Propuestas que lo han situado en el nivel más alto del esquema conceptual, ya sea rasgo básico de la contabilidad del APB (1970.b) o hipótesis fundamental del IASB (1989.c).

No tiene sentido la incorporación de los enfoques mixtos de devengo o caja, *Modified accrual basis* o *Modified cash basis*, ya que es la utilización de los criterios de reconocimiento del principio de prudencia bajo la perspectiva jurídica de aplicación asimétrica de gastos e ingresos para favorecer objetivos mercantiles. Su uso se deriva de la prevalencia de los criterios jurídicos sobre los económicos, por lo que debemos incorporar el criterio de devengo sin aplicar una postura asimétrica de gastos e ingresos.

Las **razones** para preferir el criterio de devengo sobre el de caja en el MCRE son las siguientes:

- ❑ El criterio de caja no permite reflejar la realidad económica (Grady, 1967) (Montesinos *et al.*, 1989, 210).
- ❑ El criterio de devengo recoge mejor los rasgos esenciales que definen a las distintas empresas que el criterio de caja.
- ❑ El criterio de devengo refleja mejor la composición del patrimonio y concede una información más oportuna, pues el criterio de caja propone registrar operaciones solamente cuando se generen los cobros y pagos, sin anotar ninguna operación cuando se produzcan los gastos y los ingresos.
- ❑ El criterio de caja no permite medir la riqueza (Beaver, 1991, 129).
- ❑ Con el criterio de caja, el cálculo de una estimación de la riqueza futura debe limitarse al conocimiento de los flujos de caja pasados. La información elaborada con criterio de devengo tiene mejores resultados en la predicción de flujos de caja futuros que la información histórica de los flujos de tesorería, ya que tiene en cuenta tanto los flujos de caja a corto plazo como los que se espera obtener a largo plazo. Ball y Brown (1968) y Beaver y Dukes (1972) demuestran que el beneficio calculado según el principio de devengo ofrece más información sobre los flujos de caja futuros que los flujos de caja actuales.

A pesar de estas ideas, el devengo tradicional no satisface perfectamente el MCRE. Ante esta situación, no podemos resignarnos a aplicarlo "(...) *por no existir otras alternativas viables, como ocurre en la actualidad*" (Milburn, 1988, 3), sino que es necesario modificarlo para que se adapte a sus necesidades.

Los principales problemas de incorporación del devengo al MCRE se producen por dos incoherencias: con el objetivo y con la hipótesis de prevalencia económica sobre la jurídica.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

El actual principio de devengo no es capaz de satisfacer el **objetivo** de reflejar la capacidad de la empresa para generar riqueza. El objetivo del MCRE debe estar orientado al futuro, intentando conocer la riqueza generada lo más rápidamente posible, mientras que el principio de devengo tradicional pretende distribuir los gastos e ingresos entre los ejercicios en función de la corriente real en contraposición de la corriente financiera, anticipándolos o difiriéndolos. La orientación hacia el futuro debe materializarse en una mayor importancia de la estimación futura de las capacidades actuales que la mera distribución de los gastos e ingresos entre los diferentes ejercicios. Por un lado, *los gastos no consumidos se activarán en partidas que señalen su valor en el futuro (inversiones), y por el otro, no se deben dejar de reconocer los ingresos diferidos (aumentos de pasivo no exigible)*. La situación actual limita esta orientación al futuro al no reconocer muchos intangibles como inversiones, ni muchos incrementos de pasivos no exigibles como los derivados de aumentos de valor de los activos por simple tenencia sin transacción.

Como consecuencia de lo anterior, la actual interpretación del devengo permite la adecuada separación entre corriente económica y corriente financiera, pero impide mostrar información sobre la flexibilidad financiera (entendida como la capacidad de la empresa para acudir a las fuentes alternativas de fondos, de acuerdo con su posición de liquidez), ya que considera la liquidez de la empresa de forma puntual. *El MCRE debe contemplar la liquidez de forma dinámica, proyectada hacia el futuro, y basándose en la estrategia de la empresa, representada en las posibles inversiones y financiación de las mismas.*

El segundo problema es la necesidad de reinterpretar el criterio de devengo, adaptándolo a los **criterios** económicos para facilitar su inclusión en el MCRE.

En diversos supuestos de la normalización internacional se realiza una lectura formal del principio de devengo, porque pueden existir salidas o entradas aparentes, consumadas en los términos jurídicos exigidos, pero cuyo auténtico fondo económico represente otra operación distinta. El fondo económico-financiero de las transacciones o sucesos debe ser la base para aplicar el principio del devengo, y no su apariencia jurídica.

Entre los supuestos que muestran una visión del criterio de devengo **basado en criterios jurídicos** nos encontramos las operaciones en las que no coincide la facturación y la operación real. Si nos situamos en la dimensión jurídica una operación se considera devengada cuando se encuentra materializada, es decir, cuando nace jurídicamente el derecho o la obligación que se derivan de ella. En términos económicos, el nacimiento de los derechos u obligaciones inherentes a la materialización de la corriente real de salida o de entrada de bienes y servicios no significa necesariamente que tales derechos u obligaciones tengan que estar debidamente facturados o formalizados jurídicamente al producirse la corriente real; al contrario, *deberían considerarse ingresos o gastos del ejercicio siempre que se hubiese realizado la corriente real, aunque todavía no se hubiesen facturado formalmente.*

La interpretación económica del principio de devengo tiene las siguientes **consecuencias**:

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

- Cada operación puede analizarse desde tres dimensiones. Existe una corriente jurídica donde se diferencian los derechos y obligaciones, una corriente financiera donde se identifican los cobros y pagos, y por último, existe una corriente económica que diferencia entre gastos e ingresos. La contabilidad necesita registrar las tres dimensiones, aunque para la incorporación al cálculo del resultado debe atender al criterio económico (devengo), dejando a un lado el criterio financiero (caja) y el criterio jurídico (principio de registro).
- Muchas de las incoherencias producidas en la contabilidad actual tienen como origen la supremacía del devengo sobre cualquier otra consideración, dejando de ser un medio para alcanzar el objetivo, a ser un objetivo en sí mismo; para solucionarlo el MCRE antepone la consecución del objetivo a la aplicación del devengo.
- Permite la comparabilidad entre los activos adquiridos y los generados por la empresa, y entre recursos que cotizan y los que no cotizan, al no precisar que se produzca la enajenación para reconocerlos. Además, el establecimiento del criterio de devengo para todas las operaciones permite mejorar la comparabilidad, haciendo más complicada la emisión de normas que favorezcan a los grupos de presión. En la actualidad se permite que empresas similares registren operaciones idénticas con diferente criterio; por ejemplo, los costes de tránsito a la competencia (CTC) de las empresas eléctricas son recogidos por el criterio de caja por Unión Fenosa e Hidrocantábrico, mientras que Endesa los registra por el criterio de devengo.
- La independencia de los registros contables y fiscales tendría una repercusión positiva en la posibilidad de aplicar el criterio de caja para mostrar la capacidad contributiva de la empresa a efectos fiscales, postura que evitaría ciertas ineficiencias por la utilización del criterio de devengo en la liquidación fiscal; por ejemplo, evitaría pagar Impuesto de Sociedades por unas ventas realizadas pero aun no cobradas.

Pero sin duda la consecuencia más importante de que el registro de una operación contable con el principio de devengo se acerque a la corriente real de bienes o servicios, en vez de a la facturación o documentación jurídica, es que ***no es necesario realizar una venta para reconocer una diferencia en el valor de un bien, simplemente necesitamos la estimación razonable de su valoración. En cada cierre de ejercicio se deben valorar los recursos, contabilizando las diferencias positivas o negativas, sean definitivas o temporales.***

Esta última consecuencia completa la evolución del principio de devengo hacia una tendencia económica. En una **dimensión jurídica**, válida para el paradigma de rendición de cuentas, únicamente se registraban los resultados realizados formalmente por medio de una operación documentada, conteniendo adicionalmente un tratamiento asimétrico del principio de prudencia, ya que, mientras los gastos se reconocían siempre, a los ingresos se les exigía que hubiera existido una transacción por venta de bienes o prestación de servicios.

La evolución continúa con un **acercamiento a criterios económicos**, momento en el que la contabilidad se sitúa actualmente, reconociéndose los cambios de valor de los activos y pasivos no derivados de transacciones externas, pero que sí son medibles de manera objetiva. Esta situación provoca que se mantenga la aplicación asimétrica del principio de prudencia, pues mientras los

gastos se recogen siempre, sólo se recogen los ingresos realizados y los calculados objetivamente. En consecuencia, se contabilizan los incrementos de valor de activos cuando exista absoluta transparencia en el valor de mercado, por ejemplo, los negociados en mercados oficiales o los que la empresa tenga garantizada su venta o cobro, y las minusvalías de ciertos pasivos constatadas al comparar al cierre el precio de mercado y el valor neto contable. En esta situación, se supone que los poseedores de los activos con valor de mercado realizan una reinversión económica en cada ejercicio, ya que mantienen su inversión aun pudiendo venderlos en ese momento. Esta situación es un enfoque mixto, porque no se necesita la consecución del acto jurídico de la enajenación para los recursos cotizados en mercados secundarios, pero sí es necesario para el resto.

La evolución debe continuar con una **aplicación** completamente **económica** del criterio de devengo, en el que no exista necesidad de atender a documentaciones jurídico-formales, sino que únicamente se requieran estimaciones del valor de los recursos, tanto en operaciones externas como internas. *Desde esta visión económica, se deberían reconocer contablemente los incrementos de activos por aumentos de valor de las inversiones (independientemente de que coticen en el mercado secundario o no)*. Si los ingresos son definitivos se incorporarán a resultados, mientras que si son provisionales será contabilizados como aumentos de neto indisponible.

1.6.3. Hipótesis de entidad

La **hipótesis de propiedad** se fundamenta en el hecho de que la empresa pertenece a sus socios o capitalistas-propietarios, de tal forma que el resultado de enfrentar los activos y los pasivos exigibles determina el neto patrimonial invertido por los socios en la empresa, y la renta (ingresos menos gastos) refleja el incremento o decremento del neto patrimonial perteneciente a los socios de la empresa.

La práctica contable actual, respaldada por el ordenamiento mercantil para proteger los derechos de accionistas y acreedores, está sustentada en la hipótesis de la propiedad, la cual es tradicionalmente entendida como consecuencia directa de la teoría económica clásica y de los planteamientos de Milton Friedman.

Existen tres razones para afirmar que la legislación contable se basa en la hipótesis del propietario. La primera es que los Estados Financieros son considerados un instrumento de rendición de cuentas de los administradores frente a accionistas. La segunda se representa en que la definición de los conceptos básicos (activo, pasivo, neto, ingresos, gastos), los criterios de valoración y la estructura de las Cuentas Anuales están concebidos bajo la óptica de la relación de la empresa con los propietarios. La tercera y última es consecuencia de las retribuciones del beneficio. Consecuencia del resultado como propiedad de los accionistas, los intereses de los accionistas en la empresa vienen dados por la diferencia entre activos y pasivos (neto); la variación acontecida durante el ejercicio en el neto representa el resultado atribuido a los accionistas, por lo que los dividendos sólo suponen una mera distribución de tales intereses. Este aspecto se corrobora con el tratamiento contable del impuesto sobre beneficios como gasto, ofreciendo el resultado como cifra neta después de remunerar a cualquier partícipe (administradores, fisco...) excepto a los accionistas.

La **hipótesis de entidad** considera la sociedad como una unidad con realidad propia, independiente, autónoma, distinta y separada de los sujetos con los que se relaciona: administradores, promotores, fundadores, propietarios, acreedores y trabajadores. La utilización de la hipótesis de entidad como base de la contabilización ha sido aceptada por gran número de autores, entre ellos Paton (1922), Gilman (1939), Paton y Littleton (1940), Meigs *et al.* (1977, 484) y Hendriksen (1982, 114).

Entre las formulaciones de esta hipótesis destacamos la realizada por Norverto (1996, 101): *“El principio de entidad desde el punto de vista contable consiste en considerar a la empresa como una entidad diferente de los grupos que la integran, y por ello la contabilidad reflejará los hechos que afecten a esa entidad, con independencia de sus propietarios y de terceros relacionados con la misma”*.

La elección de la hipótesis de propietario o de entidad influye en el contenido de los Estados Financieros, sirviendo como guía para la mejor representación de la información y para la elección de los rasgos pertinentes de la

misma; su importancia es tal que un mismo hecho en la misma empresa tiene una representación contable diferente dependiendo del enfoque elegido.

En primer lugar, según la opción elegida varía la consideración de la empresa como ente independiente de sus propietarios o como recursos propiedad de los accionistas. La concepción de la empresa por el enfoque de entidad deriva en aceptarla como un ente con capacidad de decisión sobre los recursos económicos, independientemente de todos sus proveedores de financiación. Sin embargo, la hipótesis del propietario se basa en que algunos de estos proveedores de financiación, los que poseen estatus jurídico de accionistas, son los propietarios de la empresa.

En segundo lugar, también afecta a la concepción del resultado. La hipótesis del propietario considera que los recursos son propiedad de los accionistas, y, por tanto, el resultado es el excedente generado en la empresa propiedad de los accionistas. La hipótesis de entidad reconoce a la empresa como sujeto independiente de los accionistas, por lo que el beneficio es generado y controlado por la sociedad, entregándolo a los proveedores de financiación (acreedores y accionistas) en función de los acuerdos contractuales firmados con ella.

El **MCRE** *debe fundamentarse en la hipótesis de entidad* por un gran número de **justificaciones** basadas en el entorno actual, que a continuación analizamos.

El enfoque de entidad es más adecuado **desde el punto de vista económico**, ya que el enfoque del propietario se deriva directamente del concepto jurídico de propiedad defendido por las normas mercantiles.

La hipótesis de entidad reconoce la evolución sufrida por el **concepto de empresa**. Mientras que el concepto tradicional de empresa, basado en criterios jurídicos, era un patrimonio propiedad de los accionistas, su concepción actual se acerca más a un ente independiente de los sujetos con los que se relaciona.

La observación del **mercado financiero** parece conceder argumentos a la hipótesis de la entidad, pues la empresa frecuentemente tiene una alta rotación de accionistas, por lo que no tiene mucho sentido establecer un ordenamiento contable para reflejar la situación de unos usuarios que pueden abandonar la empresa antes de la finalización del periodo contable.

El **capitalismo financiero**, enfoque que reconoce la separación de objetivos, fines e intereses entre los propietarios y los gestores (Baumol, 1964, 86), implícitamente apoya el principio de entidad. En la situación actual, se hace difícil pensar que los accionistas son los propietarios de la empresa, cuando cada vez más se produce una paulatina separación entre los accionistas y los administradores, con predominio del poder efectivo de los segundos sobre los primeros. El enfoque de entidad refleja el giro producido en las empresas, donde las decisiones dejan de ser tomadas por los propietarios, como legítimos dueños, a ser asumidas por los administradores.

La **innovación financiera** ha aumentado la oferta de títulos de inversión-financiación, provocando que la separación económica entre dueños y acreedores sea cada vez más complicada de trazar, aunque jurídicamente las diferencias son evidentes. El socio se convierte en un mero inversor en busca de un dividendo y una plusvalía, por lo que su relación frente a la empresa es similar a la de un obligacionista.

El enfoque de entidad es un enfoque más concordante con la **evolución** de la difusión **de la información**, ya que implica el abandono de la visión centrada en el propietario, para dar una visión más general con objeto de satisfacer al conjunto de los usuarios.

La hipótesis de entidad está unida al **paradigma** de utilidad, de igual forma que la hipótesis de propiedad está relacionada con el paradigma de rendición de cuentas. En el momento en que se separó el administrador del propietario comenzó una etapa en la que la contabilidad se utilizaba para que el primero rindiera cuentas frente al segundo, entendiendo la contabilidad como un instrumento al servicio de los propietarios. En los años sesenta, la contabilidad se empieza a presentar como un sistema de información para la toma de decisiones, posiblemente porque previamente no reflejaba la situación económico-financiera de la empresa. Bajo esta concepción, el elemento representativo es la sociedad, concebida como entidad propia y autónoma, independiente de la propiedad.

La hipótesis de entidad y de **gestión continuada** están correlacionadas, ya que la existencia separada de sus propietarios provoca que la sustitución de los accionistas sea intrascendente para la continuidad de la sociedad.

En conclusión, existe una relación directa entre el paradigma imperante en la contabilidad, la elección de la hipótesis de entidad o propietario y la utilización de criterios mercantiles o económicos. ***El paradigma de información está unido a un reconocimiento de la hipótesis de entidad y a la supremacía de las normas económicas sobre las jurídicas; por el contrario, la contabilidad considerada como información para la rendición de cuentas frente a los accionistas es consecuencia directa del enfoque del propietario y del establecimiento de las normas basadas en conceptos jurídicos.***

Una vez razonada la elección de la hipótesis de entidad es necesario argumentar su **forma de inclusión**. No ha sido expresamente incluida en ningún ordenamiento europeo, aunque, como expresan Bernabeu y Norverto (1996, 1217), sí está recogida implícitamente en la IV Directiva de la UE al tratar el informe de gestión: “(...) se establece que deberá contener como mínimo una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación de la sociedad”. En la legislación contable española también existe una formulación implícita de la hipótesis, pues se confiere a la sociedad el objeto de la contabilidad y, además, se define una cuenta (titular de explotación) para establecer la relación entre el propietario y la empresa.

Tradicionalmente se ha incluido como una Hipótesis Contable, entendida como el punto de partida para generar los diferentes principios, más que un principio derivado de otras hipótesis. Esta idea ha sido compartida por los

diferentes cuerpos teóricos, al ser incluida en los Conceptos Básicos de AAA (1957), en los Conceptos Básicos de Grady (1966), en los Postulados Básicos de Contabilidad de Moonitz (1973), en los *Underlying Assumptions* de Brock y Palmer (1981, 358) y en los *Assumption of Accounting* de Short (1993).

Una vez establecida su inclusión como Hipótesis Contable, el criterio de entidad debe ser considerado dinámico, reconociendo **dos acepciones** para su aplicación. Tradicionalmente, la empresa se entiende como una entidad independiente de sus propietarios y terceros relacionados con la misma. Esta acepción se queda a medio camino entre una tendencia totalmente jurídica, observada en la hipótesis del propietario, y una aceptación total de los criterios económicos, ya que aunque acepta la hipótesis de entidad, considera propietarios a unos proveedores de financiación.

El **MCRE** debe plantear una visión totalmente económica, esto es, que *las emisiones para la financiación de cada empresa son instrumentos financieros de diversas características, pero ninguno tiene la categoría de propietario de la misma.*

La diferencia entre ambas es que la primera de las dos acepciones considera la empresa independiente de sus propietarios, los cuales forman parte de los recursos propios. Sin embargo, para el MCRE ninguna de las emisiones realizadas para conseguir recursos son propios, sino ajenos a la empresa como entidad independiente de todos los sujetos con los que se relaciona; son recursos propios las materializaciones de todas emisiones en activos controlados la empresa y con los que puede desarrollar su actividad.

La aceptación de la hipótesis de entidad bajo criterios económicos tiene las siguientes **consecuencias**:

- ❑ Nueva concepción de la empresa, pues *la empresa gestiona riqueza que se le ha confiado por personas ajenas a ella: accionistas y acreedores.*
- ❑ Considera a la empresa como una unidad económica independiente de los accionistas y acreedores, los cuales deben tener un tratamiento de inversores con diferentes perfiles; por lo tanto, la empresa, al recibir sus fondos, no reconoce a nadie como su propietario. De este modo, nos alejamos del criterio jurídico de propiedad, pues *se contabilizan las fuentes de financiación como si fuesen externas a la empresa, ya que es un ente independiente de sus proveedores de recursos.*
- ❑ El beneficio de la empresa no es del accionista sino de la entidad en su conjunto, de tal forma que *el beneficio de la empresa no tiene porqué coincidir con el de los accionistas.*
- ❑ Los proveedores de financiación aportan recursos a la sociedad para que desarrollen su actividad. La contrapartida a esta aportación es que los accionistas, al igual que los acreedores, son poseedores de participaciones en los recursos de la sociedad. Derivado de ello *la ecuación fundamental de la contabilidad es: Inversiones = Participaciones.*

1.7. PRINCIPIOS CONTABLES

La ciencia contable diferencia dos conceptos: las hipótesis y los principios contables. Una hipótesis es la suposición de la que se parte para definir unos principios contables, siendo un paso previo a la aplicación de éstos. Los principios se sitúan en un escalón inferior del itinerario lógico-deductivo respecto a las hipótesis, de tal forma que los principios están definidos basándose en ellas y únicamente alcanzarán los objetivos del Marco Conceptual si aceptan las Hipótesis Contables. Así, las Hipótesis Contables se derivan del paradigma, del entorno, de los objetivos y de las características cualitativas, mientras que los principios son consecuencia de todos ellos y de las Hipótesis Contables anteriormente establecidas.

El FASB (1983.b, 1605) define los principios contables como “*Leyes o reglas generales adoptadas o profesadas como guía de acción, un fundamento o base determinada de conducta práctica*”. Por su parte, Sanz Gadea (1998, 143) enuncia los principios de contabilidad generalmente aceptados, como “*(...) los principios que delimitan el hecho contable a partir de la realidad económica de la empresa*”.

Analizado su significado, el término principio contable posee dos niveles de aplicación: conjunto de reglas concretas aplicables a situaciones específicas o macroreglas básicas. La primera es recogida tradicionalmente en Estados Unidos, mientras que la segunda es la aceptada por el PGC español, al denominar principios contables a las macroreglas básicas y normas de valoración a las reglas concretas aplicables a situaciones específicas.

Pero cualquiera que sea el significado utilizado, la incorporación de los principios contables, como figura independiente, al itinerario deductivo está en un claro proceso de pérdida de importancia. En la actualidad, la contabilidad asiste a un progresivo abandono del establecimiento tradicional de los principios contables, incorporando sus contenidos al resto de los elementos del Marco Conceptual. Esta sustitución se debe principalmente a las dos razones apuntadas por Tua (2000.b, 189):

- Nueva lógica. Al ser condiciones bajo las que funciona el sistema, parece más acertado denominarlas hipótesis básicas de funcionamiento, ya que así podrían adecuarse a los planteamientos actuales de la teoría del conocimiento, donde se asume que una formulación es una explicación de la realidad, realizada mediante determinados supuestos o asunciones hipotéticas.
- Reordenación de los conceptos del marco. Para alcanzar la utilidad del paradigma informativo es necesaria una reordenación diferente que deje atrás la estructura de postulados, incorporándolos en diferentes lugares para mejorar el itinerario lógico deductivo.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Este proceso conlleva dos transformaciones de diferente dimensión (Tua y Gonzalo, 2001, 51):

- La primera, meramente formal, supone la reordenación y el cambio de denominación de los elementos conceptuales manejados.
- La segunda implica un cambio sustantivo, pues implica una modificación en la filosofía para intentar satisfacer, en mayor medida, las necesidades de los usuarios de la información financiera.

El cambio **formal** supone la reordenación de los conceptos, así como algunos cambios de denominación, de forma que se adapten mejor a las construcciones teóricas realizadas en la epistemología contable en las últimas décadas. En esta nueva forma de entender el Marco Conceptual, los antiguos principios contables sobreviven con otra denominación, como hipótesis contables, características cualitativas o incorporados en los criterios de reconocimiento o de valoración. En el cuadro 9 se muestra la equivalencia entre los principios tradicionales y la concepción de cada uno de ellos en las actuales Propuestas de Marco Conceptual.

Cuadro 9. Equivalencia entre los principios tradicionales y la concepción de cada uno de ellos en las Propuestas de Marco Conceptual actualmente establecidas

| PRINCIPIOS TRADICIONALES | PROPUESTAS DE MARCO CONCEPTUAL ACTUALES |
|----------------------------------|--|
| Empresa en funcionamiento | Hipótesis contable |
| Devengo | Hipótesis contable |
| Uniformidad | Característica cualitativa asociada a comparabilidad |
| Prudencia | Característica cualitativa asociada a fiabilidad |
| Importancia relativa | Característica cualitativa asociada a relevancia |
| Afectación a la transacción | Criterio de reconocimiento |
| Registro | Criterio de reconocimiento |
| Correlación de ingresos y gastos | Criterio de reconocimiento |
| Principio de realización | Criterio de reconocimiento |
| Precio de adquisición | Posible criterio de valoración |
| No compensación | No considerado expresamente |

Fuente: elaboración propia con incorporaciones de Tua (2000.b, 191) y Yebra (2000, 319)

En segundo lugar, se produce un cambio **sustantivo**, porque esta nueva situación no se limita a una mera reordenación y red denominación de los conceptos, sino que también conlleva una variación en la filosofía. Si el objetivo de la contabilidad es la rendición de cuentas y la protección patrimonial, el equilibrio entre las cualidades de relevancia y fiabilidad debe desnivelarse hacia la fiabilidad, incidiendo sobre algunos de sus atributos: la objetividad y la prudencia. Sin embargo, si la finalidad de la contabilidad es obtener una información que

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

sirva para la toma de decisiones debe tener más importancia la relevancia y sus características de valor predictivo y comparabilidad. El cambio sustantivo tiene influencia, entre otras medidas, sobre la prudencia valorativa, que de ser el principio contable supremo se convierte en una característica cualitativa asociada a la fiabilidad.

El MCRE recoge la tendencia generalizada para sustituir los principios contables incluyéndolos en el resto de elementos del Marco Conceptual. A continuación analizamos la modificación del significado de los antiguos principios contables, independientemente del nuevo lugar que ocupen, para completar con éxito el establecimiento de esta nueva filosofía, intentando en todo momento, no limitarse a incluir las transformaciones formales, sino incluyendo también las sustantivas.

1.7.1. Principio de prudencia

La prudencia es una cualidad que se introduce en el Marco Conceptual ante la existencia de incertidumbre en el análisis del entorno.

Su inclusión es aceptada por la mayoría de organismos (IASB, FASB, CEE, AICPA, ICAC, OECF, AECA, PGC español), aunque es posible diferenciar dos posturas.

La primera es la **concepción asimétrica** del principio de prudencia, entendida como una norma que pretende controlar que los activos e ingresos no se sobrevaloren y los gastos y pasivos no se infravaloren, para que no se produzca una descapitalización de la empresa.

Esta acepción asimétrica influye decisivamente en el sistema contable, determinando las valoraciones de activo, pasivo y neto, pues pretende calcular el beneficio y el patrimonio neto con los valores más bajos de entre todos los posibles. Para calcular el menor beneficio se contabilizan los gastos y las pérdidas en cuanto se conocen, sin registrar los ingresos y ganancias hasta que se encuentran definitivamente realizadas. Para calcular el menor patrimonio neto se valoran los bienes y derechos por el valor más bajo posible, mientras que las obligaciones se registran por la mayor valoración.

La concepción asimétrica es aceptada por la IV Directiva Europea (artículo 31.1. de la Directiva de 25 de julio de 1978) y reconocida en las legislaciones contables de España (Código de Comercio, art. 38.c) (PGC 1990, parte 1), Francia (OECF, 1996, 40) y Estados Unidos (USGAAP, 1999, 43.04).

En España, el ámbito del principio de prudencia se restringe únicamente a la evaluación de los gastos e ingresos, dejando la regulación de valoración de activos y pasivos al principio de precio de adquisición, principio no recogido en gran parte de las normativas internacionales. Asimismo, la gran influencia de la legislación mercantil sobre la contabilidad en España, provoca que este principio tenga un carácter prioritario sobre el resto de principios contables.

Para la segunda concepción, **basada en la probabilidad**, el principio de prudencia no debe ser una norma prioritaria sobre el resto de principios contables; por el contrario, debe ser entendida como una norma subsidiaria que resuelve el conflicto entre dos medidas, eligiendo la que proporcione un menor riesgo, es decir, si dos estimaciones son igualmente probables la prudencia elegiría la menos optimista, pero si una norma posee más probabilidad que otra elegiría la más probable.

Esta opción es representativa de la contabilidad anglosajona (AAA, 1966) (AICPA, 1973) (FASB, 1980.a) (IASB, 1989.c, 37) (SCFR, 1991, 33). Por ejemplo, el FASB (1980.a, 95) señala: “(...) *la prudencia no requiere diferir el reconocimiento del resultado más allá del momento en que se tiene adecuada evidencia de su existencia, ni justifica el reconocimiento de las pérdidas antes que haya adecuada evidencia de que se haya incurrido en ellas. El verdadero*

significado es que si dos estimaciones de las cantidades a cobrar o pagar en el futuro son equiparables, la prudencia dicta que se utilice la estimación menos optimista. Sin embargo, si las dos cuantías no fueran equiparables, la prudencia no necesariamente dicta que se utilice la cantidad más pesimista en vez de la más probable”. En esta misma línea, el IASB (1989.c, 37) afirma que “(...) no deben infravalorarse los activos o ingresos, ni sobrevalorarse las obligaciones o gastos, ni deben crearse reservas ocultas con la aplicación del principio de prudencia, ya que de lo contrario, los Estados Financieros no serían fiables”.

El MCRE debe aplicar la acepción probabilística del principio de prudencia, entendida como la selección del criterio de valoración que haga posible la obtención del valor subjetivo más probable de las inversiones y financiaciones, es decir, el valor con el menor margen de error posible.

A continuación desarrollamos las **ventajas** de la aceptación del tratamiento del principio de prudencia basado en la probabilidad.

1. Mejora la representación de la empresa. La concepción asimétrica del principio de prudencia es un medio para conseguir unos fines que la legislación mercantil considera necesarios, por encima incluso del reflejo de la realidad económica. Estos objetivos son proteger a la empresa para evitar su descapitalización y proteger al acreedor, para que llegado el momento, la empresa tenga recursos para devolver su aportación. El instrumento establecido para alcanzar estos fines es que las empresas concedan un beneficio menor con la intención de reducir las posibilidades de salida de recursos por medio de dividendos.

La aplicación asimétrica del principio de prudencia impide reflejar la realidad económica, obteniendo una valoración distorsionada del Balance y del Estado de Pérdidas y Ganancias, que se representará principalmente en la creación de reserva ocultas. Los efectos negativos sobre los aspectos informativos de la contabilidad son recogidos, entre otros, por Moonitz (1961, 82), Tua (1982, 29) y el IASB (1989.c, 37). Por ejemplo, para Hendriksen (1982, 138) “*El conservadurismo es, en el mejor de los casos, un método muy malo por tratar la existencia de incertidumbre en la valoración y el beneficio. En el peor de los casos tiene como consecuencia una completa deformación de los datos de la contabilidad. Su principal peligro es que por ser un método muy burdo sus efectos son caprichosos*”.

El efecto distorsionador del tratamiento asimétrico de principio de prudencia es especialmente grave en la normalización española, ya que en caso de conflicto entre principios contables el de prudencia tiene preferencia sobre los demás.

La normalización contable española, consciente de su falta de representatividad, permite el reconocimiento de beneficios y pérdidas sin la aplicación asimétrica del principio de prudencia en ciertos casos concretos:

- Tesorería (PGC, 1990)
- Participaciones en los fondos de inversión en activos del mercado monetario (ICAC, 1992.b, norma 2)

- ❑ Operaciones de futuros y opciones en mercados oficiales organizados (ICAC, 1995.b)
- ❑ Para entidades de crédito, las carteras de negociación integradas por valores de renta fija o variable de cotización pública y cuya negociación sea ágil, profunda y no influenciada por ajustes privados individuales (Banco de España, 1991, norma 3 y 8)
- ❑ Para entidades aseguradoras, las inversiones en títulos negociables de renta fija (Orden Ministerial de 28-12-92)

Elegir el método de valoración que tenga más probabilidad de producirse permite reflejar la realidad económica de la empresa con mejores resultados, pues registra tanto los ingresos como los gastos; si únicamente se reflejan los gastos, posponiendo el registro de los ingresos, se adultera la realidad económica. La mayor imprudencia es ofrecer a los usuarios unas Cuentas Anuales que no busquen reflejar la realidad económica de la empresa, puesto que las personas que se basen en ellas acometerán decisiones inadecuadas.

2. Coherencia paradigmática. La concepción asimétrica del principio de prudencia es un criterio derivado del paradigma de rendición de cuentas, no siendo adecuada su aplicación en la aceptación de la contabilidad como un sistema de información. Por lo tanto, la aplicación de la concepción asimétrica es un desfase paradigmático y una vinculación anacrónica con la legislación mercantil.

Evitar la descapitalización es un objetivo de la legislación mercantil pero no de la contabilidad, siendo aquella la que debería establecer unos requisitos mayores para poder aplicar el resultado, por ejemplo, con una mayor cantidad de reservas indisponibles. La contabilidad únicamente se debería preocupar de contabilizar, intentando reflejar la realidad económica en la mayor medida posible; *no tiene sentido distorsionar la representación de la riqueza, ofreciendo una información contable sesgada, pudiendo establecer limitaciones al reparto.*

Aceptando que el tratamiento contable asimétrico tiene como finalidad proteger a los acreedores ante una posible descapitalización, el establecimiento, por parte de la legislación mercantil, de otros medios de protección, hace innecesario el concurso de la concepción asimétrica. De igual forma, no debería aplicarse en una Propuesta que no se ocupa de ofrecer apoyo a la Legislación Mercantil, sino únicamente de ofrecer información a sus usuarios.

3. Coherencia lógica. Una de las características de la concepción asimétrica del principio de prudencia es la consideración de ese criterio como preferencial sobre el resto, cosa que no ocurre con su concepción probabilista. Podemos encontrar estructuras teóricas donde no se entiende el principio de prudencia como un principio preferente (IASB, 1989.c) (AECA, 1999), a diferencia de lo que acontece en el artículo 38.c del Código de Comercio y en los Principios Contables del PGC.

La prevalencia del principio de prudencia en España se ha convertido en un fin mismo, más que en un medio para alcanzar un objetivo, lo cual actúa en contra del desarrollo lógico-deductivo. El principio de prudencia debería ser una medida

para disminuir la incertidumbre y así alcanzar el objetivo del Marco Conceptual, pero, por el contrario, se ha convertido en una actitud contable en sí misma, satisfaciendo necesidades mercantiles. La incorporación del concepto probabilístico de prudencia elimina la incoherencia lógica del carácter preferencial.

4. **Independencia de criterios jurídicos.** La interpretación probabilística está basada en una concepción económico-financiera, mientras que la aplicación asimétrica del principio de prudencia está basada en una concepción jurídico-formalista. Aplicar la primera permite obtener una disminución o aumento de riqueza sin necesidad de la consecución del acto jurídico de la enajenación.

5. **Coherencia con el entorno.** La concepción probabilista del principio de prudencia es consecuente con la evolución de la financiación, de ser únicamente bancaria, a tener mayor peso el mercado de capitales. Aceptando esta evolución, es necesario reflejar las garantías económicas en vez de las jurídicas, ofreciendo a los inversores información sobre si la empresa generará riqueza en el futuro para recibir sus aportaciones. Igualmente, la concepción probabilista es consecuente con la concepción global de los destinatarios, pues proporciona una información útil a la generalidad de los sujetos. El principio asimétrico de prudencia, por el contrario, es útil solamente a los acreedores, que pretenden mantener el máximo valor en la entidad, no ofreciendo una información adecuada al resto de usuarios.

6. **Coherencia con las características cualitativas.** El tratamiento asimétrico proporciona normas sin ninguna medida de neutralidad (Moonitz, 1961, 82) (Solomons, 1989, 40) (IASB, 1989.c, 37) (ASB, 1991.c, 23) ni la consiguiente fiabilidad (IASB, 1989.c, 76) (ASB, 1991.c, 23); por el contrario, la concepción probabilística concede una información más adecuada, al poseer mayor valor predictivo, comparabilidad y relevancia.

La información contable elaborada con la eliminación de la asimetría del principio de prudencia tiene un poder explicativo mayor.

Analizando la concepción asimétrica de prudencia se observa que la influencia de la legislación mercantil sobre la contabilidad tiene repercusiones negativas sobre la comparabilidad internacional, ya que es diferente la cantidad de influencia que la legislación mercantil desea o puede ejercer en cada Estado. La legislación contable norteamericana se caracteriza por un mayor conservadurismo que la británica (Pope y Rees, 1991) (Ball *et al.*, 2000), y la contabilidad alemana (Graham *et al.*, 1992) y francesa (Joos y Lang, 1994) son aun más conservadoras que la norteamericana; esto repercutirá necesariamente en una negativa heterogeneidad entre los Estados Contables de los diferentes países.

El principio de prudencia basado en la probabilidad ofrece una información más relevante que la aplicación asimétrica del principio de prudencia, porque ofrece mayor información y porque no necesita que se haya realizado un suceso o transacción para su reconocimiento en el resultado.

7. **Coherencia con las hipótesis contables.** La aplicación de la concepción probabilística está en consonancia con el concepto económico de devengo, ya que permite reconocer los ingresos no realizados.

8. **Coherencia conceptual.** Permite reflejar razonadamente, sin sobrevaloraciones ni infravaloraciones, los conceptos contables básicos: activos, pasivos, patrimonio neto, gastos e ingresos.

9. **Ayuda al desarrollo económico.** El tratamiento del principio de prudencia basado en la probabilidad es una medida que proporciona más beneficios al tejido empresarial de los diferentes países, evitando interferencias nocivas. El tratamiento asimétrico del principio de prudencia no es neutral, ni está al servicio del desarrollo económico, sino que tiene unos efectos económicos nefastos al producir unos resultados negativos injustificables que pueden impedir la supervivencia de una empresa en un momento de crisis; la pérdida de confianza que este efecto despierta ante los proveedores de financiación puede provocar que la empresa no reciba nueva financiación externa, llevándola ahora sí, a una situación difícil. La concepción basada en probabilidad ayuda al desarrollo de la economía eliminando estas influencias negativas sobre las actividades comerciales.

10. **Mejora del análisis.** La concepción basada en probabilidad permite un análisis económico-financiero de los Estados Financieros con mejores resultados que el tratamiento asimétrico.

11. **Adecuación a la incertidumbre.** Una de las características del entorno es una acusada incertidumbre. La concepción asimétrica es una forma de atenuar el característico optimismo de los empresarios y administradores en este ambiente, ofreciendo una estimación fuera de toda racionalidad, provocando una visión voluntariamente sesgada de la realidad. La visión probabilística de todos los elementos del Balance y del Estado de Pérdidas y Ganancias ofrecerá una información más adecuada a la incertidumbre, porque para poder representar los hechos económicos en ambiente de incertidumbre, las empresas deben formular estimaciones. Unas estimaciones racionales permiten al usuario realizar las predicciones que necesita para el proceso de toma de decisiones.

12. La evolución de este principio **deja sin fundamento las críticas** sobre la pérdida de protección jurídica que conllevaría su aplicación. Así se manifiesta la Comisión de Expertos del Libro Blanco (ICAC, 2002, 236) que sopesa la evolución del principio de prudencia, “(...) *si bien habrá que tener muy presente la protección patrimonial que busca nuestro ordenamiento con este precepto*”. La indisponibilidad de los fondos propios es un instrumento suficiente para evitar la posible descapitalización de las empresas en las Propuestas de Marco Conceptual para rendir cuentas. Pero además, en la Propuesta informativa que no se ocupa de satisfacer necesidades mercantiles pierde sentido la protección jurídica del tratamiento asimétrico.

1.7.2. Principio de reconocimiento

Aunque en España no se haya incluido el Principio de Realización o de Reconocimiento, todos las Propuestas han tenido que recogerlo de forma implícita o explícita. Este principio especifica el criterio para reconocer los gastos e ingresos, siendo consecuencia directa de la interpretación elegida del principio de prudencia.

Para tomar decisiones adecuadas es necesario estimar la capacidad actual de generar riqueza futura, y esta estimación requiere del análisis de la situación presente y de una estimación del futuro. El MCRE debe analizar los resultados ciertos de la situación presente y también la situación potencial de los hechos futuros, para ello, debe registrar todas las variaciones de riqueza, tanto las definitivas como las potenciales.

La necesidad de diferenciar los resultados definitivos de los potenciales no es recogida por la contabilidad actual, donde se reconocen los gastos definitivos y potenciales y, sin embargo, únicamente los ingresos definitivos.

A continuación, analizamos la evolución de lo que la contabilidad ha considerado definitivo.

En una **interpretación jurídica**, para que el ingreso sea reconocido debe estar devengado, es decir, se haya realizado la venta o la actividad que genera el ingreso. Esta interpretación es perfecta para el paradigma de rendición de cuentas y para satisfacer necesidades de carácter mercantil, como evitar la descapitalización.

En la situación actual, entendida como una **aproximación a criterios económicos**, además de los ingresos por venta, se permite el reconocimiento de ingresos en los activos en los que el valor de mercado esté asegurado y en los que se ha realizado de manera sustancial, aunque no se haya finalizado la actividad que produce los ingresos.

En esta fase podemos situar los pronunciamientos del AICPA (1953, 9), AAA (1965.a, 312) y FASB (1984, 83), según los cuales, los ingresos se reconocerán contablemente si cumplen alguno de los siguientes requisitos:

- Devengados; si la entidad ha realizado las actividades que le permiten obtener ingresos, es decir, se ha producido la transacción de la que se deriva la obtención de efectivo o un derecho a percibirlo.
- Realizados; si se ha materializado el ingreso en tesorería.
- Realizables; resultados positivos derivados de una variación en la cotización del mercado secundario.
- Se ha producido el acontecimiento crítico. En determinadas operaciones se deben reconocer los beneficios aunque no estén realizados ni devengados, si se ha traspasado el acontecimiento crítico. Este acontecimiento crítico ha sido denominado de diferentes formas: “acontecimiento crucial” (AAA, 1965.b), “actividad económica crucial” (Hendriksen, 1982, 202) o “momento crucial” (IASB, 1982.a) (1989.e); el significado de todos ellos es similar: el proceso de

generación de ganancias está finalizado o virtualmente acabado. La importancia de la inclusión del reconocimiento de determinados supuestos en los que se ha traspasado el momento crucial es que se reconocen ingresos en un momento anterior a la finalización de la producción, por ejemplo, en los contratos de construcción a largo plazo. En España está recogido en la Adaptación sectorial del PGC a la actividad de la construcción (1993), donde se permite el reconocimiento de ingresos sin la realización de la venta.

En una contabilización **totalmente económica** válida para el MCRE, además de reconocer todos estos ingresos, considerados definitivos, es ineludible registrar los potenciales. Así, es necesario *reconocer todos los ingresos y gastos, registrando de forma separada los ingresos y gastos definitivos de los potenciales. Para desarrollarlo deben existir una serie de cuentas de pasivo no exigible que reflejen los aumentos y disminuciones de riqueza provisionales. Estas cuentas tendrán saldo deudor o acreedor y estarán situadas en el pasivo no exigible del Balance, con signo negativo o positivo según el saldo.*

La propuesta del MCRE *ofrece una información mayor y más detallada, permitiendo conocer, además de la variación de riqueza (aumentos y disminuciones de riqueza), la composición de ésta (qué parte de ella es definitiva y provisional). Los gastos y los ingresos deben ser registrados en cuanto exista la evidencia suficiente del reconocimiento de la variación de los activos y pasivos. Si los gastos e ingresos son definitivos (realizados, realizables o ha transcurrido el acontecimiento crítico) se registrarán en sus cuentas correspondientes (en España grupos 6 y 7), mientras que si son importes potenciales se registrarán en cuentas de pasivo no exigible, aumentando o disminuyendo su saldo.*

La amortización será una estimación definitiva de la pérdida de valor ordinaria del inmovilizado. También serán definitivas todas las operaciones que generen un aumento o disminución de disponibilidades (tesorería), o un aumento de derechos de cobro u obligaciones futuras en sentido contractual, despreciando la necesidad de obligaciones y derechos jurídicos. Por el contrario, serán provisionales los aumentos de valor de los activos antes de su enajenación y los ingresos plurianuales antes de ser considerados definitivos.

Diferenciar los beneficios potenciales de los definitivos tiene una motivación informativa, pero ayuda a la legislación mercantil en el desarrollo de sus objetivos. La articulación lógica es que *las reservas creadas con aumentos de riqueza potencial fuesen indisponibles y las definitivas disponibles; pero si la legislación mercantil considera que la indisponibilidad de los ingresos potenciales es una garantía escasa, puede aumentar las garantías impidiendo el reparto de parte de los resultados definitivos, aplicando indisponibilidades adicionales.*

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Las **ventajas** más importantes de la aplicación de este principio son:

- Modificación del término probabilidad en el reconocimiento y valoración de los hechos contables, que permite la inclusión de un número mayor de elementos. De esta forma, el término probable se utiliza en su sentido más general, al igual que apuntó el FASB (1985.b, 35) haciendo referencia a todo aquello que pueda razonablemente esperarse sobre la base de la evidencia o la lógica disponible, aunque no sea cierto ni probado.
- Reconocimiento de los ingresos que pueden estimarse razonadamente, aunque no sean ciertos ni definitivos.
- Prevalencia de los criterios económicos sobre los jurídicos, ya que no se necesita la realización de un suceso o transacción jurídica, como la enajenación, para su reconocimiento en el resultado.
- Coherencia paradigmática, pues aumenta la información, aunque aparentemente disminuyan las finalidades mercantiles y fiscales.
- Coherencia con las características cualitativas. La utilización de esta interpretación permite alcanzar una coherencia entre gastos e ingresos, ya que en ambos se registran tanto los definitivos como los potenciales, lo que aumenta la comparabilidad y el valor predictivo e informativo de las Cuentas Anuales, con el consiguiente aumento de relevancia.
- Coherencia con la estructura del resultado, pues considerar tanto los resultados definitivos como los razonablemente esperados es consecuente con un beneficio medidor de riqueza.

1.7.3. Principio de correlación de ingresos y gastos

El principio de correlación de ingresos y gastos es fundamental en el entramado teórico internacional, pero es especialmente importante en Estados Unidos (*matching convention* o *matching principle*); tanto es así, que podemos indicar que al igual que en los sistemas continentales prevalece el principio de prudencia sobre el resto de principios, en los sistemas anglosajones prevalece el principio de correlación de ingresos y gastos.

Esta situación se debe fundamentalmente a las diferentes motivaciones de los emisores de normas contables en ambos. Los sistemas contables continentales intentan regular una estructura empresarial financiada mayoritariamente con un fuerte endeudamiento, por lo que el legislador intenta como primer objetivo proteger a los acreedores con normas que atenúen la descapitalización de la entidad. Los sistemas anglosajones consideran que sus empresas están fundamentalmente financiadas por el mercado de valores y que existe una creciente división entre la gestión y la propiedad de las empresas, por lo que el legislador pretenderá que el reflejo contable sea una medida de la gestión realizada por la gerencia de la empresa.

Sin embargo, el principio de correlación de ingresos y gastos no se encuentra definido en algunos marcos teóricos: IV Directiva de la UE, AICPA (1970.b, 3), IASB (1973), IASB (1975), ARS n° 1 de Moonitz (1961) y ARS n° 7 de Grady (1966).

El principio de correlación de ingresos y gastos puede ser definido desde **dos puntos de vista**: (a) Identificar el beneficio como la diferencia cuantitativa entre los ingresos y los gastos (**causa-efecto cuantitativa**); (b) Intentar establecer una relación de causa-efecto entre los ingresos del ejercicio y los gastos necesarios para conseguirlos en cada periodo intermedio, es decir, el resultado estará constituido por los ingresos de cada periodo menos los gastos incurridos para su obtención (**causa-efecto temporal**).

La segunda acepción es la interpretación más generalizada (FASB, 1985.a, 144) (PGC, 1990, parte 1), y promueve la utilización de la correlación entre ingresos y gastos como uno de los procedimientos para llevar a cabo el reconocimiento de gastos e ingresos, presumiendo una asociación entre ambos en cada periodo.

El MCRE *debe calcular el resultado como diferencia entre gastos e ingresos (causa-efecto cuantitativa), pero sin buscar una posible relación causa-efecto en cada periodo contable (causa-efecto temporal)*, de tal forma, que no sirva para discriminar entre activo y gasto.

A continuación, mostramos las **razones** para proponer la supresión de la relación causa-efecto temporal del principio de correlación de ingresos y gastos en cada ejercicio.

1. La relación causa-efecto del principio de correlación de ingresos y gastos en cada periodo es imposible de alcanzar. Solamente podría obtenerse si todos los recursos adquiridos resultaran identificables con los productos vendidos, si no existiera incertidumbre y si no cambiara el valor de mercado. Como ninguno de estos tres factores acontece la relación causa-efecto temporal posee carácter aleatorio.

Diferenciando tres conceptos diferentes de costes (directos, indirectos y pérdidas), únicamente es posible relacionar los ingresos con los costes directos, pero no con los costes indirectos ni con las pérdidas.

Las inversiones se realizan para generar riqueza futura, siendo imposible realizar una asignación eficiente entre los esfuerzos inversores y la riqueza conseguida. Por ejemplo, al realizar una inversión continuada en publicidad, es difícil conocer si un ingreso se debe a la campaña de ese ejercicio o del anterior.

La imposibilidad de alcanzarla no sólo se produciría en el MCRE sino que también acontece en las Propuestas vigentes en la actualidad. La aplicación asimétrica del principio de prudencia y la relación causa-efecto temporal de forma simultánea son incompatibles, ya que la utilización del principio de prudencia obliga a reducir los plazos de imputación a resultados en un momento anterior.

A pesar de la imposibilidad de obtener la relación causa-efecto temporal, la legislación contable establece unos supuestos, que están fuera de toda coherencia y racionalidad, para intentar obtenerla; por ejemplo, los arbitrarios plazos de amortización de algunos activos inmateriales (gastos de establecimiento, fondo de comercio, gastos de investigación y desarrollo).

2. La relación causa-efecto temporal no es adecuada basándonos en la naturaleza de las empresas actuales. Desde un punto de vista económico, el valor añadido por la actividad de la empresa es un proceso donde los distintos factores que concurren en la empresa aparecen gradual y continuamente retribuyéndose en él. En este contexto no es aplicable que a unos gastos les correspondan unos ingresos determinados.

3. La relación causa-efecto temporal tiene sentido desde el punto de vista mercantil y fiscal y desde la óptica contable de rendición de cuentas, ya que en estas situaciones es necesario conocer el resultado intermedio a efectos de reparto, la capacidad contributiva o para que el propietario revise la actuación del gerente en ese ejercicio. Sin embargo, para mostrar la capacidad actual de generar riqueza en el futuro no es necesario mostrar un resultado intermedio que pretende ser exacto.

Las principales razones para la aceptación de la correlación temporal tienen naturaleza fiscal. En su origen fue incorporada porque permitía una gestión del impuesto de sociedades menos costosa que la producida hasta ese momento (Watts y Zimmerman, 1979, 295). En el momento actual existen reticencias empresariales para eliminar la correlación porque es la justificación teórica para que el profesional contable pueda capitalizar determinados gastos como nuevos elementos de activo o como mayor valor de los existentes, mediante el

razonamiento de que han de esperar a que se produzcan los ingresos con los que están relacionados.

4. La relación causa-efecto temporal es aplicable al enfoque de gastos-ingresos pues proporciona el sustento teórico para calcular el beneficio periódico desde la adquisición de activos hasta su consumo. Sin embargo, es inadecuada en una Propuesta, como el MCRE, basada en el enfoque activo-pasivo, ya que la búsqueda de esta correlación relega al Balance a desempeñar el papel de colección de saldos pendientes de pasar por la cuenta de resultados. Una vez identificadas las dos posibilidades de orientación de la contabilidad, el enfoque de activo-pasivo y de gastos-ingresos, la posibilidad de eliminar la relación causa-efecto está unida a las propuestas doctrinales bajo la óptica activos-pasivos. Según este enfoque “(...) *el punto de vista de activos-pasivos puede librar a los Balances de ser lo que uno quiera que sean, situación a la que conducen los ininteligibles residuos producidos por el enfoque de la correlación de ingresos y gastos*” (Sprouse, 1977, 12).

5. La relación causa-efecto temporal está vinculada a la determinación objetiva del resultado del periodo, supuesto imposible de alcanzar debido a la necesidad de realizar estimaciones en la cuantificación de ingresos y gastos.

6. La elección exclusiva de la causa-efecto cuantitativa es concordante con la flexibilización producida en la evolución del principio. Originariamente conllevaba una correlación estricta entre los gastos y los ingresos, de tal forma que hasta que un ingreso no se realizaba, no se reconocerían los gastos con él asociados, lo que obligaba a la permanencia de dichos gastos en el activo del Balance (Paton y Littleton, 1940, 15). Las Propuestas de Marco Conceptual vigentes en la actualidad son conscientes de la imposibilidad de alcanzar la relación causa-efecto temporal, por lo que toman dos medidas para flexibilizarlo: (a) Redefinir la relación causa-efecto temporal, especificando que únicamente se intente buscar la correlación entre ingresos y gastos que resultan directa y conjuntamente de las mismas transacciones, de tal forma, que sólo esos gastos e ingresos sean los que deban ser reconocidos al mismo tiempo (FASB, 1985.a, 146); o (b) prohibir expresamente que, al amparo del principio de correlación, aparezcan activos que no cumplan los criterios de definición y reconocimiento (IASB, 1989.c, 95) (ASB, 1999, 5.30).

1.7.4. Principio de uniformidad

El principio de uniformidad ha sido situado en el nivel anterior a los principios contables en diferentes propuestas teóricas: un “Postulado clave” de Sprouse y Moonitz (Sprouse y Moonitz, 1962) (Moonitz, 1961), un *Inventory* de Grady (1966) o una “Convención fundamental” del IASB (1975).

La uniformidad cobra una gran importancia en el desarrollo del MCRE, ya que es uno de los principales medios para alcanzar la característica cualitativa de comparabilidad.

La comparabilidad debe satisfacer dos dimensiones: (a) uniformidad en el empleo de los mismos procedimientos contables a lo largo del tiempo en una misma empresa (comparabilidad temporal), y (b) uniformidad en el empleo de los mismos procedimientos contables entre empresas diferentes (comparabilidad espacial).

La consideración actual del principio de uniformidad se centra en el aspecto temporal, despreciando la otra alternativa. La **uniformidad temporal** es un aspecto muy importante ya que, además de permitir comparar la información, reduce las posibilidades de elección de alternativas por parte del contable; si un profesional decide tomar una postura la deberá mantener a lo largo del tiempo, lo que permite reducir la flexibilidad del beneficio.

El aspecto temporal no debe impedir la necesaria flexibilización del Marco Conceptual frente a las modificaciones en la evolución del entorno. Es necesario diferenciar cuando un cambio de criterio contable es derivado de un intento de manipulación de la información y cuando se deriva de la variación en el entorno económico, como puede ser el avance de la informática o el desarrollo de la Unión Europea. El principio de uniformidad debe frenar las manipulaciones de la situación contable, pero no debe impedir que las propuestas de Marco Conceptual y sus normas se modifiquen ante cambios en el entorno.

La **uniformidad espacial** se alcanza con la aplicación de las mismas estimaciones ante problemas contables idénticos en todas las sociedades del grupo, multigrupo o asociadas.

1.7.5. Principio de no compensación

La aplicación de este principio es aceptada como una buena medida para la representación de la realidad económico-financiera (ASB, 1994, 89). El MCRE debe evitar la compensación de partidas de activos, pasivos, gastos e ingresos que reduzcan la información. Este efecto no era tan importante con el paradigma de rendición de cuentas, pero con el paradigma de utilidad es fundamental, pues no sólo interesa conocer el saldo de las cuentas sino también la información intermedia.

1.7.6. Principio de registro

El principio de registro no está recogido en las Propuestas de Marco Conceptual desarrolladas (ASB, FASB, IASB), ni como hipótesis fundamental ni como característica cualitativa de la información financiera. La IV Directiva tampoco lo incluye en las reglas de valoración de las partidas de las Cuentas Anuales (sección 7 de la 4ª Directiva CEE 78/660).

El principio es una particularidad de la normalización española, pero solamente del PGC 1990, pues no fue incluido en ningún documento anterior: Código de Comercio, TRLSA, PGC de 1973 y Borrador del PGC de 1990.

El PGC de 1990 consideró necesario la inclusión del principio de registro como medio de reconocimiento de los hechos económicos, para lo cual estableció esta definición: “(...) *los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originan*”.

Esta concepción del principio de registro no debe ser incluida en el MCRE, por tres razones: (a) no es necesaria, (b) no es coherente con el contexto económico actual y (c) no debe ser considerada medio de reconocimiento.

- a. Es innecesaria y redundante una vez definido el devengo, ya que la contabilización de los ingresos y los gastos coincidirá con la contabilización de la corriente real de bienes y servicios (devengo) y con el nacimiento de los derechos y obligaciones (registro).
- b. Es una definición eminentemente jurídica y legalista que no recoge los hechos económicos, sino de entre todos ellos, únicamente los que generan derechos y obligaciones (Antolínez, 1990, 360) (Martínez Churruarín, 1993, 191) (Norberto, 1996, 99) (Vela *et al.*, 1996, 99) (Martínez Conesa, 1997, 31).
- c. No puede ser considerado medio de reconocimiento porque no recoge las operaciones internas. El principio de registro, según está definido en la legislación española, no tiene aplicación concreta a la totalidad de los hechos económicos que repercuten en el resultado, ya que no siempre el reconocimiento de ingresos y gastos está relacionado con el surgimiento de derechos y obligaciones. Como consecuencia de la definición del principio de registro, únicamente se deben contabilizar los hechos económicos que surgen de transacciones con el exterior, dejando sin sustento teórico la contabilización de los hechos que no suponen relaciones con terceros, como las amortizaciones y las provisiones.

Las limitaciones en la definición obligan a buscar otras más ajustadas que incluyan la necesidad de registrar hechos económicos, aunque no supongan la generación de unos derechos y obligaciones. Entre ellas destacamos las de AECA (1980, 34): “*Los hechos contables deben registrarse en el momento que se originen los derechos y obligaciones correspondientes a los mismos. En caso de que no supongan una transacción frente al exterior, se registrarán cuando se produzca el auténtico consumo de un activo, la transformación de un pasivo o cuando se cumplan los supuestos establecidos para la imputación de un determinado importe al resultado del periodo*” y las de Vidal y Hernández (1999, 459): “*Un hecho económico que dé lugar al nacimiento de derechos y*

obligaciones debe registrarse cuando nazcan los mismos”. Estas definiciones incluyen el conjunto de hechos económicos aunque no supongan la generación de unos derechos y obligaciones, sin embargo, mantienen su consideración como medio de reconocimiento.

El MCRE debe incluir otra interpretación y, además, no considerarla medio de reconocimiento, sino un medio de asegurar que todas las dimensiones de la operación estén anotadas. La definición del MCRE propuesta es: ***La contabilidad debe registrar en cada operación la corriente financiera (cobros y pagos), la económica (gastos e ingresos), pero también la jurídica (derechos y obligaciones)***. Las consecuencias de esta definición son las siguientes:

1. Definido de esta forma, ***el principio de registro y devengo son dos pasos sucesivos***, pudiendo existir operaciones que generan derechos y obligaciones pero no gastos e ingresos hasta un momento posterior, por ejemplo, las opciones o la firma de contratos sobre negocios que acontecerán en años posteriores.
2. ***No debe considerarse el principio de registro como un medio de reconocimiento***, lo que permite obtener una coherencia mayor, pues concede esta responsabilidad a los criterios de reconocimiento de cada concepto fundamental (activo, pasivo, gasto e ingreso).
3. La corriente jurídica debe ser reflejada, pues si no lo hacemos, la contabilidad no tendría en cuenta una dimensión fundamental para el carácter informativo.
4. Deben ser registrados los derechos y las obligaciones contractuales, aunque no estén formalizadas legal y jurídicamente.
5. Deben ser registradas todas las operaciones fundamentadas en criterios económicos aunque no se deriven del exterior (provisiones y amortizaciones).
6. Existe una evolución del concepto de hecho económico, objeto del principio de registro. En primer lugar es entendido como una concepción plenamente fiscal: “(...) *todo acontecimiento de naturaleza jurídica o económica susceptible de ser representado contablemente porque influye en la situación hacendal*” (Fernández Pirla 1970.a, 39). En segundo lugar, el PGC español de 1990 recoge una definición eminentemente jurídica que sólo incluye los hechos económicos que generan derechos y obligaciones. El hecho económico del MCRE engloba la dimensión financiera, económica y jurídica. De esta forma se incluyen las operaciones económicas no reguladas por el ordenamiento jurídico (pérdidas por inundaciones, incendio o pérdida), las operaciones económicas sin contraprestación financiera (provisiones y amortizaciones), las operaciones jurídicas sin contraprestación financiera (provisiones por posibles pérdidas derivadas de modificaciones legislativas) las operaciones jurídicas que no generan derechos y obligaciones (saneamiento del activo fijo no realizable), y por supuesto, las operaciones económicas, jurídicas o financieras que no tengan influencia fiscal.

1.7.7. Comparación entre los principios contables

Una vez analizados los principios contables, el cuadro 10 muestra un resumen de las principales diferencias entre las conceptualizaciones tradicionales y las aplicables al MCRE.

Cuadro 10. Significado de los principios tradicionales en el MCRE

| <i>PRINCIPIO</i> | <i>PROPUESTAS ACTUALES</i> | <i>MCRE</i> |
|----------------------------------|---|---|
| Prudencia | Asimétrico | Probabilidad |
| Reconocimiento | Reconocimiento de ingresos definitivos y gastos definitivos y potenciales | Reconocimiento de todos los gastos e ingresos, potenciales y definitivos |
| Correlación de ingresos y gastos | Intentar establecer una relación de causa-efecto cuantitativa y temporal | Intentar establecer una relación de causa-efecto cuantitativa |
| Uniformidad | Temporal | Temporal y Espacial |
| Registro | De todos los hechos económicos solamente recoge los que generan derechos y obligaciones | La contabilidad debe registrar en cada operación la corriente financiera (cobros y pagos), económica (gastos e ingresos) y jurídica (derechos y obligaciones) |

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 2. CONCEPTOS BÁSICOS DEL BALANCE

Los conceptos contables fundamentales tienen carácter dinámico porque dependen del establecimiento de las necesidades de los usuarios y de los objetivos de la información financiera. Su consideración como elementos estáticos produciría una incoherencia lógica, pues supondría no tener en cuenta el entorno ni los objetivos. Así, dejan de tener sentido las opiniones al respecto; por ejemplo, Agrawal (1987, 165) diferenciaba entre conceptos básicos y políticas contables, siendo los primeros la estructura conceptual de carácter permanente y estática, mientras que los segundos podían cambiar a lo largo del tiempo si las circunstancias así lo requerían.

En la situación actual existe una falta de consenso sobre la definición y las partidas a incluir en los conceptos contables, situación extremadamente inapropiada, porque las deficiencias en los conceptos básicos provocan, con toda seguridad, una normativa contable insatisfactoria y poco comparable. Una de las principales causas de esa incoherencia conceptual es que, para elegir los elementos que integran cada partida, las Propuestas de Marcos Conceptual se fijan más en las preferencias de los grupos de presión que en su aspecto puramente conceptual.

Atendiendo a las Hipótesis del Marco, los conceptos básicos del MCRE deben tener una definición fundamentada en criterios económicos, con la suficiente coherencia conceptual que permita registrar la esencia de cada operación y la coherencia lógica de la norma. La vinculación entre los conceptos básicos y el registro de la **esencia de cada operación** aparece recogido en el ASB (1994, 16): “(...) *reflejar la sustancia de la transacción es identificar si la transacción ha generado un nuevo activo o pasivo, o si se han modificado los existentes*”. La **coherencia lógica** se alcanza intentando que los activos reflejen la verdadera materialización de los recursos (incluyendo intangibles), y los pasivos las verdaderas aportaciones de las fuentes de financiación (incluyendo pasivos contingentes).

2.1. DEFINICIÓN DE ACTIVO

En el estudio de la contabilidad observamos una evolución en la definición de los activos, de una visión jurídica a un registro con criterios económicos. Se diferencian tres etapas: (i) una primera totalmente jurídica, (ii) un acercamiento a criterios económicos, que es la aceptada generalmente en la actualidad, y (iii) una tercera, adecuada para el MCRE por considerar al activo en términos económicos.

Desde el punto de vista **jurídico**, un activo es todo recurso propiedad de la empresa con la cualidad de constituir garantía intrínseca a favor de acreedores por tener valor económico y ser susceptible de transmisión a terceros. El activo considerado así posee dos características:

- Bienes y derechos de cobro propiedad de la empresa. Esta característica implica poseer titularidad legal de propiedad.
- La enajenación del bien o el derecho puede ser considerada como garantía a favor de acreedores. Esta característica implica tener un coste de adquisición y ser enajenable. Los activos que no conceden garantías a los acreedores son considerados gastos o activos con un plazo de amortización corto.

La consecuencia de la óptica jurídica es la exclusión de la definición de los denominados activos no realizables y, en el caso de permitir su tratamiento como activo, acelerar el plazo de amortización.

En segundo lugar, la definición actual de activos, considerada como una **aproximación económica**, implica el cumplimiento de tres condiciones:

- Recursos capaces de generar rendimientos económicos futuros
- Controlados por la empresa
- Originados en transacciones o hechos ya acontecidos

a. Capaces de generar rendimientos económicos futuros

La característica para la delimitación del activo es su capacidad para generar beneficios económicos futuros, entendida como el potencial para generar flujos de caja futuros. Esta afirmación es compartida por Canning (1929, 22), Sprouse y Moonitz (1962, 21), AAA (1957, 53), FASB (1985.a), IASB (1986, 49.c) (1989.c, 49.a), ASB (1994, 54) Miller y Islam (1988, 11), Gabás *et al.* (1995, 425), Escobar y Lucuix (1997, 432) y Bellostas (1997, 263).

Este enfoque tiene tres consecuencias. La primera es que no es necesario que la enajenación del activo pueda servir de garantía frente a terceros, sino simplemente que tenga probabilidad alta de generar ingresos. La segunda consecuencia es que exista un alejamiento de las garantías jurídicas de poseer un valor de realización para acercarse a las garantías económicas, entendidas como los flujos de caja esperados con el control del activo. La tercera es que se establece una diferenciación entre gasto y activo atendiendo a la probabilidad de generar beneficios; si la probabilidad de generar beneficios es alta se considera activo, mientras que si la probabilidad es baja se acepta como gasto. El más claro ejemplo de esta diferenciación es la posibilidad generalizada de

activación de los gastos de investigación y desarrollo únicamente si se tienen motivos fundados de éxito técnico, comercial y económico.

b. Controlados por la empresa

Los principales organismos contables han experimentado un cambio de tendencia en las definiciones de activo, ya que han pasado de considerar el criterio jurídico de propiedad de la empresa a considerar el criterio económico de control. En consecuencia, para que el activo sea definido como tal, únicamente es necesario su control por parte de la empresa. Así se pronuncian FASB (1985.a, 34) (1996.b, 9), IASB (1986, 49.c) (1989.c, 49) (1997.b, 63), ASB (1994, 2), AARF (1990.c, 6) y OECF (1996, 28).

El concepto de control está directamente vinculado con la capacidad de obtener beneficios, pues el control económico se refiere a la posibilidad de disponer de los rendimientos que se produzcan o de la contribución de los mismos a los resultados de la empresa. Esta interpretación puede observarse en el desarrollo del ASB (1994, 54): “(...) *el control es el concepto por el cual la entidad se asegura que los beneficios económicos son suyos y no de otros*”, y del IASB (1998.b, 10) “(...) *el control sobre un activo es el poder para obtener los beneficios económicos futuros que se deriven del activo en cuestión*”.

Existen tres consecuencias de la inclusión de control en la concepción actual de activo. La primera es que deja de ser relevante el régimen jurídico del elemento en relación con la empresa: propiedad, arrendamiento financiero, derecho de uso, arrendamiento puro o usufructo. En segundo lugar, el requisito de control impide que se cataloguen como activos elementos que la empresa utiliza para la consecución de sus actividades, pero que no están controlados por ella, como los arrendamientos y los bienes estatales y públicos. Y por último, el requisito de control justifica la formulación de cuentas consolidadas para grupos de sociedades.

c. El acontecimiento se haya producido en el pasado.

En la concepción actual de activo se incluye como condición que sea consecuencia de transacciones o acontecimientos pasados. Así lo podemos observar en las definiciones de Sprouse y Moonitz (1962, 21), FASB (1985.a), IASB (1986, 49.c) (1989.c, 49.a) y ASB (1994, 2).

Una vez analizado el concepto actual de activo se observa que su definición como probables beneficios futuros es abierta, compleja y vaga; al mismo tiempo, las condiciones de control y beneficios económicos futuros son poco concretas, lo que permite diferentes interpretaciones. Para resolverlo, el MCRE reinterpreta los requisitos definitorios de activos desde un prisma **totalmente económico**.

Las propuestas actuales para mejorar estos problemas fluyen hacia una tendencia que parece inadecuada con el entorno. Las características actuales de la economía y los negocios apuntan a la necesidad de aumentar el registro de partidas consideradas como inversiones inmateriales, mientras que las propuestas

doctrinales avanzan a una frontera más clara entre gastos y derechos de propiedad (Samuelson, 1996, 152), considerando como únicos activos la tesorería, los derechos contractuales y los elementos que puedan ser vendidos de forma separada (Schuetze, 1993, 67), dejando fuera de la definición los activos no realizables y las inversiones en intangibles.

Para adecuarlo al entorno, *el MCRE define el activo como toda partida controlada por la sociedad que pueda ser considerada incremento de capacidad de generar riqueza futura o que contribuya a los procesos de generación de valor de la compañía*. Los requisitos del concepto de activo para el MCRE son dos: (a) inversiones (b) controladas por la sociedad.

a. Inversión

La consideración del activo como probables beneficios económicos futuros es insatisfactoria, al excluir de la definición muchas partidas. Para incluir los intangibles y los activos no realizables es necesario que el concepto de activo recoja todos los elementos que aumenten la capacidad actual de generar riqueza en un futuro. Dentro de esta interpretación no se debe identificar la generación de beneficios económicos futuros con el potencial para generar flujos de caja eventuales, ya que existen bienes que no se materializan en flujos de caja pero que son el apoyo necesario para realizar el proceso productivo y que, por tanto, económicamente aumentan las capacidades futuras.

Para establecer la definición económica se debe *igualar el término contable activo con el término económico inversiones*. Una inversión es la decisión voluntaria de cambiar una certidumbre (renuncia a una satisfacción inmediata y cierta) por un conjunto de expectativas de beneficio futuras, siempre que no estén consumidas a la fecha de realización de las Cuentas Anuales. En la medida que las inversiones vayan siendo consumidas se irán registrando como gasto.

De esta forma, la característica para la delimitación de activo debe evolucionar de ser la capacidad para generar beneficios económicos futuros a tener carácter de inversión; así, se considera activo toda inversión realizada para intentar proporcionar riqueza futura a la empresa. La potencialidad de la empresa no significa que tenga una probabilidad alta de alcanzar riqueza, sino que la empresa realiza el esfuerzo inversor para conseguirla. En esta concepción los activos son definidos con riesgo, pues la tenencia de un activo no garantiza la obtención de un beneficio, sino que de él puedan producirse beneficios; de tal forma, no solamente se incluyen aquellos elementos de cuya explotación se obtendrán beneficios con toda seguridad, sino también aquellos otros de los que se derivan rendimientos inciertos.

Cuando una empresa invierte en activos materiales, como una máquina, y cuando lanza un programa de investigación tiene la misma motivación, aumentar la rentabilidad a largo plazo sacrificando recursos actuales; no obstante, las dos operaciones se registran de forma diferente, la primera como activo y la segunda como gasto. Atendiendo a la sustancia de la operación, ambas intentan obtener una rentabilidad futura de un sacrificio presente (por medio de la venta de los productos terminados por la máquina o por medio de los elementos resultante del

programa de investigación), por lo que no debería aplicarse ningún otro criterio para diferenciarlas, como las dificultades de valoración o la existencia de propiedad jurídica. En el momento de la adquisición o del lanzamiento la valoración es objetiva para ambas, pues es el importe abonado o invertido en ellas, pero posteriormente la valoración deja de ser objetiva, siendo posible calcular el valor de los dos tipos de recursos únicamente con estimaciones; recordemos que el cálculo de la amortización de tangibles está basado en un cálculo aproximado de la vida útil y en la mayoría de los casos se produce un error, porque los recursos sirven a la empresa tras la finalización de la vida útil o no son funcionales durante la hipotética vida útil.

La equivalencia del concepto contable activo con el económico inversión supone una relación entre los esfuerzos de la entidad y los logros que consigue en el conjunto de la vida de la empresa, pero no en cada uno de los periodos intermedios. Esta presunción es consistente con la idea de que la empresa debe realizar sacrificios para obtener los beneficios deseados, por lo que todo gasto o activo es llevado a cabo con la esperanza de generar a corto o largo plazo riqueza.

Para el MCRE el activo es todo instrumento susceptible de generar riqueza, por lo que el concepto de activo lleva incorporado necesariamente la cualidad de ser productivo.

La definición del MCRE conlleva la independencia de la probabilidad de alcanzar objetivos positivos, es decir, de obtener riqueza de su control. La empresa debe registrar una inversión como activo por el mero hecho de realizarla, ya que si no pensara que puede obtener riqueza de ella no aceptaría ejecutarla.

La garantía de los acreedores es la propia empresa en funcionamiento, pues las garantías económicas no son el valor de realización de cada activo, ni los flujos de caja esperados con el control del activo, sino los esfuerzos inversores de la empresa desde la hipótesis de que no va a liquidarse

El concepto de activo debe ser aceptado como los esfuerzos inversores en sentido amplio. Considerando la actividad de la empresa en su conjunto, existe una actividad principal y otras complementarias fuera de esta, de tal forma que son activos tanto los derivados de la actividad principal como de la accesoría. De igual modo, existen partidas que ayudan a generar riqueza de forma directa y otros elementos que apoyan indirectamente este proceso. Aceptando esto, no es posible restringir el criterio a considerar únicamente como activos los recursos que necesita el proceso productivo directamente, sino que también hay que incluir las inversiones que ayudan a la consecución del proceso productivo de forma indirecta.

En definitiva, son activos todas las inversiones que potencialmente pueden contribuir al proceso de generación de riqueza de la empresa: la incorporación directa en el proceso productivo, el apoyo indirecto al proceso productivo en el plano jurídico, organizativo, económico o técnico y, por último, las formas de generar riqueza fuera del proceso productivo, es decir, las derivadas del traspaso de control del recurso a otra empresa.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Dentro del término inversión existen dos orígenes diferentes: el esfuerzo inversor y los recursos resultantes de ese esfuerzo inversor. Estas últimas partidas son reinversiones, pues podrían enajenarse pero prefieren mantenerse en la empresa con el consiguiente coste de oportunidad.

b. Capacidad de control de un recurso por la sociedad

El **control** no debe quedar reflejado en el poder para obtener los beneficios económicos futuros que se deriven del activo, sino que ***debe ser un concepto más amplio: la capacidad de atender, con su utilización, los objetivos marcados por la unidad de decisión.*** A efectos económicos, el control es la disponibilidad del recurso económico para atender, bajo criterios de eficacia y eficiencia, los objetivos que determinan la actividad económica, por lo que es necesario abandonar definitivamente las restricciones jurídicas de los requisitos definitorios de activo.

A pesar del reconocimiento de la doctrina de abandonar el criterio de propiedad jurídica, la contabilidad no da el salto definitivo para aceptar activos controlados por la sociedad, pues en la elaboración de sus normas, aun mantiene reticencias para admitir el reconocimiento de partidas que la entidad utiliza sin tener la propiedad. Por ejemplo, la contabilidad actual tiene reparos en registrar la inversión en cursos formativos para empleados como activos, aduciendo que ni los conocimientos adquiridos ni los empleados son propiedad de la empresa. La sociedad debe registrar como activos esas inversiones porque son elementos que controla y son realizados para generar riqueza en un futuro.

Una vez analizada la Propuesta del MCRE, el cuadro número 11 analiza las diferentes concepciones del término activo.

Cuadro 11. Diferentes criterios definitorios de activo

| CRITERIO JURÍDICO | SITUACIÓN ACTUAL | PROPUESTA ECONÓMICA |
|---|---|---|
| * Bienes y derechos de cobro propiedad de la empresa * Su enajenación puede ser considerada garantía a favor de acreedores | * Recursos capaces de generar rendimientos económicos futuros * Controlados por la empresa * Derivados de hechos ya acontecidos | * Inversiones * Controladas por la empresa |

Fuente: elaboración propia

Las **consecuencias del concepto económico** de activo son las siguientes:

* Esta definición de activo prescinde de los requerimientos tradicionales para definir un activo: posibilidad de asignarle un coste de adquisición, tangibilidad, posibilidad de enajenarse y titularidad jurídica del recurso.

* *Deben ser considerados activos los elementos que cumplan la definición a pesar de no poder ser convertidos en liquidez con su venta* (activos no realizables).

Reconocemos una evolución del término activo, de considerar únicamente activo “(...) *si produce un beneficio asegurado legalmente o equitativamente*” (Canning, 1929, 22) a suponer que la consideración de las partidas como activo viene garantizada por la propia realización del esfuerzo de realizar su inversión; partiendo de la base de que si la empresa la ha realizado es porque lo consideraba necesario y porque tiene la esperanza de recuperarla con la realización del proceso productivo. De esta forma, no consideramos activo el bien que concede garantías a los acreedores, sino el bien invertido por la empresa voluntariamente. Esta concepción ofrece sustento teórico para considerar activos a partidas que no pueden convertirse en liquidez (gastos de establecimiento, gastos de investigación y desarrollo, fondo de comercio y gastos de formalización de deudas); estas partidas, aunque desde el punto de vista jurídico no tengan sentido de garantía hacia los acreedores por no tener siempre valor de realización, poseen valor económico por la aplicación de la hipótesis de empresa en funcionamiento, ya que gracias a ellos la empresa podrá generar su actividad.

La peculiaridad de estas partidas es que no son realizables, es decir, no se puede obtener un desembolso de su enajenación. Centrándonos en la hipótesis de empresa en funcionamiento, la consideración de activos no puede basarse en que se obtengan resultados positivos de su enajenación, pues se debe reflejar la situación económico-financiera de la empresa a efectos de su continuidad, no de la enajenación de partidas necesarias para desarrollar su actividad.

La única diferencia entre las partidas que la contabilidad actual considera gastos activados no realizables y el resto de inmovilizados es su representación jurídica y su transmisibilidad. Ambos deben compartir naturaleza de activo, ya que la definición de activo debería ser independiente de que el elemento pueda ser vendido, de poseer valor de realización y de la naturaleza jurídica que posea, pues a efectos económicos son tan necesarios para la empresa como los activos realizables.

El reconocimiento de estos activos tiene opiniones en contra (Malkiel, 1990, 153), porque existe cierto temor de la comunidad contable a la descapitalización de la empresa, ya que se generará un beneficio mayor y la garantía de enajenación de la empresa con los acreedores disminuirá. Merece la pena mejorar el reflejo de la realidad económica de la empresa con el reconocimiento de esos activos, pues los citados efectos se pueden compensar con herramientas mercantiles que dificulten el reparto.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Aceptar el reconocimiento de los activos no realizables justifica la consideración de activos de los productos en curso, los subproductos y los residuos, pues tengan valor de realización o no, potencialmente van a generar riqueza en un futuro próximo.

**** Deben ser considerados activos todos los recursos que no sean propiedad de la empresa pero que la sociedad controle, de forma que la riqueza que genere el recurso tenga como destinataria a la empresa.***

La consideración de activo es independiente de la relación jurídica por la que el recurso está vinculado con la sociedad. Así, puede ser activo tanto un recurso propiedad de la empresa como uno controlado por ella; lo que es necesario es que el recurso sea una inversión. ***Entre los activos que la contabilidad actual no registra como tales por no tener su propiedad y que deben ser incluidos, nos encontramos con los derechos sobre el capital intelectual de los autores en las empresas editoriales, que será la principal fuente de riqueza futura, y que no contabilizarla impediría la toma de decisiones eficientes.***

**** Un recurso puede ser activo independientemente de su origen.*** Las obtenidas de forma gratuita son resultado de inversiones anteriores, por ejemplo, las subvenciones públicas son consecuencia de las inversiones realizadas en la actividad de la empresa. Si un elemento donado no se enajena es una reinversión.

**** Deben ser considerados activos todas las inversiones aunque no sepamos a ciencia cierta si obtendremos riqueza de ella.*** No debe ser un criterio diferenciador observar si estas inversiones generan riqueza, porque o la dan indirectamente o la empresa se habrá equivocado al realizarlas, situación que se conocerá al analizar la rentabilidad de la empresa por medio del análisis de ratios.

Entre las inversiones que la contabilidad actual no activa, por temor a que no generen riqueza, nos encontramos los gastos en formación y capacitación de capital humano, gastos de campañas publicitarias y de promoción de ventas, inversiones en creación de marcas o redes de distribución, gastos en Investigación y Desarrollo, gastos de estudios y proyectos de nuevos mercados y gastos de lanzamientos de productos.

El reconocimiento de estas partidas es fundamental porque la inversión en capital humano, innovación y los destinados a la política de comunicación en la empresa y a mejorar la imagen corporativa de la misma son las que más contribuyen a la generación de beneficios en la concepción moderna de la empresa. No considerarlas activos impide a las Cuentas Anuales reflejar la buena situación de la sociedad.

Este criterio aceptaría como inversión y, por lo tanto activo, los regalos de productos para obtener unos ingresos posteriores, por ejemplo, los regalos de software que realizó Microsoft con Windows 95 o Sun Microsystems Inc, con su producto Java; de estas donaciones se originaron gran parte de los ingresos posteriores y, sin embargo, la contabilidad actual obligó a registrar estas inversiones como gasto.

El reconocimiento de las inversiones en intangibles es coherente con las necesidades de los usuarios, pues según los estudios de Lev (1997) los inversores bursátiles actúan como si las inversiones en inmateriales estuviesen capitalizadas.

Tratar las inversiones intangibles como activo permitirá reducir las incoherencias conceptuales, ya que, por ejemplo, el sacrificio en formación constituye una inversión que ayudará a generar riqueza en un futuro a la empresa que lo ha realizado. Si consideramos una activación de todos los recursos que son potencialmente generadores de riqueza, aunque no cierta, obtendremos, además de una contabilización más ajustada a la realidad económica, una forma de colaborar con el desarrollo de la economía, pues promovería la inversión en actividades básicas como la investigación y el desarrollo, que generaría riqueza al país y a la economía global.

La legislación contable no puede omitir su registro aduciendo que es subjetivo, porque la posible subjetividad de este tratamiento no es diferente al establecido en nuestro país para la activación de gastos de investigación y desarrollo. La “Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, por el que se dictan las normas del inmovilizado inmaterial para la activación de los gastos de I+D” indica que los gastos de investigación y desarrollo serán gastos del ejercicio en el que se realicen. Llegado el momento, se pueden activar tales gastos, siempre que se cumplan unas condiciones excepcionales (existencia de un proyecto específico, criterios de asignación de costes claramente establecidos, motivos fundados del éxito técnico, económico y comercial y financiación razonablemente asegurada). La Resolución intenta reducir el número de activaciones, permitiendo activar solamente los gastos del ejercicio en el que se cumplan las condiciones, no los gastos de los anteriores; además, obliga a amortizar en 5 años y mientras no podrán repartirse dividendos, a no ser que lo cubran reservas disponibles. Como los gastos en investigación y desarrollo normalmente ayudan a generar ingresos en periodos contables venideros, podemos considerar su activación como el registro óptimo a efectos económicos, pues la contabilidad debe intentar conseguir un sistema de información que refleje la realidad económica de la empresa en vez de obtener uno totalmente fiable pero irrelevante.

**** Deben ser considerados activos las inversiones que apoyan de forma indirecta el proceso de generación de valor.***

Existen dos medios de generar riqueza: directos e indirectos. Los medios de generar riqueza de forma directa son los siguientes:

- ❑ Elementos incorporables al proceso productivo, por ejemplo, una máquina que se usa en el proceso de producción.
- ❑ Recursos susceptibles de ser convertido en activos líquidos por medio de su enajenación.
- ❑ Recursos con capacidad de reducir un pasivo exigible o de ser distribuido a los propietarios. El ejemplo mas claro es el dinero que se utiliza para atender una deuda o pagar un dividendo, pero también se puede ceder un derecho de cobro u otro activo para compensar una deuda.

- Recursos con facultad de ser intercambiados por otros activos. Por ejemplo, se puede aportar un terreno para constituir otra entidad y a cambio recibir acciones de esa nueva entidad.

Del mismo modo que los anteriores, deben ser considerados activos todos los medios indirectos de generar riqueza, entendidos como todas las inversiones realizadas para dar apoyo a cualquiera de las formas de generar riqueza directamente, por ejemplo, los gastos en campañas de publicidad.

*** *Los gastos financieros plurianuales no cumplen la condición de activo.***

La incorporación de los gastos por intereses diferidos al activo refleja mejor la realidad económica (Cámara *et al.*, 1995). Es fácil estar de acuerdo en la agrupación en el Balance en una cuenta, incluso podría ser obligatorio si se cumplen una serie de condiciones, en vez de opcional como propone el PGC (norma de valoración 2, puntos 2 y 3), IASB (1984.a), ICAC y IV Directiva (artículo 35.4). Sin embargo, no es posible incluir esa cuenta de saldo deudor en el activo del MCRE pues no cumple la condición de inversión. El tratamiento adecuado es registrarlos como una cuenta compensadora de los pasivos que los originan.

Todo lo contrario acontece con los gastos de formalización, que deben ser registrados como inversiones porque son los gastos de escritura y otros imprescindibles para conseguir financiación para el proceso productivo.

*** *Coherencia lógica y conceptual de la amortización.***

Desde el punto de vista jurídico, la amortización es la parte de los beneficios que es necesario mantener para evitar la descapitalización. Esta definición supone una incoherencia lógica, porque esta operación se realiza sea cual sea el resultado de la sociedad y, en el supuesto de que existan pérdidas, no hay posible salida de dividendos que puedan provocar la descapitalización.

El concepto económico de la amortización no está relacionado con el capital a mantener, sino es una estimación del consumo de las inversiones. De esta forma se consigue una coherencia entre el concepto de amortización y su cálculo. En la actualidad se considera una medida exacta, pero no se puede calcular sin estimaciones; en casi todos los recursos existe un error de cálculo: los activos amortizados continúan funcionando o los activos sin amortizar dejan de tener valor para la empresa apresuradamente.

*** Necesidad de amortizar los activos inmateriales en un plazo superior.**

El método generalmente elegido de amortizar los inmovilizados inmateriales en un periodo corto denota la preocupación legislativa para que las garantías de la empresa con los acreedores no disminuyan durante un largo periodo de tiempo.

Si aceptamos el criterio económico, la preocupación de mantener las garantías con terceros deja de tener importancia. La necesidad primera de este entorno debe ser reflejar la realidad económica y parece que un plazo de amortización superior ayudará a conseguirlo. Esta idea está justificada en que los activos deben ir convirtiéndose en gasto en la medida en que se incorporan al proceso productivo, y los activos inmateriales suelen ayudar a la consecución de beneficios en un periodo más largo.

*** La definición de activo permite diferenciar los conceptos de activo y gasto.**

La diferenciación del concepto de gasto y activo posee extraordinaria importancia para la construcción del Marco Conceptual. Las repercusiones de esta decisión son muy diferentes, pues al considerar una partida como activo forma parte del Balance, mientras que conferirle el tratamiento de gasto conlleva su inclusión en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias disminuyendo el beneficio.

Existen varios criterios para diferenciar el concepto de gasto y activo. El primer criterio consiste en diferenciar los gastos de los activos en función de la vida del recurso; si tiene un plazo de duración superior al año, se considerará activo, pero si la vida del recurso es inferior al año, será gasto. Este criterio es incoherente con las inversiones cíclicas, por ejemplo los stocks y los saldos de clientes, pues claramente son activos aunque tengan un plazo de vida inferior a un año.

El segundo criterio consiste en considerar activos a las inversiones voluntarias y gastos a las inversiones involuntarias. Esta diferenciación provoca incoherencias, ya que ciertos gastos, como los de asesoramiento jurídico o los arrendamientos, son realizados por la empresa de forma voluntaria.

Tampoco parece adecuada la diferenciación del IASB (1989.c, 90) "*Si es improbable que el desembolso correspondiente conlleve beneficios económicos en el futuro, nos encontramos ante un gasto*", ya que no se pueden conocer las verdaderas posibilidades de generar beneficios económicos en el futuro; por ejemplo, unos suministros permiten realizar el proceso productivo que podrá generar resultados positivos en un futuro muy lejano.

De igual forma, no parece adecuado basarse en la valoración (si es fiable su registro se valora como activo y si no como gasto), ya que activos tan claros como la fidelidad de los clientes no tiene una valoración fiable.

El cuarto criterio es la diferenciación clásica atendiendo al periodo de tiempo en que el elemento se consume. Se consideran gastos los elementos que se

consumen en el periodo que estamos midiendo, mientras que los activos serían los elementos consumidos en periodos posteriores.

Este enfoque se basa en el criterio de devengo, del que se deriva la periodificación contable, cuya finalidad es reflejar en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias los gastos devengados en el ejercicio. En este caso el concepto de activo surge al periodificar un gasto no consumido.

El problema de este criterio es que la diferenciación entre ambos es discrecional y fácilmente manipulable por la creatividad contable. Este enfoque considera que todo activo se va transformando con el tiempo en gasto, a través del proceso contable de la amortización y establecer si una partida se consume en un ejercicio o en los posteriores es aleatorio.

El sexto criterio, aceptado por el FASB (1985.a, 25) y por el IASB (1989.c, 49), considera como activos los elementos que generen ingresos en el futuro; por el contrario, el gasto será el elemento que sólo ayude a generar ingresos en el ejercicio que estamos analizando.

Este criterio se basa en el principio de correlación de ingresos y gastos, al establecer que la Cuenta de Pérdidas y Ganancias se formará con los ingresos del ejercicio y los gastos necesarios para originar dichos ingresos. Esto implica que los gastos que no guardan relación con los ingresos del ejercicio, sino con los ingresos de ejercicios futuros deben figurar en el Balance como activos y se imputarán como gasto en los ejercicios posteriores, cuando ayuden a generar ingresos, ya que en esos ejercicios se producirá la relación causa-efecto temporal.

Este criterio diferenciador, aplicado a la normativa contable española, permite activar ciertos gastos como los de establecimiento (PGC, 1990, norma de valoración 6ª) y los gastos de investigación y desarrollo (PGC, 1990, norma de valoración 5ª). El problema de este criterio es que no es discriminador, ya que tanto los activos como los gastos ayudan a generar riqueza en el futuro. Por ejemplo, el arrendamiento, un gasto claro bajo este criterio, permite obtener las existencias que serán convertidas en disponibilidad en un plazo futuro. Otro ejemplo son los gastos en publicidad realizados en un ejercicio, que generarán beneficios en este ejercicio pero seguramente influirán positivamente en la percepción del artículo en las decisiones de compra futura de los consumidores.

El MCRE no puede aceptar amortizar las inversiones en función de si ya no se espera que generen riqueza, porque no acepta la relación causa-efecto temporal. El criterio diferenciador único entre gastos y activos, es la consideración de activos como inversiones, no una posible relación gastos e ingresos. Desde una correlación gastos e ingresos temporal y cuantitativa se admite la necesidad de alcanzar la causa-efecto en cada ejercicio, por lo que los gastos que no guarden relación con los ingresos del mismo deberán activarse. Desde una perspectiva de correlación gastos e ingresos exclusivamente cuantitativa, únicamente se activarán las inversiones.

El último criterio, aceptado por el MCRE, diferencia activos y gastos por la función que cumple el elemento en la empresa. ***Los activos serán las inversiones***

y los gastos los consumos, por lo que la función que realiza el activo en la empresa es la permanencia, mientras que la función que realiza el gasto es la de ser consumido.

Bajo este criterio, la frontera entre ambos conceptos es la disposición de cada elemento frente a la actividad de la empresa. El activo debe mantenerse en la empresa para que pueda realizar la actividad, mientras que el gasto debe consumirse para que la actividad se realice.

La hipótesis en la que se basa esta diferenciación es la de empresa en funcionamiento, el cual permite establecer que la empresa va a continuar en el tiempo, lo que conlleva aplicar el criterio de funcionalidad para clasificar las cuentas. Según la función diferenciamos las inversiones necesarias para realizar la actividad, de los consumos precisos para llevarla a cabo.

El criterio funcional desmiente una afirmación admitida por la doctrina tradicional: *“La característica esencial y diferenciadora de un activo es que es útil para llevar a cabo las actividades de la empresa”* (Vance y Taussing, 1972, 20), pues tanto los gastos como los activos son necesarios para llevar a cabo el proceso productivo; la diferencia es que los gastos son necesarios para realizarlo siendo consumidos.

En el cuadro número 12 podemos observar las diferencias entre los criterios.

Cuadro 12. Identificación de cada criterio diferenciador entre activo y gasto

| CRITERIO | HIPÓTESIS | REFLEJO |
|--|----------------------------------|--|
| Vida del recurso | - | Incoherencia con inversiones cíclicas |
| Voluntariedad | - | Incoherencia con gastos voluntarios |
| Posibilidad de obtener beneficios económicos futuros | - | Difícil de reconocer para muchas partidas |
| Fiabilidad de valoración | - | Deja fuera muchos activos |
| Periodo de consumo | Devengo | Periodificación |
| Periodo de generación de ingresos | Correlación de ingresos y gastos | Activación en función de la relación cuantitativa y temporal |
| Criterio funcional | Empresa en funcionamiento | Clasificación funcional del activo |

Fuente: elaboración propia

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Según la definición de activo del MCRE serán activos las inversiones no consumidas en el ejercicio y gastos las inversiones totalmente consumidas. En realidad, no existe diferencia entre activos y gran parte de los gastos, ya que ambas son inversiones. La contabilidad actual considera dos diferentes naturalezas en el concepto de gasto: por un lado, la disminución de un activo o aparición de un pasivo de forma involuntaria por la evolución negativa de un aspecto del negocio y por otro, el sacrificio actual y voluntario de recursos para obtener riqueza, pero que sólo ayuda a generar riqueza en este ejercicio.

Los gastos incluidos en esta segunda naturaleza podrían ser considerados inversiones inmateriales, por ejemplo, los arrendamientos o los suministros, ya que son el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo. Si se consumen en el ejercicio no aparecerán en el Balance, sino que únicamente se presentará en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias por la cuenta de gastos, que reflejará el activo ya consumido y, por tanto, amortizado. Si la parte del recurso está pendiente de consumir aparecerá en el Balance, pero no como ajuste de periodificación, sino como inversión inmaterial.

Con esto se atiende a criterios económicos en vez de jurídicos, ya que debe ser indiferente el régimen jurídico en el que los recursos se encuentren relacionados con la empresa. El arrendamiento es una inversión inmaterial, pues confiere a la empresa el derecho a uso de un bien y como tal, debe ser registrado, ya que se incorpora al proceso productivo. Esta medida aumenta la racionalidad económica, pues el arrendamiento del local donde se realiza la actividad es un activo similar en términos productivos a si lo hubiésemos comprado. Si el contrato es para menos de un año se debe registrar por el importe total del contrato y si es por más de un año, se registra por el valor actualizado de las rentas anuales.

Los grandes gastos de las enormes promociones de los laboratorios farmacéuticos no son disminuciones de riqueza, son inversiones que darán sus frutos en los ejercicios venideros. Si los consideramos pérdidas se irán registrando unos beneficios menores a los reales, por lo que nunca podremos conocer los resultados positivos cuando se generen.

En definitiva, ***para disminuir las incoherencias conceptuales los recursos no deben activarse en atención al principio de correlación de ingresos y gastos o al principio de devengo, sino que deben realizarlo por coherencia con el concepto de activo. Esto no es una contradicción, pues las hipótesis contables y los criterios de reconocimiento de activo parten del objetivo propuesto en el marco conceptual, pero se derivan de ramas diferentes del proceso deductivo, como puede observarse en la figura número 1 (página 26).***

2.2. RECONOCIMIENTO DE ACTIVO

El reconocimiento es el proceso de incorporar una información a las Cuentas Anuales. Por su parte, cesar el reconocimiento significa dejar de reconocer contablemente una partida, o una parte de ella, en las Cuentas Anuales.

Identificamos tres criterios de reconocimiento de activos: (i) un enfoque totalmente jurídico, (ii) un criterio de reconocimiento actual influenciado por criterios mercantiles y, por último, (iii) una propuesta económica de reconocimiento válida para el MCRE.

Desde el punto de vista **jurídico** el reconocimiento requiere un precio de adquisición o coste de producción perfectamente determinado (ASC, 1990.c) y la facultad de ser enajenado de forma separada (ASC, 1989, 27).

En el **momento actual** existe una cierta homogeneidad en los planteamientos, ya que el conjunto de organismos y autores requieren que se cumplan dos condiciones para el reconocimiento de activo: (1) que exista probabilidad de que se produzca en un futuro el incremento del beneficio económico esperado y (2) que pueda ser valorado con fiabilidad, entendida como una valoración libre de sesgo y error, incidiendo fundamentalmente en una medición neutral (Spiller y Gosman, 1984, 34) (IASB, 1989.c, 82) (IASB, 1993.a, 11-12) (ASB, 1994, 20).

Estos requisitos de reconocimiento tienen como finalidad la protección del tráfico mercantil, ya que tienen por objeto reconocer únicamente los activos de los que se espera generar riqueza, obviando las partidas que no pueden servir de garantía a acreedores.

Las partidas que no cumplan las condiciones de reconocimiento de activo tendrán dos reflejos: en una cuenta de gastos si ha existido devengo o en una anotación en la Memoria si no ha existido. La anotación en la Memoria tiene unos efectos negativos porque impide registrar un elemento que genera riqueza, pero considerarlo como gasto tiene el mismo efecto negativo y otro adicional, perjudica la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, ya que esa inversión es considerada una disminución de riqueza.

El MCRE necesita una **propuesta económica** de reconocimiento, estableciendo un criterio alternativo.

El primer requisito, que sea razonable la probabilidad de realización de su capacidad de beneficio futuro, no es adecuado. Parte de la doctrina (Chesley, 1986) (Chesley y Weir, 1985) lo considera inadecuado por la subjetividad que implica el término «probabilidad», recomendando la eliminación del mismo por la inseguridad que provoca su uso. El MCRE acepta la subjetividad, por lo que esta justificación no debe ser razón para considerarlo inadecuado. La razón para no aceptarlo es porque todo sacrificio actual de recursos tiene como objetivo obtener un beneficio presente o futuro, directo o indirecto, por lo que debería ser considerado una inversión y, por tanto, un activo, a pesar de no poder saber si

realmente generará riqueza en un futuro. Debe reconocerse como activo toda inversión aunque no pueda probarse que aumenta la capacidad de generar beneficios, porque puede generarlos en un plazo largo o aumentarlo indirectamente con una función de apoyo. Por ejemplo, parece inadecuado no considerar como activos los gastos de relaciones públicas de empresas farmacéuticas, donde la principal fuente de ingresos futura serán los derivados de las recetas emitidas por los médicos beneficiarios de esos recursos.

Respecto al segundo requisito, la necesidad de una valoración fiable, una estimación razonable siempre será mejor que la ausencia de contabilización de una operación económica. Es necesario aumentar la importancia de la característica fundamental de relevancia, por lo que no se debe anteponer el celo para no cometer un error (actual principio de fiabilidad) cuando podemos poner en peligro la cualidad de relevancia.

El establecimiento de estos dos requisitos tan restrictivos posee una implicación adicional gravísima, ya que aceptar el reconocimiento de un gasto cuando la valoración de un activo no sea fiable, desnaturaliza la definición de gasto y activo convirtiéndola en conceptos fuera de toda coherencia conceptual, además de implicar repercusiones negativas sobre el resultado.

Una vez descartados estos requisitos para el MCRE, ***el único requisito que debe presidir el reconocimiento de un activo es que exista suficiente evidencia sobre su existencia, ya que la capacidad de generar beneficios se le supone y la medida con falta de fiabilidad no puede hacer que no se reconozca.***

Respecto al momento de reconocimiento, se debe registrar cuando se realice la inversión o se tenga constancia de que se han producido los resultados positivos de esa inversión: cuando se posea el control sobre el bien y cuando comience el control de los derechos contractuales en los que está incluido el activo, si es un derecho. Se deja de reconocer en la medida que se consuman de forma ordinaria esas inversiones, en el momento que disminuyan de valor de forma excepcional o cuando se pierda el control de los derechos contractuales en los que está incluido el activo. Se considera que la empresa ha perdido el control cuando ya ha realizado los derechos a percibir los beneficios especificados en el contrato, cuando estos han expirado o cuando han sido objeto de cesión a terceros. De esta forma, igual que desterramos el concepto de adquisición introduciendo el término comenzar a poseer el control de un activo, es necesario cambiar la venta por el cese de reconocimiento del activo.

El cuadro número 13 identifica las diferentes formas de entender el reconocimiento de un activo.

Cuadro 13. Diferentes criterios definitorios de activo

| CRITERIO JURÍDICO | SITUACIÓN ACTUAL | PROPUESTA ECONÓMICA |
|--|--|--|
| * Precio de adquisición perfectamente determinado * Necesidad de poder ser enajenado de forma separada. | * Probabilidad de que se produzca el beneficio económico esperado. * Pueda ser valorado con fiabilidad. | * Exista suficiente evidencia sobre su existencia, ya que la capacidad de generar beneficios se le supone y la medida con falta de fiabilidad no puede hacer que no se reconozca |

Fuente: elaboración propia

Las **consecuencias** de la propuesta económica de reconocimiento son las siguientes:

* La consecuencia fundamental de este criterio es que *se deben reconocer todos los recursos que cumplan la definición; es decir, deben ser reconocidas todas las inversiones y el fruto de ellas, aunque no sean realizables, no posean un precio de adquisición perfectamente identificable, no sea posible su enajenación de forma individualizada, no sean propiedad de la empresa, no tengan coste inicial o no puedan ser valoradas con toda fiabilidad.*

* Reconocimiento de todas las inversiones como activos, independientemente de la certeza de obtener beneficios futuros. *Con el reconocimiento propuesto es innecesario conocer si la inversión generará beneficios en un futuro, ya que la condición de activo se deriva de la realización del esfuerzo inversor.*

* Reconocimiento como activos de todos los elementos que cumplan la definición de activos aunque no puedan ser valorados de forma fiable. *No es necesario que los beneficios que obtenga la empresa por poseer un activo sean cuantificables con toda fiabilidad; por el contrario, el activo puede ayudar al proceso productivo de forma directa o indirecta y estos últimos efectos nunca podrán ser evaluados con fiabilidad.*

* La modificación de estos requisitos conlleva una coherencia con el tratamiento contable internacional de unos activos determinados, los activos financieros. El IASB (1991.a, 15) (1994, 19.b) históricamente consideraba necesario para reconocer un instrumento financiero en el Balance que pudiera ser medido de forma fiable. El criterio toma un giro importante cuando el FASB (1996.b, 45) y el propio IASB (1997.b, 59) (1998.b, 27) consideran que la medida incierta de un instrumento financiero no puede ser considerado un eximente para ser reconocido. Según esta nueva tendencia, un instrumento financiero debe ser reconocido en el momento que los instrumentos entran a formar parte de los compromisos contractuales establecidos entre las dos partes, titular de un activo financiero y de un pasivo financiero, sin que sea necesaria la existencia de

corriente monetaria o real, sino únicamente que una parte del contrato se haya obligado a algo con la otra parte.

Reconocer como activos elementos que cumplan la definición, aunque no posean coste inicial, permite registrar una serie de instrumentos financieros sin coste inicial, como los contratos financieros de *forward* o el tipo de interés *swaps*, que los tradicionales métodos de reconocimiento en busca de la fiabilidad total no reconocen.

La evolución del reconocimiento de los activos y pasivos financieros puede ser un argumento para afirmar lo innecesario de la fiabilidad total para reconocer un activo. ***La afirmación de que la medida incierta de un instrumento financiero no puede ser un eximente para que sea reconocido, puede ser ampliada a cualquier activo, ya que una estimación de su valor siempre será mejor que no reconocerlo.***

* ***Reconocimiento de los activos intangibles tradicionalmente considerados gastos, pasando la contabilidad a reflejar en mayor medida la capacidad potencial de la empresa para generar riqueza.*** Esta medida resuelve en parte uno de los problemas de la contabilidad: los activos del Balance no representan la mayor parte de la liquidez que la firma recibirá en el año siguiente.

Eliminar las dificultades para activar recursos intangibles ha sido consensuado como una de las asignaturas pendientes de la contabilidad. Por ejemplo, la Comisión encargada de la redacción del Libro Blanco (ICAC, 2002, 165) considera conveniente “(...) *revisar el tratamiento contable actual de los activos intangibles, entendiéndose que se deberían reducir las restricciones establecidas para su activación*”.

2.3. VALORACIÓN DE ACTIVO

La valoración es la expresión monetaria de los elementos de la empresa. La finalidad de la valoración es cuantificar en unidades de medida homogénea los elementos de una empresa, de forma que permitan comparaciones entre las distintas empresas y entre los diferentes ejercicios de una misma empresa.

Uno de los factores que impiden que la contabilidad actual no cumpla con la finalidad de la valoración es que los sistemas de medida se centran más en la fiabilidad que en la relevancia. Tradicionalmente, la valoración de los activos se basa en consideraciones de tres tipos: económicas, tecnológicas y jurídicas (Fernández Pirla, 1970.b, 382). ***El MCRE intenta alcanzar la finalidad valorativa con el establecimiento de una valoración ajustada a criterios económicos, en vez de expresar cuantitativamente unos conceptos jurídicos.***

La elección del criterio valorativo a seguir es uno de los problemas más importantes a la hora de confeccionar una Propuesta de Marco Conceptual, ya que las dificultades para encontrar el adecuado son numerosas. Ante la necesidad de valorar una pieza de maquinaria muy especializada, podemos encontrar varias opiniones encontradas, en función de sus intereses. En primer lugar, la empresa

puede creer que su valoración es el valor actualizado del dinero que se obtendrá de la enajenación de los productos derivados del proceso de producción finalizado gracias a la máquina. En el supuesto de que la empresa quisiera vender la máquina, no podría obtener una cifra similar a esta valoración, ya que pueden existir pocas empresas en sectores especializados; esta cifra sería aun menor si el posible comprador tiene en cuenta los gastos de transporte y reinstalación necesarios. Y por último, estos valores son diferentes que el ofrecido bajo la visión conservadora de un prestamista que la fuese a aceptar en garantía.

La elección del criterio valorativo está en función de un fin concreto, por lo tanto, no existen criterios de valoración equivocados, sino que los métodos de valoración de cada Propuesta de Marco Conceptual deben ser diferentes según los objetivos que se proponga satisfacer. Las Propuestas actuales necesitan una valoración totalmente fiable que asegure un beneficio contable que evite la descapitalización de la sociedad (coste histórico); por el contrario, una Propuesta que busque reflejar la capacidad de la empresa para generar riqueza futura, debe elegir un criterio valorativo que busque la relevancia, por encima de la fiabilidad.

El coste histórico es el cimiento sobre el que se sustenta la valoración contable desde el punto de vista mercantil, ya que con él se intenta alcanzar la objetividad necesaria para asegurar la seguridad del tráfico; de igual forma, la legislación fiscal necesita de su fiabilidad para alcanzar sus objetivos recaudatorios.

El coste histórico es aceptado por la mayoría de la contabilidad internacional: la legislación comunitaria (artículo 32 de la IV Directiva), la española (PGC 1990), la americana (USGAAP y Reserva Federal), el AAA (1936), el IASB (1989.c, 100), AICPA (1993), las firmas de auditoría (Ernst&Young, 1996) y gran parte de la doctrina, entre ellos, Sanders *et al.* (1938), Paton y Littleton (1940), Saario (1945), Littleton (1952, 167), Kohler (1963, 35), Anthony (1964, 33), Ijiri (1967, 1971) (1971, 12), Sprouse (1973), Mautz (1973, 93) y Pasqualini (1992, 292). Esta aceptación se basa en la objetividad y sencillez que se alcanza con su aplicación: concede gran objetividad porque existen documentos que respaldan el precio y la forma de pago y simplifica de forma extraordinaria el proceso de valoración al mantenerlo en su registro inicial.

Aunque la valoración histórica concuerda perfectamente con los objetivos del Marco Conceptual con criterios jurídicos, la búsqueda de las finalidades del MCRE debe llevar otro tipo de valoración totalmente diferente. A continuación se identifican las razones por las que consideramos a la aplicación de una valoración histórica como inadecuada para el MCRE.

1. **Incoherencia paradigmática.** El coste histórico es válido para el paradigma de rendición de cuentas donde fue establecido. Bajo esta concepción, la contabilidad tiene como finalidad servir al empresario para vigilar el proceso por el cual se va produciendo la recuperación del capital que invirtió en su día en el negocio. Por el contrario, no produce resultados satisfactorios en el proceso de toma de decisiones característico del paradigma de utilidad, principalmente porque no refleja mediciones y formulaciones que sean relevantes para la

realización de pronósticos. Para adecuar el criterio de valoración al paradigma actual de la contabilidad debemos diseñar un criterio que refleje una valoración predictiva, sin pretender, reflejar la garantía que ofrece la empresa a terceros, ni ayudar a proteger el futuro pago a acreedores, ni mostrar la capacidad contributiva a efectos fiscales, ni ser un instrumento de rendición de cuentas frente al propietario.

2. **Incoherencia con el entorno.** La valoración histórica no tiene en cuenta la información económica posterior a la compra acerca del tipo de interés de mercado, el riesgo de crédito y la inflación. Esto es especialmente importante en la situación actual donde los mercados son inseguros y con alto riesgo, debido a la gran variabilidad de los tipos de cambio y a las inestables tasas de inflación.

3. **Incoherencia con el objetivo.** El precio de adquisición no permite reflejar la capacidad de la empresa para generar riqueza, ya que no es su objetivo, teniendo únicamente finalidades mercantiles y fiscales.

4. **Imposibilidad de una orientación futura.** Este criterio de valoración representa eficientemente los sacrificios realizados en el pasado, pero no permite la obtención de la estimación de activos y pasivos exigibles en el futuro.

5. **Incoherencia con las características cualitativas.** La valoración a coste histórico no es compatible con el diseño del MCRE, ya que su aplicación provoca una incoherencia lógica en el desarrollo teórico, como consecuencia de la inconsistencia entre esta valoración y las características cualitativas necesarias para alcanzar su objetivo. Con la aplicación del coste histórico se potencia la fiabilidad, al no tratar adecuadamente la incertidumbre, optando por el valor más objetivo frente al más relevante.

El MCRE no incluye entre sus objetivos básicos la búsqueda de la objetividad ni la fiabilidad, lo que lleva a admitir posturas diferentes al coste histórico. En el momento de la compra el precio de adquisición sí es un valor relevante, no así con posterioridad, ya que en el Balance no aparecerá reflejado un valor aproximado de los activos de la empresa. La aplicación del coste histórico presenta un nivel máximo de fiabilidad y objetividad con mínimo de relevancia, situación inadecuada para las necesidades del MCRE.

Además, podemos encontrar incoherencias en las características cualitativas de comparabilidad y valor predictivo consideradas básicas. La valoración histórica impide la consecución de la comparabilidad de los Estados Financieros entre empresas y entre los diferentes ejercicios de la misma empresa, ya que valora los elementos del Balance a distintas fechas. El valor predictivo ofrecido por el coste histórico es escaso, sobre todo en épocas de inflación.

6. **Diferentes supuestos de partida.** La principal ventaja aducida por los partidarios del coste histórico es su imparcialidad, neutralidad, exactitud y objetividad, cualidades imposibles de alcanzar.

Todas estas justificaciones se pueden resumir en una, la *pérdida de representatividad de la valoración a coste histórico* (Boulding, 1962, 44)

(Simmons y Gray, 1969, 757) (Arthur Andersen, 1972, 34) (Wolk *et al.*, 1989, 4) (Hines, 1990, 3).

La pérdida de representatividad lleva aparejada la búsqueda de otros criterios de valoración alternativos para complementarlo. Pero incluso en el caso de considerar adecuada su inclusión para algunos elementos, debe ser incorporado como criterio de valoración, al igual que el IASB (1989.c), y no como principio contable, como aplica la legislación española. El precio de adquisición no debe ser admitido como principio, ya que solamente una vez fijado el objetivo se deben señalar los diferentes criterios de valoración para alcanzarlo. Aceptarlo como hipótesis o principio contable es caer en una incoherencia en la aplicación del itinerario lógico-deductivo y, además, suponerlo un fin y no un medio para alcanzar el objetivo.

La pérdida de representatividad del criterio de valoración histórico se debe a dos orígenes: (A) las **variaciones específicas de los precios**, derivadas de circunstancias particulares de las diversas categorías de bienes, tales como las variaciones en la oferta y la demanda y los cambios tecnológicos, que se traducen en cambios significativos en los precios individuales con independencia del resto de los precios, y (B) las **variaciones en el nivel general de precios** traducidas en modificaciones de la capacidad adquisitiva general del dinero.

Estas dos variaciones influyen negativamente en la valoración con coste histórico impidiendo obtener un reflejo de la empresa. Es necesario analizar la influencia de ambos efectos en la realidad económica de la empresa y las posibles soluciones para compensarlos, ya que el precio de adquisición sólo sirve para justificar una situación tradicional y favorecer intereses establecidos.

A. Efectos negativos de la inflación sobre la valoración

En épocas de inflación, la representatividad de la valoración histórica se ve seriamente afectada. El efecto sobre las Cuentas Anuales es doble, ya que afecta tanto al Balance, apareciendo activos infravalorados, como a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, donde aparece una cifra de resultado meramente nominal y carente de significación económica.

Este efecto ha perdido importancia debido a la idea generalizada de que la inflación en el entorno actual está controlada y es mínima, sin embargo debe ser tenida en cuenta pues en verdad existe más inflación de la que aparece en las estadísticas y en los documentos nacionales e internacionales, como puede apreciar cualquier comprador habitual. Pero, aunque las variaciones en los precios fuesen poco significativas, no puede ser motivo para no corregirlas, porque la construcción de una Propuesta de Marco Conceptual debe establecer un criterio valorativo que prevea un posible aumento futuro de los niveles de inflación.

Existen diversas alternativas para mejorar la depreciación monetaria en la información financiera: Edward y Bell (1961), Moonitz (1961), Sprouse y Moonitz (1962), AICPA (1963), Mattessich (1964), ASOBAT (1966), Sterling (1970), Bernabeu (1983), Lazzati (1991), Millán Fernández (1992, 33) y Quesada (1993). Aunque es cierto que estas propuestas no proporcionan una solución

definitiva y válida para todas las situaciones, son un acercamiento a la realidad económica en mayor medida que las basadas estrictamente en precios históricos.

De estas alternativas diferenciamos dos posibles soluciones para resolver los efectos de la inflación sobre la valoración al coste histórico: la actualización esporádica de los activos y el ajuste al índice general de precios.

La primera posible solución, realizar **actualizaciones esporádicas** sobre el precio de adquisición, es una técnica contable muy simplificada que corrige el valor monetario de determinadas partidas de activo mediante la aplicación de unos coeficientes que permiten rectificar la pérdida de poder adquisitivo del dinero desde el momento de su adquisición o producción.

El FASB (1984, 66), IASB (1989.c, 99), NZSA (1991), la normativa europea (artículo 32-33 de la IV Directiva) y la española establecen como criterio principal el precio de adquisición, posibilitando, no obstante, la adopción del ajuste para compensar el efecto de la inflación de forma excepcional.

Las actualizaciones esporádicas se basan en la diferenciación de dos tipos de coste: los que tienen un origen en el exterior de la empresa y los que proceden de consumos de activos ya contabilizados. Únicamente habría que ajustar la inflación producida en los costes de los consumos, pues los gastos provenientes del exterior y los ingresos, están valorados a precios actuales; por lo tanto, valorar los activos y su amortización es suficiente para atenuar el efecto inflacionario.

Esta medida parece inadecuada para ser utilizado en el MCRE por las siguientes razones:

* Este medio de corrección pretende guardar celosamente el criterio de objetividad, lo que conlleva un deseo de fiabilidad superior al de relevancia.

* Las actualizaciones no tienen en cuenta los criterios económicos como la valoración aproximada del bien, el efecto negativo de la inflación, ni la naturaleza específica del elemento, sino que los coeficientes son arbitrarios, estando en función de la capacidad de la Hacienda Pública para prescindir de ingresos. Esto es derivado de que las Leyes de Revalorización son normas de carácter fiscal elaboradas para regular la contabilidad y la fiscalidad simultáneamente.

* Las actualizaciones deberían ser obligatorias, porque en caso contrario, se perdería la comparabilidad interempresarial necesaria, al coexistir empresas actualizadas con otras no actualizadas. Si se permiten actualizaciones potestativas, las empresas no se acogerán a ellas para intentar reflejar la realidad económica, sino que escogerían realizarlas en función de otros motivos, principalmente fiscales. La compañía se acogerá a la actualización si con la deducción de la amortización se ahorra impuestos, pues si acude a la revalorización tendrán un cargo de amortizaciones mayor, y, por tanto, un beneficio menor, que si no lo hubiera realizado.

* Las actualizaciones deberían ser periódicas, porque en el caso contrario, producirán una información arbitraria y heterogénea, que no podrá ser considerada

ni actual ni histórica. Así ha ocurrido en España, donde las normas de revalorizaciones parciales de inmovilizado, denominadas Leyes de Actualización de Activos, únicamente se han emitido en 1961, 1973, 1977, 1979, 1981, 1983 y 1996. Nuestro país presenta un problema adicional, ya que al coexistir dos regulaciones (la vasca y la estatal) se han realizado actualizaciones con diferentes características.

* La actualización de partidas del Balance no ajusta el efecto del valor del mercado sobre la valoración.

La actualización esporádica y asistemática de los activos no contribuye a que las empresas ofrezcan una información útil y comparable, por lo que es necesario encontrar soluciones globales y sistemáticas. El **ajuste al índice general de precios** es un intento de conseguirlo. Consiste en aplicar un ajuste de la inflación de forma obligatoria, periódica y sistemática, siendo su objetivo conservar sustancialmente el capital, considerando a la empresa una unidad financiera.

La cuantificación en función de las unidades de poder adquisitivo actual es admitida por AICPA (1963), Edwards y Bell (1961), FASB (1979), Gynther (1970), Bedford y McKeon (1972), Moonitz (1973), ASSC (1973) (1974), Sandilands (1975), Zeff (1976), ICAEW (1976) (1980) y ASC (1980). Incluso algunas legislaciones contables han adaptado sus correcciones valorativas en función del índice general de precios, por ejemplo, Argentina, Chile y Brasil.

La valoración en función del índice general de precios no constituye una corrección económica, pues las cifras resultantes indicarán la cantidad inicial invertida en moneda actual, lo que no quiere decir que sea el valor presente de los distintos elementos. En otras palabras, el índice general de precios corrige totalmente las variaciones derivadas de la inflación, pero no corrige los cambios en el valor de mercado de los bienes.

B. Efectos del valor del mercado sobre la valoración

Una valoración que compense totalmente el efecto de la inflación sobre las valoraciones no es necesariamente representativa del valor actual del recurso, ya que además de esta fuente de distorsión de la valoración existe otra, con origen en la variación de valor de cada recurso.

La solución a este efecto es intentar valorar cada elemento con una estimación del valor presente dejando al lado el histórico. Existen dos medios de compensar la variación en el valor actual: aplicar la asimetría del principio de prudencia y no aplicarla.

La **aplicación de la asimetría del principio de prudencia** consiste en ajustar el precio de adquisición a la valoración actual, pero solamente en un sentido, en el caso que disminuya el valor presente; en el supuesto que aumente, no se ajustará, concediendo como buena la valoración histórica (*IASB, 1991.a, 60*). Este medio de corrección es consecuencia de la influencia de la legislación mercantil sobre la contabilidad, pues es sensible con la preocupación por asegurar

ciertas garantías en el tráfico, sin embargo, aunque sea válida para conseguirlo, no ayuda a la toma de decisiones.

La otra posibilidad es **no aplicar la asimetría del principio de prudencia**, es decir, valorar los recursos al valor histórico corrigiéndolo con el valor presente, tanto en los aumentos de valor como en las disminuciones. La rectificación del valor presente, sea positiva o negativa, conseguirá compensar los dos efectos que modifican el valor de los activos: el efecto de la inflación y la variación en la tasación individual de los activos.

La legislación contable actual contempla la eliminación de la asimetría del principio de prudencia en el “valor razonable”, entendido como el valor de mercado y, si no está disponible, una estimación razonable de éste (Kohler, 1983).

El valor razonable es la traducción del término actual *fair value* del IASB y CICA (IASB, 1997.b, 84), del FASB (1996.a, appendix D, 248) y del AASB (1996, párrafo 8.1) y del término *current value* del ASB (1996, appendix H, 73).

En un primer momento los organismos contables internacionales aceptaron aplicar el valor de mercado a los instrumentos financieros que lo tuvieran disponible, ya que es una valoración accesible y cumple ciertos requisitos de seguridad de valoración. De esta forma, los instrumentos financieros se corrigen por su valor de mercado al cierre sin aplicar la asimetría del principio de prudencia, es decir, reconociendo las diferencias como beneficios o como pérdidas. Esta aplicación está apoyada por la opinión de autores, entre ellos, Blanchet (1992, 61), Worthy (1992, 68), Machado (1996, 812), Cornett *et al.* (1996, 120), Brackney (1997), Sweeney (1998, 81), por los pronunciamientos de organismos contables IASB (1986, 31) (1991) (1995) (1996.b) (1997.b, 20) (1998.b), FASB (1990.a) (1990.c) (1991) (1992) (1993) (1996), SEC (1990), AICPA (1990), ASB (1996, 11), OECF (1996, 22), las legislaciones contables de Argentina Irlanda, México y Singapur e incluso parte de la regulación comunitaria (Comisión Unión Europea, 1998.a) (Comisión Unión Europea, 1998.b).

Posteriormente los organismos contables consideraron insuficiente restringir el reconocimiento de beneficios y pérdidas a los instrumentos financieros con valor de mercado, ampliando su aplicación al resto de activos financieros de la empresa. Este hecho inicia una evolución, cuya primera consecuencia es la modificación de nomenclatura ofrecida por el FASB (1993, 109), el cual, sustituye el valor de mercado (*market value*) por valor razonable (*fair value*). Esta variación es fundamental porque no restringe el reconocimiento de los beneficios o las pérdidas a los valores con un valor de cotización reconocido en un mercado secundario, sino también a los que no lo tienen, abriendo la primera grieta en el tradicional sistema de valoraciones contables con fiabilidad por encima de la relevancia.

Esta modificación, posiblemente motivada por la presión de las Bolsas de Valores y las empresas multinacionales, aleja la contabilidad de la valoración jurídica de coste para acercarse a una aproximación de la valoración económica de mercado. No obstante el alejamiento no es completo, porque la normalización actual identifica una situación mixta: los activos que coticen en un mercado fiable

y los instrumentos financieros son registrados a valor razonable y el resto de los activos a criterios históricos.

El IASB (1983.a, 23) (1998.b, 19) define el valor razonable como “(...) *la cantidad por la cual puede ser intercambiado un activo entre un comprador y un vendedor experimentado, en una transacción libre*”. Para el FASB (1991, 5) el valor razonable es “(...) *la cantidad por la que dos partes, que deseen hacerlo, pueden intercambiar un instrumento en una transacción que no sea una venta por causa de fuerza mayor o una liquidación*”. Ambas concepciones, esencialmente idénticas, son asimilables al valor venal definido en el PGC, en el que “(...) *se tendrá en cuenta el estado y lugar donde se encuentre dicho bien*” (PGC, 1990, norma de valoración 2.4).

La inclusión del valor razonable en las Propuestas de Marco Conceptual es uno de los pasos más importante dado por la contabilidad, pues empieza a admitir las estimaciones masivas y permite ignorar principios que parecían dogmas. Los órganos emisores de estándares de contabilidad restan importancia a las cuestiones sin resolver sobre la valoración razonable, ya que también en la contabilidad actual hay cuestiones pendientes de resolver.

La forma de aplicar el valor razonable a los activos es valorar los recursos al valor histórico, corrigiendo tanto los aumentos de valor como las disminuciones, sin necesidad de realización, lo que conlleva no aplicar el principio de precio de adquisición, ni la asimetría del principio de prudencia valorativa, ni la necesidad de estar realizado para ser reconocido un resultado ni la pretensión de obtener una valoración totalmente objetiva. En el tratamiento actual del valor razonable el incremento de valor se abona en una cuenta de Reserva de valor razonable, excepto que esté relacionada con una disminución anterior que se contabilizó como pérdida del periodo, en tal caso, se considerará como una ganancia que aumenta el resultado (IASB, 1998.h, 37). La disminución de valor se reconoce como una pérdida del ejercicio, excepto que esté relacionada con una revalorización anterior, en cuyo caso se cargará contra la Reserva de valor razonable (IASB, 1998.h, 38).

La introducción del valor razonable en la contabilidad ha iniciado una evolución que puede ser definitiva, pues se encuentra en un proceso continuo de aplicar el valor razonable cada vez a más partidas. Esta evolución puede observarse en la tendencia de la regulación del IASB, donde existe una modificación progresiva del coste histórico por el valor razonable, aplicándolo cada vez a un mayor número de elementos de la empresa. En estos momentos el criterio es permitido para inmovilizados materiales (IASB, 1982.c), inversiones financieras (IASB, 1986), instrumentos financieros (IASB, 1998.b), intangibles (IASB, 1998.g) y para inmovilizados materiales cuya finalidad sea la inversión (IASB, 2000).

La aceptación del valor razonable por parte del IASB puede analizarse en el cuadro 14, donde se incluyen los elementos de la empresa a los que se les puede aplicar este criterio valorativo.

Cuadro 14. Elementos en los que el IASB admite el valor razonable

| <i>ELEMENTOS</i> | <i>NORMA DEL IASB</i> |
|--|---|
| Activos biológicos y productos agrícolas | IFRS 41 de 2000 (pár. 10) |
| Inversiones, como terrenos o edificios utilizados para generar rendimientos o plusvalías, y no para usarlos en la producción de bienes y servicios, ni para propósitos administrativos | IFRS 40 de 2000 (pár. 40) |
| Inversiones financieras, excepto los que poseen valor de reembolso, los que no coticen o los que no se destinen a negociación o venta. | IFRS 39 de 1999 (pár. 69) |
| Activos tangibles para su uso en la producción de bienes y servicios, arrendamientos a terceros o para propósitos administrativos | IFRS 16 revisada en 1998 (pár. 29) |
| Activos controlados por adquisición de empresas | IFRS 22 revisada en 1998 (pár. 22) |
| Activos intangibles | IFRS 38 de 1998 (pár. 76) |
| Activos no monetarios adquiridos por canje o permuta | IFRS 38 de 1998 (pár. 34) IFRS 16 revisada en 1998 (pár. 21) |
| Activos monetarios subvencionados | IFRS 38 de 1998 (pár. 33) IFRS 20 de 1994 (pár. 23) |
| Cuentas a cobrar relacionadas con ingresos por venta de existencias o de inmovilizados reclasificados para su venta | IFRS 18 revisada en 1993 (pár. 11) |
| Activos no monetarios valorados en moneda extranjera | IFRS 21 de 1993 (pár. 11) |

Fuente: elaboración propia

Una vez analizada la legislación contable en el ámbito internacional, parece imprescindible analizar la adaptación del valor razonable propuesta por la Unión Europea.

La UE (Comisión de la Unión Europea, 1998.b, 42.bis) define el valor razonable como “(...) *el importe por el que se intercambiaría un activo, o se liquidaría un pasivo, en una operación realizada en condiciones de mercado entre partes informadas y que actúen de forma voluntaria*”. De esta forma, la Unión europea ha entrado en la tendencia de acercamiento a criterios económicos, con la regulación del valor razonable para los instrumentos financieros.

Respecto a los elementos a aplicar muestra una redacción confusa, pues se refiere a “(...) *todas las partidas del balance, incluidos los instrumentos financieros derivados*”, pero parece que su aplicación se refiere tan sólo a los instrumentos financieros. De esta forma, define el valor razonable en unos términos similares a los del IASB y FASB: por un lado, valoración de mercado y, si no se encuentra disponible, estimación de ese valor; por otro lado, únicamente es aplicable para instrumentos financieros.

A pesar de estas similitudes, en la evolución hacia el valor razonable la UE presenta diferentes matices sobre las normativas del IASB y del FASB. La normalización comunitaria permite que cada estado pueda regular los elementos a aplicar y el tratamiento de los resultados no realizados, pueda limitar la aplicación del sistema del valor razonable a las cuentas consolidadas, pueda dejar fuera del ámbito de aplicación a las empresas de seguros, banca y demás entidades financieras y, además, la UE no obliga, sino que permite, la introducción del valor razonable. La concesión de este margen de acción a los estados miembros para la incorporación de la Propuesta a su propia regulación concede unas ventajas, como la flexibilización en la incorporación, pero, por el contrario, impide la consecución de la homogeneización contable si los estados miembros hacen un uso dispar de todas las excepciones, limitaciones y diferencias de tratamiento que permite la Propuesta europea.

2.3.1. Posibles valoraciones a aplicar en el valor razonable

La utilización del valor razonable precisa una valoración presente sobre la que aplicar las diferencias positivas y negativas a los resultados. A continuación desarrollamos las posibilidades de valoraciones presentes.

A. El valor de mercado

El valor de mercado es un criterio ampliamente consensuado para reconocer las diferencias positivas y negativas, debido a las grandes ventajas que proporciona.

El valor de mercado refleja mejor que el histórico la realidad económica de la empresa, no sólo porque es más relevante, ya que refleja los cambios en la valoración de los activos, sino incluso porque es más fiable, ya que con una alta seguridad se conoce el importe por el que se puede enajenar el recurso en ese momento.

Entre las opiniones que reconocen que el valor de mercado refleja mejor la realidad económica de la empresa que el histórico nos encontramos a Stamp (1980), FASB (1984, 67), Johnson y Peterson (1984), CNPF / OECA (1985), Benston *et al.* (1986, 25), ICAS (1988), Mc Mommies (1988), Benston (1989, 547), Mingle (1990), White (1990), Morris y Sellon (1991, 5), Mondschean (1992, 18), Borrás (1992, 81), AAA (1993, 95), IASB (1993.c), Swenson y Buttross (1993, 71), Bernard *et al.* (1995), Rezaee y Lee (1995, 210), ASB (1995.a), Palepu *et al.* (1996), Arias Álvarez (1997, 174), Anson *et al.* (1997, 777) y González *et al.* (1997, 225).

La aplicación del valor de mercado es coherente con la hipótesis de gestión continuada. Además, incrementa la comparabilidad entre Estados Financieros referidos a distintos períodos e intraempresas, cuantificando los elementos del Balance en unidades monetarias actualizadas. Por último, es fácilmente analizable y comprensible por los usuarios y aplicable por entidades medianas y pequeñas.

Aunque muchos organismos contables reconocen que utilizar valores de mercado es un criterio adecuado, mantienen la valoración por medio del precio de adquisición argumentando que la fiabilidad y economicidad del valor de mercado no puede garantizarse para todo tipo de activos. Por esta razón, el valor razonable consiste en aplicar el valor de mercado y subsidiariamente otros medios de valoración a los activos en que no esté disponible.

B. Valor de sustitución (*deprival value*)

El valor de sustitución es el importe neto de los desembolsos evitados a causa de la posesión del activo. Su cálculo se realiza en función de la pérdida que sufriría la empresa en el caso de perder el activo. Por ejemplo, si la empresa fuese despojada de un edificio en el que desarrolla su actividad productiva, tendría que alquilar uno similar, pagando entonces una renta o pagar el precio de adquisición de otro edificio. El menor importe entre el alquiler (uso) o la compra (reposición) sería el valor de sustitución, pues es el importe que como mínimo le costaría a la empresa la pérdida del activo. Entre los partidarios de la utilización del valor de sustitución así definido se encuentran ASC (1980), Solomons (1989, 52), ASB (1995.b) y ASB (1999).

C. Estimación del valor realizable neto

El valor de realización es una estimación del precio de venta actual del activo. El FASB (1984, 67) lo define como “(...) *el efectivo o equivalente que se espera obtener por un activo en el curso normal de la actividad, descontados en su caso, los costes necesarios para proceder a la mencionada venta*”. Para AECA (1999, 325) el valor de realización es “(...) *la cantidad líquida que podría ser obtenida, en el momento actual, por la venta no forzada de los mismos*”.

La utilización de la estimación del valor realizable neto como criterio valorativo es avalada por autores como Canning (1929), MacNeil (1939), Chambers (1966) (1967) (1980), Thomas (1969, 1974), Sterling (1970), ASSC (1975), FASB (1979), Parker (1985), ICAS (1988, 6.12) y Solomons (1989, 52).

Incluso la legislación española, caracterizada por la rígida dependencia del coste histórico, permite, por medio de la Resolución del ICAC de julio de 1992, la valoración de los FIAMM a valor liquidativo.

D. Coste de reposición

El coste de reposición es el efectivo o equivalente que habría que abonar en el momento presente para adquirir un determinado activo. Es una estimación del coste corriente o actual de adquisición de un activo con potencialidad de servicio equivalente al bien que actualmente posee la empresa.

El coste de reposición intenta mantener la capacidad operativa física de la unidad económica, por lo que podríamos considerar que esta valoración es el único medio que tiene la empresa para sobrevivir a la renovación de activos. Por esta razón, el coste de reposición puede ser el valor presente de compra en el mercado de un recurso sustitutivo con diferente nivel tecnológico, del actualmente poseído por la entidad, siempre que con la adquisición se mantenga esa capacidad.

El coste de reposición es un método valorado positivamente por la doctrina y por las legislaciones contables internacionales. Entre los autores destacan Storey (1959), Edwards y Bell (1961), Fremgem (1968, 655), Revsine (1971), Tinker (1980, 147), Van Offeren (1988, 23), IASB (1989.c, 100) (1993.c), Requena (1991, 22) y Salas Fumás (1991, 89). El artículo 33 de la IV Directiva autoriza el coste de reposición únicamente para existencias y para inmovilizados materiales, cuya utilización tenga un límite temporal. Por su parte, las legislaciones contables de Australia Canadá, Reino Unido y Nueva Zelanda son partidarias de valorar a costes de reposición de forma parcial. La legislación holandesa es la única que posee un desarrollo global de este método valorativo al permitir la utilización del principio de precio de adquisición y del coste de reposición. El sistema de valoración holandés a costes de reposición ha sido avalado por su uso, pero la incomparabilidad con las cuentas de otros países provoca que las empresas con negocios internacionales registren únicamente a precio de adquisición (Philips ha contabilizado a valor de reposición hasta 1991).

El coste de reposición tiene como inconveniente, además de la subjetividad, que no contempla la posibilidad de que la empresa no desee continuar con el mismo tipo de activo y desee cambiarlo.

E. Valor presente

El valor presente es el valor de compra de un activo con idéntica capacidad de prestación de servicios a la explotación que el elemento objeto de valoración en el momento actual. No es exactamente el coste de reposición, ya que no desea obtener el valor de un nuevo bien con un desarrollo tecnológico superior al actual. El valor presente, así definido, es valorado positivamente por Mac Neal (1939, 86), Chambers (1950) (1951) (1953), Edwards y Bell (1961), Sprouse y Moonitz (1962), Sterling (1970), ASSC (1975), Carsberg y Page (1984, 18), Mattessich (1984, 496), Tweedie y Whittington (1984, 28), Belkaoui (1985) e ICAS (1988, 287).

F. Valor actual neto

El valor actual es una estimación actual de los rendimientos futuros imputables al activo adecuadamente descontados. Las diferentes capitalizaciones son netas, ya que del valor actual descontado de las entradas que se espera obtener en el curso normal de la actividad, se minoran el valor actual de las salidas necesarias.

Para realizar estas capitalizaciones es necesario calcular las expectativas de generar recursos, los riesgos y el coste de capital invertido.

Los principales autores defensores de este método han basado la capitalización de los rendimientos futuros en los flujos de caja (Alexander, 1950) (Fernández Pirla, 1961) (Hansen, 1962) (Lemke, 1966, 32) (Brief, 1968, 149) (Brief, 1969, 20) (ASSC, 1975) (FASB, 1984, 67) (FASB, 1990.d) (Brealey y Myers, 1990, 72) (AECA, 1999, 331). Junto a ella existe una corriente de opinión, liderada por Busse Von Colbe (1966, 82), que considera que las capitalizaciones de los rendimientos futuros pueden estar basadas, indistintamente, en beneficios o en *cash-flow*. Como contrapunto a todos ellos, Ohlson (1990) afirma que únicamente los dividendos pueden servir para la valoración del valor actual esperado y no los flujos de caja ni los beneficios.

El criterio del valor actual neto es un modo de valoración coherente con los principios de la teoría económica y con la orientación futura, pues otorga a los activos y pasivos relevancia económica, no por lo que han costado en el pasado o por lo que se podría obtener de ellos en el presente, sino por las expectativas de obtener de ellos provecho económico en el futuro.

Los rendimientos futuros obtenidos no se deben únicamente a su enajenación o realización, sino que también se valoran los obtenidos por su aplicación en el proceso productivo.

Las dificultades de aplicación del valor actual neto son mayores que en el caso del coste de reposición, ya que la inmensa mayoría de los bienes se podrían volver a comprar o reproducir, mientras que hay muchos activos que no tienen ningún valor en venta, individualmente considerados, porque han sido fabricados especialmente para la función que desempeñan. Estas dificultades de aplicación conlleva que algunas Propuestas de Marco Conceptual como el OECF (1996), que abogan por el registro según el valor actual, lo deseche por inaplicable, decantándose por el coste histórico.

Evidentemente la elección del valor de mercado es preferente sobre el resto de criterios valorativos, siempre que se encuentre disponible. Pero el valor actual neto es tan valorado, que autores como Smith y Parr (1994, 298), consideran este criterio más representativo que el valor de mercado en la valoración de determinados activos: patentes, marcas comerciales, *copyrights*, productos informáticos y derechos de franquicias.

Además de estos criterios tradicionales es posible aplicar cualquier otro método de tipo económico, como el modelo Binomial y Black-Sholes (FASB,

1991, appendix A) (FASB, 1993, 110) (ASB, 1996, A2) (IASB, 1995.a) (IASB, 1997.b, 103) (AICPA, 1996, 2.27), y la utilización de múltiplos del beneficio y la curva S (Arthur Andersen, 1992, 254).

G. Valoraciones Mixtas

Los objetivos del Marco Conceptual no pueden alcanzarse con la utilización de un único conjunto de criterios valorativos; por esta razón, es necesaria la utilización de varios criterios valorativos (AICPA, 1973, 41) (FASB, 1984, 70) (IASB, 1989.c, 99).

Parece una tarea difícil reflejar el valor de los activos con un solo método. Incluso utilizan varios criterios las legislaciones que incluyen el método del precio de adquisición como principio contable. Por ejemplo, en la legislación contable española, el criterio general de valorar los activos al coste histórico coexiste con múltiples excepciones; el valor de los activos no monetarios a largo plazo con vida útil limitada se somete a un plan de depreciación sistemática; para los activos financieros a largo plazo se usa el valor actual neto y, por último, se establece un valor contable máximo para ciertos elementos, coste de reposición para materias primas y valor neto de realización para productos terminados; para los pasivos exigibles la aplicación del coste histórico se concreta con el valor de reembolso, pero cuando el reembolso se va a producir en un plazo superior a un año desde la fecha del Balance, se utiliza el valor actual neto de las cantidades a rembolsar.

Las valoraciones mixtas son la utilización de diferentes bases de medida con diferentes grados y con distintas combinaciones entre ellas. Entre las valoraciones mixtas se sitúan las siguientes:

* ICAEW (1975, 70) propone una combinación de tres bases de valoración: el método del precio de reposición, el valor realizable neto y el valor actual neto.

* El ASC (1980) propone que la valoración de los inmovilizados esté basada en el menor de dos valores: valor de reposición y valor actual neto. Por el contrario, las existencias se registran por el menor de dos valores: valor de reposición y valor realizable neto.

* Para Solomons (1998) el coste de reposición es la valoración adecuada de las existencias, por el contrario, para la valoración de los activos destinados a la explotación propone el coste corriente, valor realizable neto o valor actual.

* Flamholtz y Coff (1989, 40) son partidarios de registrar los activos según tres métodos: el precio de adquisición, valor de reposición y el descuento de flujos de caja.

* Sprouse y Moonitz (1962, 15) proponen la valoración a coste de reposición para las existencias e inmovilizados técnicos y a valores actuales netos para las cuentas a cobrar y a pagar en efectivo.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

* Lüder (1994, 155) considera que los activos fijos realizables deben valorarse por el valor neto de mercado o una aproximación a ese valor, mientras que los no realizables deben valorarse por el precio de adquisición.

* Gonzalo y Gabás (1985, 83) proponen valorar los inmovilizados por el coste de reposición y las existencias por el valor realizable neto.

* AAA (1966, 30) apoya la valoración simultánea de valores históricos y valores presentes *“El suministro únicamente de información histórica excluye el impacto del entorno de la empresa, mientras que la presentación de información exclusivamente basada con criterios presentes dificulta el registro de las transacciones de mercado consumadas”*. El organismo recomienda ofrecer ambos tipos de información en informes multicolumna, en los que aparezca simultáneamente una y otra información.

* Walman (1996, 146) propone dividir el Balance de situación en cinco niveles en función del criterio de medición. En el primer nivel se situarían las partidas que satisfacen el criterio histórico, para ir separando en los diferentes niveles aquellos con una valoración diferente, hasta llegar al último en el que se situaría el fondo de comercio.

* Arthur Andersen (1992, 254) defensor del coste histórico, considera que los inmatriciales no deberían ser registrados por el precio de adquisición, sino por el descuento de los flujos de caja esperados, la utilización de múltiplos del beneficio y la curva S.

* Smith y Parr (1994, 298) establecen una preferencia en los métodos de valoración, considerando primario, secundario y terciario el orden de los métodos seguidos para su valoración (coste, VAN y valoración de mercado).

* El ASB (1995.b, 5.23) ofrece la valoración del menor entre coste de reposición y el importe recuperable, que a su vez es el mayor entre el valor actualizado de los flujos de caja y el valor realizable neto.

* Por último, la Propuesta de Marco Conceptual desarrollado por AECA (1999) aboga por la necesidad de utilizar varios criterios de valoración, argumentando que un único criterio, aplicado a la totalidad de los elementos, no satisface íntegramente todos los objetivos de los usuarios. Ante esta situación, propone la utilización conjunta del coste histórico, valor de realización, coste de reposición y valor actual neto, reconociendo expresamente la necesidad de incluir valores actuales en la Memoria.

2.3.2. Propuesta de valoración con criterios económicos

La introducción del valor razonable en la contabilidad ha iniciado un proceso que puede ser definitivo. El tratamiento voluntario y exclusivo para instrumentos financieros es el presente, el futuro podría ser la utilización del valor razonable de forma obligatoria para todos los elementos de la empresa.

El MCRE propone *la aplicación del valor razonable, de forma obligatoria, para el mayor número de elementos posible*. Una visión global de la posible utilidad del valor razonable para el MCRE se encuentra en AAA (2000); éste estudio empírico muestra la relevancia de esta medida para los inversores por medio de la regresión de los precios de las acciones sobre los activos, pasivos y beneficios reconocidos y el valor razonable de ciertos activos financieros.

La evolución de los criterios valorativos hacia criterios económicos, está definida en tres etapas analizadas en el cuadro 15: (i) Valoración jurídica representada por la prevalencia del precio de adquisición o coste histórico con aplicación asimétrica del principio de prudencia; (ii) Aproximación a criterios económicos, valoración aceptada actualmente donde se identifica una situación mixta, los activos con fiable mercado de referencia valorados potestativamente a valor razonable y el resto de los activos valorados con criterios históricos; y (iii) una propuesta para el MCRE totalmente económica, donde se registren todos los activos obligatoriamente a valor razonable.

Cuadro 15. Diferentes criterios valorativos de activo

| CRITERIO JURÍDICO | SITUACIÓN ACTUAL | MCRE |
|-----------------------|---|---|
| Precio de adquisición | Precio de adquisición Potestad para aplicar valor razonable a los activos con fiable mercado de referencia | Valor razonable para todos los activos de forma obligatoria |

Fuente: elaboración propia

La propuesta del MCRE es una aproximación a la situación ideal de una valoración de activos basada expresamente en expectativas futuras. En un primer momento, el activo se registra con el precio de adquisición, incluyendo el importe en factura más todos los gastos inherentes a la adquisición. Al final de cada ejercicio se debe realizar una corrección simétrica de este valor, registrando tanto los aumentos como las disminuciones con la ayuda de criterios económicos de valoración, de tal forma, que alcancemos la valoración razonable.

La valoración propuesta guarda similitudes con el “Balance de Fusión”, en tanto se trata de un acercamiento al precio de mercado de cada una de las partidas. El “Balance de Fusión” es un documento informativo utilizado para aproximar el valor contable al valor real utilizado a efectos de la ecuación de canje. Con esta

propuesta tendríamos un planteamiento más adecuado para la toma de decisiones, pero presenta incertidumbres a la hora de elegir los medios de valoración adecuados, que a continuación proponemos resolver.

En el supuesto de activos con valor de mercado conocido, el valor razonable debe ser aplicado basándose en el valor neto de mercado (valor de mercado minorado por los costes de transacción derivados de la venta) al cierre del ejercicio, llevando a resultados las disminuciones y aumentos de valor, según varíe el valor del activo en el mercado de referencia. Nos referimos a los siguientes activos:

- Activos cotizados en mercados financieros (divisas, títulos-valores).
- Activos con mercado de referencia (metales, productos agrícolas).
- Empresas con activos protegidos de competencia negociados en régimen de monopolio o con poder de mercado patente, con demanda insatisfecha, precio o tarifa conocida o declarada por la empresa, de marca con clientela garantizada a los precios declarados, etc.
- Los productos ganaderos, agrícolas y forestales asegurados por un contrato privado o estatal.

Para la valoración de activos sin valor de mercado conocido, antes de recurrir a otros criterios, se deben agotar los métodos indirectos de valoración basados en los valores de mercado disponibles, es decir, valorando el activo según un activo de similares características (FASB, 2001.b, 92) o como suma del valor de mercado de sus componentes.

Una vez agotadas todas las valoraciones basadas en valores de mercado, proponemos emplear estimaciones de esos valores de mercado. A estos sustitutos de los precios, Staubus (1986, 118) los denominó valores simulados de mercado “*market simulation of accounting*”. La condición de esas valoraciones alternativas es que deben ser razonadas para ser aplicables. Evidentemente serán en todos los casos inexactas, pero permitirán poseer un criterio alternativo para reflejar los beneficios y sacrificios futuros cuando los precios de mercado no puedan utilizarse para desempeñar este papel.

De entre todos los criterios valorativos no basados en el mercado, el MCRE propone la cuantificación aplicando criterios económicos desde la lógica y la racionalidad, por ser una materia trabajada por el análisis económico, con métodos ampliamente establecidos.

Las valoraciones económicas deben tener en cuenta cuatro factores principales: cambios en el nivel de precios, el progreso tecnológico, tasa de depreciación real y las inversiones realizadas desde el momento de la adquisición. Para su cálculo son necesarios unos input de información que deben ser obtenidos de la racionalidad y de diversas fuentes: registros, fuentes públicas y privadas, estadísticas e investigaciones disponibles, siendo necesario elegir, en la medida de lo posible, estadísticas e índices públicos.

La Memoria debe reflejar una distribución de probabilidad de la valoración del activo, basada en un análisis cuantitativo y cualitativo, registrando en el Balance únicamente el valor más probable.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La interpretación económica del principio de prudencia establece que debemos comparar los diferentes criterios económicos aplicables y elegir el que mayor probabilidad tenga de acaecer; en el supuesto de que dos métodos tengan la misma probabilidad, elegiremos el que ofrezca una valoración menor.

El método propuesto no debe restringirse únicamente a datos cuantitativos, sino que debe tener en cuenta toda la información, incluida la cualitativa, que pueda ayudarnos a reflejar la potencialidad de la empresa; la Memoria es una magnífica oportunidad para ello. Además, es necesario ampliar las cifras escuetas con la información subjetiva, ofreciendo la descripción de los criterios utilizados por el encargado de elaborar la información contable. La información registrada en la Memoria debe ser suficiente para que el usuario y el auditor puedan analizar si los criterios económicos aplicados en la valoración por el contable son los que poseen una probabilidad mayor, ya que la propuesta parte de suponer que la Memoria debe reflejar implícitamente la distribución de probabilidad de cada criterio de valoración y el Balance únicamente reflejar la de probabilidad mayor.

La valoración económica de cada activo deberá ser consistente con la valoración conjunta del negocio.

En el supuesto de no poder realizar una valoración económica con garantías, el método de valoración subsidiario debe ser el ajuste de la inflación sobre el índice general de precios de forma anual obligatoria. Esta valoración corrige el efecto de la inflación pero no la variación en el valor del bien por otras causas, por lo que es necesario evitar la tendencia general a aplicar este método subsidiario para asegurarse de que la valoración será aceptada por el auditor, por temor a que la valoración económica pueda ser revocada.

La posible subjetividad de estas valoraciones debe ser verificada por un auditor, ya que la mejor valoración posible es la razonada por el informe del profesional contable verificada por el auditor. Los auditores deben tomar la responsabilidad de revisar las valoraciones, aportando opiniones sobre el nivel de manipulación interesada por parte del contable; de esta forma, deben juzgar la razonabilidad de la información suministrada y de las valoraciones realizadas por la dirección. Para ello, deben conocer las técnicas de predicción económica y financiera, comportamiento del entorno y tasación.

Un único criterio no es suficiente; para cada bien es necesario un criterio valorativo concreto elegido por el contable, ya que cada uno de los métodos es útil para un elemento de la empresa.

En los inmuebles existe un mercado de referencia potencial derivado de los procedimientos de los tasadores para realizar una aproximación cercana al precio que es posible obtener de la venta.

Los flujos de caja actualizados son útiles para grupos de activos relacionados entre sí, siendo a priori poco representativo para activos individuales.

Los valores de salida son útiles para productos semiterminados o en curso.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

El coste de reposición es útil para los inmovilizados destinados al proceso productivo, no obstante, su utilidad es menor para los destinados a la venta.

Para el resto de elementos podemos utilizar el descuento de los flujos de caja esperados.

En general, las inversiones productivas se pueden valorar por el valor de los activos que producirán, mientras que los extrafuncionales pueden realizarlo por el valor a efectos de enajenación, ya que los extrafuncionales pueden asemejarse a inversiones financieras.

Este método es el óptimo e ideal, pero la elección de un método de valoración debe tener en cuenta el análisis coste-beneficio del conjunto de los criterios, ya que el beneficio que resulte de una valoración más relevante, no puede superar el coste de conseguirlo.

El método del MCRE necesita diferenciar los activos revalorizables y los no revalorizables. ***Los revalorizables pueden aumentar o disminuir su valor, mientras que los no revalorizables normalmente comienzan a perder valor desde el momento que son adquiridos.*** Entre los activos revalorizables nos encontramos los terrenos, los activos financieros y los intangibles, mientras que el resto (máquinas, ordenadores, elementos de transporte) son activos no revalorizables. ***Esta diferente naturaleza debe ser tenida en cuenta a la hora de especificar su criterio valorativo, porque los primeros pueden aumentar o disminuir su valor y los segundos sufren una depreciación ordinaria por el uso, desuso u obsolescencia, perfectamente representada por la amortización.***

Ambos tipos de activos se registrarán en el Balance por su valor presente, mientras que en la Memoria aparecerá el precio de adquisición aumentado con los incrementos de capacidad y las minoraciones reflejadas en amortizaciones acumuladas y provisiones.

Para registrar los activos no revalorizables, todas las inversiones se reflejan como activos, y al final de cada ejercicio, la parte no consumida se mantendrá como activo, mientras que la depreciación ordinaria, consumo, se reflejará como gasto. La amortización supone el registro contable de la depreciación sistemática y continuada que sufren los inmovilizados producida como consecuencia del simple transcurso del tiempo (depreciación física), de la utilización en el proceso productivo (depreciación funcional) y de la acción de la evolución técnica (depreciación por obsolescencia). Para el MCRE la amortización debe ser independiente de los criterios mercantiles y fiscales. La finalidad y significado de la amortización no es evitar la descapitalización sino reflejar el consumo de las inversiones. La independencia de los criterios fiscales se consigue con la aplicación de otro tipo de indicadores que los utilizados fiscalmente; en la actualidad se aplica la vida útil fiscal para no duplicar la presentación de la información, pero contablemente se podría aplicar cualquier otra estimación que refleje mejor las capacidades futuras.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Los incrementos de valor de los activos revalorizables en cada ejercicio se registrarán con un cargo en la cuenta de inversión, unido a un abono en una cuenta de ingresos si es definitivo o un aumento de reserva indisponible si el aumento de riqueza es potencial.

El criterio de valoración del MCRE mejora la utilidad de la generalidad de los usuarios y los resultados del análisis económico-financiero entre empresas. Entre sus **ventajas** de aplicación se encuentran las siguientes:

** Es un método integral, obligatorio y de carácter periódico*

El criterio de valoración propuesto es integral porque compensa las dos variaciones en el precio: la provocada por la inflación y la derivada de variaciones específicas del recurso.

Es periódica porque la corrección de valor deberá ser realizada justo antes de cada exposición de la riqueza de la empresa, es decir, a fecha de Balance.

Debe tener carácter obligatorio para todas las empresas y bienes dentro de cada empresa, para conseguir la comparabilidad entre empresas y entre los diferentes ejercicios de cada empresa.

** Adecuación paradigmática*

El criterio de valoración propuesto mantiene la coherencia conceptual necesaria con el paradigma actual, ya que muestra una aproximación a la realidad económica que ayude a la toma de decisiones, desestimando los objetivos del paradigma de rendición de cuentas, sistema de registro para ayudar en la recaudación o sistema para favorecer el mantenimiento de las garantías de los acreedores.

En la mayoría de los casos el criterio propuesto traerá consigo el aumento del beneficio respecto al establecido con criterios mercantiles por la contabilidad actual, en su afán de proteger a los acreedores. El reflejo económico mejora, pero deben aplicarse otras medidas para evitar la descapitalización; el medio más adecuado sería establecer mayores restricciones mercantiles sin interpretar la contabilidad, por ejemplo, las indisponibilidades de los recursos.

** Coherencia lógica*

Este criterio de valoración no es mejor que el precio de adquisición, sino que cada uno es útil para la finalidad para la que ha sido establecida. El criterio aceptado en el MCRE intenta reflejar la capacidad de generación de la riqueza futura, mientras que la contabilidad histórica cumple perfectamente con la finalidad mercantil y fiscal.

La validez del coste histórico actualmente está sustentada en el consenso de organismos contables internacionales que la consideran adecuada. Por el mismo

motivo, no sufre disminución de validez por las excepciones consensuadas a esa valoración: revalorizaciones de activos y los supuestos admitidos para valorar a coste de reposición y a valor razonable. Estas excepciones únicamente pueden ser utilizadas para los elementos permitidos por la legislación contable, pues son las desviaciones que el consenso admite.

Cuando la UE (Comisión, 1998.b, art. 42. ter) considera que “(...) *el valor razonable se determina con el valor de mercado o con la aplicación de técnicas de valoración que proporcionen una aproximación razonable al valor de mercado*” tiene en cuenta una probabilidad y un consenso sobre la adecuación de esa probabilidad. Esta regulación admite que el valor razonable es una aproximación a un valor y que, por tanto, como todas ellas, tiene una desviación y, además, por medio de un consenso establece la desviación permitida. El consenso marcará la desviación permitida, por lo que unos objetivos diferentes tendrán desviaciones diferentes.

La propia UE es consciente de que el consenso puede variar y por eso establece un plazo de tres años para reexaminar las características establecidas para el método del valor razonable y, entre ellas, la desviación permitida (Comisión, 1998.b, 52. bis).

Para un Marco Conceptual con el objetivo de intentar reflejar una valoración que permita tomar decisiones en vez de cumplir objetivos mercantiles y fiscales, el criterio de valoración debería ser diferente al histórico. La validez de esta valoración alternativa sólo es posible con el consenso generalizado de los organismos contables para su aplicación, de igual forma que la desviación permitida de una valoración totalmente fiable también será consecuencia del consenso generalizado. Pero, aunque la validez únicamente depende de que sea consensuado, el criterio valorativo propuesto mantiene la coherencia lógica que requiere el MCRE, ya que el criterio permite conocer la capacidad futura de generar riqueza útil para tomar decisiones. El coste histórico ofrece la coherencia lógica necesaria para el paradigma de rendición de cuentas, pero su aplicación al paradigma de utilidad únicamente puede mantenerse por el consenso, pero no por la coherencia.

** Coherencia con el entorno*

La valoración razonable basada en métodos económicos aplicados de forma obligatoria para todas las empresas es un requisito imprescindible para que el Balance proporcione una estimación de la capacidad de la compañía para generar riqueza. En caso de no realizarla, la utilidad de la información será únicamente para conocer el valor de la empresa a efectos de liquidación, valor que solamente es útil para los acreedores, cuando la tendencia actual a nivel mundial es un giro hacia una financiación en el mercado de capitales y una concepción de la información como bien destinado al público en general.

Por otra parte, la propuesta del MCRE está unida al desarrollo de la tecnología. Por un lado, la valoración basada en valores de mercado será más fácil con la evolución de las nuevas tecnologías, por ejemplo con la informática. Por otro lado, cuantas más estimaciones de valores de mercado podamos conseguir,

más eficiente será la contabilización y, además, ayudará a promover la estimación razonable de un gran número de valores razonables.

** Coherencia con el objetivo*

Registrar los aumentos del activo es un indicador de la futura situación de la empresa. Esta idea aparece reflejada empíricamente en el estudio de Aboody *et al.* (1999, 149).

** Aumento de relevancia*

La aplicación del coste histórico potencia la fiabilidad de forma absoluta, al no tratar adecuadamente la incertidumbre, optando por el valor más objetivo frente al más relevante. El criterio valorativo propuesto será, en la mayoría de las ocasiones, un valor más relevante a los inversores de capital que el valor histórico, alcanzando con su utilización la consiguiente coherencia con las características cualitativas.

** Mayor valor predictivo que la valoración histórica*

La valoración tradicional a coste histórico para los activos y pasivos no financieros que van a incorporarse al proceso productivo se basa en que esta valoración es útil, pues el proceso productivo es el que generará riqueza.

Los inversores necesitan realizar predicciones sobre toda la riqueza que generará la empresa en el futuro. Una de las fuentes de generación de riqueza es la venta de activos no empleados por la empresa en su actividad principal; el criterio de valoración del MCRE permitirá realizar una estimación del importe que se podría obtener por la venta de dichos activos. Pero, aunque no se enajene, representa la riqueza con mejores resultados que la valoración histórica, pues mide los rendimientos potenciales de los activos y los sacrificios potenciales de los pasivos, así como la medida de los cambios de valor y el comportamiento de los ciclos intermedios.

Los autores defensores del coste histórico consideran que los usuarios necesitan tomar decisiones futuras, siendo preciso realizar estimaciones sobre los precios futuros, para los que el coste histórico servirá de referencia (Kam, 1990, 164). Sin embargo, un criterio que corrija el coste histórico con las variaciones en el activo, tanto potenciales como definitivas, hasta alcanzar una estimación del valor presente, permite obtener estimaciones con mayor valor predictivo.

** Aumenta la comparabilidad*

La legislación contable internacional establece grandes diferencias entre las valoraciones de activos, provocando una disminución en la comparabilidad. Por ejemplo, la normalización española es un sistema compuesto donde se establece el precio de adquisición pero también se acepta el coste corriente para los inventarios (si el precio de adquisición es superior al coste de reposición), el valor de liquidación para las participaciones de los FIAMM y el valor actual para los

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

planes de pensiones. La utilización de un único modelo basado en valores presentes permitirá homogeneizar la información financiera.

El modelo permite la comparabilidad entre recursos de la misma empresa que cotizan y que no cotizan, pues tradicionalmente los primeros se valoran con criterios históricos, mientras que los segundos utilizan una aproximación a valor presente.

Del mismo modo, también permite la comparabilidad entre los recursos producidos por la empresa y los trabajos realizados para el inmovilizado. La valoración a costes de producción conduce a que algunos de los bienes que forman parte de su inmovilizado estén infravalorados, dado que los precios de adquisición en el mercado suelen ser superiores a los precios de coste de los recursos necesarios para elaborarlos; además, al no valorar estas producciones por el precio que obtendrían en el mercado, si los recursos destinados a la producción interna se destinaran a la producción para terceros, se distorsiona la medida de los resultados.

** El registro bajo criterios económicos es independiente de la consecución formal de la venta de un activo*

La valoración histórica sacrifica el reflejo de la verdadera situación económica de la empresa a la consecución de un hecho jurídico-formal como es la enajenación; por el contrario, la valoración propuesta no necesita la realización del suceso jurídico de la venta. El MCRE debe atender a los derechos y obligaciones contractuales derivados de las operaciones económicas definidas por contratos y no a la consecución de figuras jurídicas.

** Concordancia con la evolución del principio de empresa en funcionamiento*

La acepción económica del principio de empresa en funcionamiento apoya el abandono de la contabilización basada en el coste histórico. La aplicación del coste histórico únicamente puede estar basada en la aplicación jurídica del principio de realización, es decir, sólo se reconocen las ganancias materializadas. Sin embargo, aceptando que la vida de la empresa es ilimitada, el método de valoración debe acercarse al valor razonable de la empresa, dejando a un lado el histórico.

Los defensores de la interpretación jurídica del principio de empresa en funcionamiento consideran que su aplicación está relacionada con el principio de precio de adquisición, ya que no es preciso valorar los recursos a valor presente porque no van a liquidarse (American Institute of Accountants, 1936, 2).

Sin embargo, el principio de empresa en funcionamiento se ha convertido en uno de los principales argumentos de los defensores de la contabilización con criterios valorativos no históricos: Carson (1949), Storey (1959) Edwards y Bell (1961), Fremgen (1968, 655), Revsine (1973), ASC (1980, 16), Prado Lorenzo (1984, 416), Gonzalo y Gabás (1985, 81). Estos autores proponen el coste de

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

reposición, valor realizable neto y valor actual neto, basándose en que la hipótesis de gestión continuada conlleva la utilización de métodos de valoración que reflejen, más fielmente, el valor económico de los elementos que el coste histórico.

** Sensibilidad con la diferente naturaleza de las inversiones*

Existen dos tipos de inversiones: las que se consumen con el uso, como una máquina, y las que no se consumen con el uso, como los gastos en publicidad y en formación del personal. Las inversiones consumibles por el uso deben registrarse como activos y estimar su amortización, sin embargo, las no consumibles por el uso no se amortizan, sino que en cada ejercicio debemos estimar las variaciones potenciales positivas y negativas.

Aceptar que parte de los activos no deben ser objeto de amortización, porque los cambios en el valor razonable son más significativos que la amortización, es compartido por el IASB (1986, 30) y el FASB (2001.b, 117).

** Diferencia los resultados potenciales y definitivos*

El IASB no se plantea diferenciar si la pérdida es potencial o definitiva, reconociéndola siempre como una reducción del valor del elemento, afectando de este modo al cálculo de las amortizaciones pendientes. En cambio en España se distinguen las potenciales de las definitivas, registrando las primeras como provisiones y las segundas como una reducción directa del valor del elemento, afectando en este último caso solamente a las cuotas pendientes de amortización. El MCRE propone que los aumentos de valor se diferencien entre potenciales (aumentos de reserva) y definitivos (aumento de ingresos).

** Mejora la coherencia temporal del resultado*

Con la aplicación del coste histórico, cuando se produzca la enajenación de un inmovilizado aparecerá una plusvalía que se registrará como resultado de ese ejercicio, aunque realmente, dicha plusvalía se ha ido generando a lo largo de todos los ejercicios en los que dicho recurso ha sido controlado por la sociedad. La valoración del MCRE permite reconocer las variaciones del resultado en el ejercicio que se produzcan.

** Permite recoger los aumentos de valoración de todos los activos*

Este método reconoce el registro de los aumentos de valor de los activos revalorizables, pero además, reconoce la posibilidad de incrementar la valoración de los activos no revalorizables si acontece un aumento extraordinario de valor.

** Permite reconocer los intangibles*

El criterio de valoración es válido tanto para activos materiales como para inmateriales, al contrario que el coste histórico que no recoge gran parte de los intangibles.

** Permite contabilizar la totalidad de los activos*

La valoración actual basada en el coste histórico no permite incorporar al Balance los instrumentos financieros sin inversión, por ejemplo los contratos a plazo (*forwards*) o permutas financieras (*swaps*). Por el contrario, la valoración propuesta incorpora estos elementos, tanto en el momento inicial como en periodos posteriores.

** Supera las dos posibles desventajas de la aplicación de la propuesta*

La primera crítica que puede soportar este criterio de valoración es el temor a repartir un beneficio que descapitalice la empresa. Este problema debe afrontarlo la legislación mercantil. El MCRE únicamente tiene como objetivo reflejar la realidad económica de la empresa, por lo que el único requisito que debe cumplir su criterio de valoración es posibilitar la actuación de la legislación mercantil, de forma que sea compatible la actuación de ambos. Este medio de valoración es perfectamente válido, pues todos los aumentos de valor de los activos se recogen como un aumento de pasivo no exigible y si la legislación mercantil lo considera adecuado, pueden regularse mercantilmente como indisponibles hasta que el activo se enajene o sea dado de baja, con lo que no existe riesgo de descapitalización.

La segunda crítica es que el criterio de valoración no es totalmente objetivo. Sin embargo, es preferible utilizar valores estimados de la realidad, que valores históricos erróneos con total certeza. La contabilidad actual se basa en el principio de devengo o en el cálculo de la vida útil del activo, el cual conlleva estimaciones y no es del todo objetivo, no siendo un impedimento para ser aplicado. Si las estimaciones son admisibles para estos casos, no existen razones para criticar la estimación razonada de una valoración, siempre que de ella se derive una relevancia importante.

Si el objetivo es reflejar la capacidad de la empresa para generar riqueza futura no se necesita una valoración exacta, un sistema que proteja a la empresa de una posible descapitalización ni un sistema que registre la efectiva capacidad adquisitiva para liquidar sus impuestos, como pretende la valoración a costes históricos.

Si no es posible encontrar un mercado fiable, debemos sacrificar una parte de fiabilidad para conseguir un nivel aceptable de relevancia. Para ello buscamos una estimación razonable del valor de mercado, que aunque no posea exactitud y certeza matemática sirva a los usuarios para tomar decisiones. Este razonamiento se justifica porque una estimación razonable del aumento de valor se aproxima más al reflejo de la realidad económica que un valor sesgado intencionadamente, como es la ausencia de reconocimiento por la aplicación del precio de adquisición.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La valoración de activo por medio de estimación parece negativa en la actualidad, debido a que no es una práctica generalizada, pero es la mejor forma de alcanzar los objetivos establecidos en el MCRE.

Kirk (1988, 13), expresidente del FASB, admite que el organismo se planteó la aplicación de otros criterios de valoración alternativos, pero fue rechazado porque el Marco Conceptual del FASB hubiera tenido una mayor oposición si hubiese aceptado los valores corrientes en vez de los históricos.

Respecto a las posibles críticas a los fallos en estimaciones, en el tratamiento actual también existen fallos en las tres estimaciones que hay que realizar para el cálculo de la amortización: vida útil, ritmo de uso y valor residual.

Y por último, es seguro que un criterio valorativo basado en estimaciones presentes, sufriría críticas derivadas de permitir introducir un elevado grado de discrecionalidad por parte de la gerencia. Sin embargo, esta manipulación está empíricamente probada en el momento actual para otras estimaciones, como las cuantificaciones de provisiones de insolvencia de deudas (Wahlen 1994) (Beaver y Engel, 1996), y eso no es impedimento para instaurar otro criterio.

2.4. ESTRUCTURA DEL ACTIVO

En el paradigma de rendición de cuentas es fundamental diferenciar la presentación de la información en el Balance o en la Memoria, ya que únicamente sobre la información del Balance se aplica la normativa mercantil y fiscal. Por el contrario, aceptando el carácter informativo de la contabilidad, es indiferente la presentación de la información en uno u otro documento. Esto no significa restar importancia a la presentación en el Balance, pues una acertada estructuración de la información es decisiva para conseguir unos parámetros aceptables de utilidad. Para que la información suministrada por el Balance sea útil a los usuarios en sus procesos decisorios es necesario que las partidas que lo integran se presenten clasificadas conforme algún criterio, ya que no pueden ser analizadas si no media una ordenación convincente y clara.

Con una clasificación adecuada del Balance se consigue la consecución de ciertos objetivos:

- ❑ Reflejar información sobre la estructura económica y financiera de la empresa.
- ❑ Mostrar la solvencia de la empresa a los acreedores.
- ❑ Revelar el proceso contable.
- ❑ Poner de relieve los métodos de valoración.
- ❑ Dar a conocer las intenciones de la dirección en cuanto a comprometer o no fondos.
- ❑ Estimar la capacidad operativa de la empresa, entendida como la facultad de la empresa para mantener un cierto nivel físico de operaciones, lo cual es útil a la hora de predecir los cambios futuros en el nivel de actividad.
- ❑ Determinar la liquidez y riesgo.
- ❑ Mostrar adecuadamente la flexibilidad financiera de la empresa, entendida como la capacidad para acudir a fuentes alternativas de financiación, teniendo en cuenta su posición de liquidez.
- ❑ Predecir los flujos de caja y, en general, la riqueza futura de la empresa.
- ❑ Junto a la definición coherente de los conceptos de inmovilizado, circulante, pasivo no exigible, pasivo exigible a corto plazo y pasivo exigible a largo plazo, permitir obtener de forma clara y precisa el concepto de fondo de maniobra y el análisis de equilibrios.

Los criterios utilizados tradicionalmente para estructurar el Balance son derivados de consideraciones mercantiles. El activo se divide atendiendo al plazo que resta para que se convierta en líquido y así, ser un instrumento potencial de pago a acreedores, mientras que el pasivo muestra el plazo que resta para abonar esos saldos pendientes. De esta forma, se anteponen los criterios mercantiles de mostrar los recursos disponibles para el abono de los saldos pendientes al deseo de representar la capacidad de la empresa.

La ordenación del Balance del **MCRE** debe estar establecida desde un punto de vista conceptualmente económico.

El MCRE debe clasificar el activo en base a la función que cumple en la sociedad (criterio de funcionalidad), materializado en tres subcriterios: la diferenciación entre activos funcionales y extrafuncionales, activos cíclicos y no

cíclicos y, por último, activos relacionados con empresas vinculadas y relacionados con empresas no vinculadas.

El criterio de funcionalidad se basa en el principio de empresa en funcionamiento, el cual permite establecer la continuidad de la empresa en el tiempo, diferenciando las partidas que son inversiones de los consumos y, dentro de las inversiones, las funcionales de las no funcionales, identificando en ellas las inversiones cíclicas y las realizadas con empresas vinculadas.

Toda estructura debe basarse en un criterio primario de clasificación y en una serie de criterios de valoración secundarios. El criterio **primario** del MCRE para ordenar el activo es la distinción entre **activos funcionales y extrafuncionales**. Son funcionales los activos dedicados al desarrollo de la actividad principal y secundaria de la empresa. De su desarrollo se obtiene el resultado de explotación de la empresa, que suele ser recurrente y, por tanto, un buen predictor de la capacidad de generar riqueza en un futuro. Los activos extrafuncionales, dedicados a actividades ajenas a la explotación, constituyen inversiones de excedentes de recursos, por lo tanto, pueden ser enajenados sin perjudicar el desarrollo de la actividad principal y secundaria.

La participación en el proceso productivo debe considerarse en sentido amplio (valor añadido); no es únicamente la máquina de fabricar tornillos, sino todas las inversiones que ayudan de forma directa o indirecta a la actividad de la empresa, por ejemplo, su inversión publicitaria.

La consideración de extrafuncionales se realizará atendiendo a la función económica del elemento en el proceso productivo, no a su naturaleza. Así, deben poseer tal consideración las inversiones financieras, los inmovilizados no financieros (por ejemplo terrenos o edificios) adquiridos como inversión financiera, e incluso las existencias adquiridas aprovechando precios favorables que no puedan ser considerados como necesarios para realizar la actividad de explotación. Todas estas inversiones han sido realizadas para aprovechar las oportunidades especulativas que ofrece el mercado, luego, salvo que la especulación sea la actividad principal de la empresa, deben ser registrados como extrafuncionales.

Normalmente, los activos no financieros generan una oportunidad de generar riqueza al incorporarse al proceso productivo, mientras que los activos financieros generan riqueza directamente. Por esta razón, los activos no financieros que generan riqueza directamente, sin ser incorporados al proceso productivo, serán tratados como activos financieros.

Según el principio de empresa en funcionamiento la contabilidad debe incluir como activos los esfuerzos inversores realizados, no los recursos registrados con la finalidad de su enajenación; por esta razón, los gastos de establecimiento y el resto de las inversiones inmateriales necesarias para la explotación deben ser considerados activos productivos.

Salvo que la actividad de la empresa sea la construcción de inmovilizados, los inmovilizados en curso son inmovilizaciones de recursos que no cumplen su

función (extrafuncionales), pues la actividad de la empresa no puede beneficiarse de ellos, sea cual sea la función que tenga el activo finalizado: funcional, extrafuncional, material o inmaterial.

La cartera de control debe ser registrada como funcional y la especulativa como extrafuncional.

Los derechos de cobro derivados de créditos temporales a clientes deben ser considerados una inversión de la empresa con objeto de aumentar sus ventas. Además, estos derechos de cobro tienen un coste implícito, pues esa cantidad de dinero podría haber sido destinada a otras inversiones con las que compararlas. Los derechos de cobro serán siempre funcionales, ya que forman parte activa del proceso productivo, de forma directa (clientes) o de forma indirecta (deudores).

Respecto al criterio **secundario**, no es adecuado diferenciar los activos atendiendo al plazo de liquidez, ya que existen tantas dificultades para establecer la frontera entre el corto y el largo plazo que la “(...) *barrera entre ambos conceptos en la actualidad es arbitraria*” (White *et al.*, 1997, 72); por ejemplo, si el plazo de diferenciación del corto y el largo plazo es el año contable existirán clientes con vencimiento a largo plazo que se registrarán en la cuenta de inmovilizado financiero. Además, diferenciar el activo en función del criterio de liquidez “(...) *no parece un aspecto fundamental para la representación de la información, ni para el análisis de los Estados Financieros*” (Esteo, 1998, 116).

La diferenciación temporal, sea con un año o con el periodo medio de maduración, únicamente es útil para mostrar la solvencia de la empresa a los acreedores, pues refleja la liquidez de los activos y su disponibilidad para el pago de deudas, pero no es adecuado para tomar decisiones. Ni la naturaleza ni el criterio temporal deben determinar la adscripción de un activo a un determinado epígrafe, sino la función que cumple en el proceso productivo. Basándonos en los criterios económicos, la diferenciación entre activo fijo y circulante atendiendo al momento del cobro debe mudarse por una diferenciación basada en la función que cumplen con su participación en el proceso productivo.

Dentro de los activos funcionales identificamos las inversiones **cíclicas y no cíclicas**. Las inversiones cíclicas participan en un único proceso productivo antes de convertirse en liquidez; incluye las partidas que intervienen en el ciclo de explotación de la empresa y permiten la realización de la actividad principal. Por el contrario, el activo no cíclico ayuda de forma duradera y estable al proceso productivo, pues interviene en más de un proceso de producción, transformándose en liquidez en la medida en que participan en los diversos ciclos de explotación.

Los elementos patrimoniales cuya finalidad es la de integrarse en el ciclo de explotación para acabar convirtiéndose en efectivo a través de la venta y el cobro de los productos o servicios, deben ser considerados inversiones cíclicas.

Aunque el PGC no refleja una estructuración funcional, la utilización del criterio funcional aparece en las Normas de Adaptación del PGC al sector de la construcción (1993, Introducción), donde las existencias en curso con una duración superior al año figuran en el activo circulante.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

El criterio funcional es diferente para cada tipo de empresa; por ejemplo, dos inversiones no cíclicas en cualquier empresa, como son un edificio o un elemento de transporte, deben ser consideradas existencias en empresas cuya actividad principal sea la compraventa de estos elementos. Pero, además, dentro de la misma empresa, una patente de un proyecto vinculado con el proceso productivo sería funcional, pero la adquisición de una patente para uso especulativo, debería ser extrafuncional.

Un edificio será no cíclico siempre que el objeto social de la empresa no sea la compraventa de éstos ya que entonces sería una mercadería, o se dedique a fabricarlos pues entonces la empresa debería registrarlos como productos terminados, siendo en ambos casos registrados como activos cíclicos.

El PGC (punto 4º, 5.p) establece que las cuentas deudoras y acreedoras con plazo mayor de un año derivadas de las operaciones de tráfico se considerarán activo o pasivo a largo plazo; esto equivale a considerar que los activos y los pasivos se considerarán corto plazo según el plazo de cobro o pago, pero no atendiendo a su función dentro de la empresa. En la propuesta del MCRE los derechos de cobro con vencimiento a más de un año provenientes de la actividad principal deben ser incluidos en las inversiones cíclicas, ya que no forman parte de la estructura permanente que permite realizar el proceso productivo.

El tercer criterio de diferenciación es la vinculación de los activos a empresas del grupo o asociados, de tal forma que se realiza una diferenciación entre activos **vinculados y no vinculados**. Las inversiones financieras en empresas vinculadas siempre serán consideradas funcionales, ya que se realizan con fines estratégicos para intentar alcanzar una ventaja competitiva en el proceso productivo.

Una vez establecidos los tres criterios de diferenciación del activo, el MCRE necesita aplicar los criterios de racionalidad económica para desarrollar su estructura.

Las inversiones financieras extrafuncionales con disponibilidad inmediata, por ejemplo las inversiones en capital que coticen en un mercado secundario, deben colocarse en el Balance junto a la tesorería, debido a su identidad de funciones y liquidez.

Entre las diferentes materializaciones de los recursos se encuentran las inversiones en tesorería, que como todas ellas, tiene su rentabilidad, que comparada con el coste de oportunidad e inflación, puede ser negativa. El MCRE considera toda la tesorería extrafuncional, pues es una inmovilización no utilizada en el proceso productivo, aunque también podría suponerse una parte de la tesorería funcional, la necesaria para compensar los desajustes entre los cobros y los pagos funcionales.

El valor de las inversiones estará expresado en el Balance por el valor presente, resultado final de la exposición en la Memoria, donde aparecerá el

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

primer registro a coste histórico y las diferentes modificaciones, de aumento o disminución de capacidad (amortizaciones y provisiones).

Los gastos de formalización de créditos son inversiones porque son los gastos de escritura y otros necesarios para conseguir financiación para el proceso productivo.

Atendiendo a los criterios económicos, los ingresos por intereses diferidos deben ser incluidos como partidas que disminuyen el activo, a la hora de ordenar el Balance.

El cuadro 16 presenta los principales rasgos característicos de la estructura de activo propuesta para ser aplicada en el MCRE.

Cuadro 16. Propuesta de estructura de activo

| |
|---|
| A. FUNCIONALES |
| <i>I. Inversiones inmateriales</i> |
| Gastos de establecimiento |
| Gastos de investigación y desarrollo |
| Concesiones administrativas |
| Propiedad industrial |
| Fondo de comercio |
| Inversión en formación del personal |
| Inversiones para el establecimiento de nuevas marcas y procesos de distribución |
| Derechos de traspaso |
| Aplicaciones informáticas |
| Anticipos |
| (Amortización Acumulada y provisión por depreciación) |
| |
| <i>II. Inversiones materiales</i> |
| Terrenos |
| Construcciones |
| Instalaciones Técnicas y Maquinaria |
| Otras Instalaciones |
| Anticipos |
| Otro Inmovilizado |
| (Amortización Acumulada y provisión por depreciación) |
| |
| <i>III. Inversiones financieras</i> |
| Instrumentos financieros funcionales |
| Depósitos y fianzas de carácter funcional |
| (Provisión por depreciación en valores negociables) |
| Créditos funcionales |
| (Ingresos a distribuir en varios ejercicios) |
| Anticipos de compras |
| |

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

| |
|--|
| <i>IV. Inversiones financieras con empresas vinculadas</i> |
| Participación en empresas del grupo y asociadas |
| (Provisiones en empresas del grupo y asociadas) |
| Valores de renta fija del grupo y asociadas |
| (Provisión depreciación de valores renta fija) |
| Créditos a empresas del grupo y asociadas |
| (Provisión insolvencias créditos a empresas del grupo y asociadas) |
| |
| <i>V. Inversiones cíclicas</i> |
| Existencias funcionales |
| (Provisión por depreciación de existencias) |
| Créditos comerciales |
| (Provisión por insolvencias de tráfico) |
| (Envases y embalajes a devolver por clientes) |
| Derechos de crédito con el personal |
| Derechos de crédito con las Administraciones Públicas |
| |
| <i>B. ACTIVOS EXTRAFUNCIONALES</i> |
| <i>I. Inversiones financieras ajenas al proceso productivo</i> |
| Inversiones inmateriales |
| (Amortizaciones y provisiones) |
| Inversiones en curso |
| Inversiones materiales |
| (Amortizaciones y provisiones) |
| Existencias extrafuncionales |
| (Provisiones) |
| Deudores |
| (Provisiones) |
| Créditos extrafuncionales |
| (Ingresos a distribuir en varios ejercicios) |
| Instrumentos financieros extrafuncionales |
| (Provisiones) |
| Depósitos y fianzas de carácter extrafuncional |
| Activos líquidos: Tesorería e inversiones totalmente líquidas |

Fuente: elaboración propia

Las **ventajas** de esta propuesta valorativa son las siguientes:

* Los elementos del activo están ordenados en virtud de su auténtico significado económico, más allá de la influencia mercantil y fiscal o de otras circunstancias de índole no estrictamente económica.

* Diferencia todas las dimensiones de la empresa necesarias para obtener una información útil: identifica la principal fuente de riqueza (el proceso productivo) del resto de medios de generar riqueza, diferencia las inversiones en tangibles y en intangibles y, además, distingue la relación de la empresa con

empresas vinculadas del resto de empresas con las que la sociedad no tiene vinculación.

* Permite analizar la rentabilidad de la empresa a través del análisis de las Cuentas Anuales. Los beneficios de la diferenciación funcional en el análisis son valorados positivamente por Lev (1978, 23), Rivero Torre (1988, 47), García Pérez de Lema y Martínez Conesa (1992, 1), Larrán (1993, 92), Precioso y Pérez (1994, c-889) y Esteo (1998, 118).

* Elimina ciertas incoherencias al aceptar las existencias como inversiones cíclicas independientemente del plazo de reembolso. Si atendemos al criterio de temporalidad se produce una incoherencia conceptual, ya que todas las existencias que permanezcan en la empresa más de un ejercicio deberían ser consideradas inmovilizado.

* Presenta coherencia con el tratamiento del IASB (1999), donde se diferencian los inmovilizados materiales con fines productivos de los fines especulativos (“con propósito de inversión”).

La crítica fundamental que puede recibir este criterio clasificatorio es su subjetividad, aunque esta razón no es impedimento para que en la actualidad una operación sea registrada atendiendo a la intención que tiene la empresa al realizarla, por ejemplo, si un instrumento financiero es de cobertura o especulativo, principal o accesorio, temporal o permanente, *si los “(...) futuros y opciones sobre mercaderías están vinculados a operaciones físicas o no”* (AECA, 1995) y, por último, si las acciones propias son para reducir capital social o para otros destinos.

2.5. DEFINICIÓN DE PASIVO

No existe una definición consensuada del término pasivo. El IASB considera pasivo a toda obligación actual surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, para satisfacerla, la sociedad espera desprenderse de recursos que impliquen beneficios económicos. Kohler (1983, 300) lo define como el importe adeudado por una persona (deudor) a otra persona (acreedor) pagadero en dinero, bienes o servicios. El Plan Contable francés lo entiende como aquellos elementos del patrimonio con valor económico negativo para la empresa.

Identificamos tres etapas en la evolución del concepto de pasivo: (i) una concepción jurídica, (ii) el tratamiento actual, entendido como una aproximación a criterios económicos, y (iii) una propuesta del MCRE totalmente económica.

Bajo una primera definición con **criterios jurídicos**, los pasivos están constituidos por las obligaciones legales contraídas con terceros. Para que una partida sea considerada pasivo es necesario que un acreedor pueda ejercer sus derechos legalmente contra la empresa (Kohler, 1983, 300); por lo tanto, es necesario que la obligación sea legal y que exista un acreedor.

La situación actual es un **acercamiento a criterios económicos**, pues no es consustancial con la definición de pasivo la existencia de un acreedor que legalmente pudiera ejercer sus derechos contra la empresa, ni la existencia de una obligación legal y jurídica de entregar dinero; por el contrario es válido simplemente un compromiso contractual. Esto aparece reflejado en el FASB (1985.b, 35): “(...) *el término pasivo abarca tanto las obligaciones legales como las obligaciones no formalizadas pero efectivas, esto es, las que tengan un origen legal, contractual, derivado de una promesa, por responsabilidad social o cosas similares*”; y en el ASB (1994, 57): “*La definición de pasivo requiere la obligación de transferir beneficios económicos, pero esta obligación no tiene porque ser legal*”.

El concepto actual de pasivo posee los siguientes rasgos (FASB, 1985.a, 46) (IASB, 1989.c, 62) (ASC, 1990.a, 19) (Belkaoui, 1992, 185) (ASB, 1994, 2): (1) probables sacrificios futuros de beneficios económicos controlados por la sociedad y (2) surgido a raíz de sucesos pasados.

La única opinión atípica es la ofrecida por el OECF (1996, 26) al definir el pasivo como los elementos representativos de la riqueza de la empresa con un valor económico negativo, es decir, con capacidad para generar desventajas económicas futuras.

La definición actual de pasivo no es plenamente satisfactoria, pues posee ciertos problemas de tratamiento, como las deudas potenciales, el dividendo acumulado de algunas acciones privilegiadas y los impuestos sobre beneficios diferidos, cuyo plazo de reversión es excesivamente dilatado. Ambos problemas pueden ser resueltos con una **propuesta totalmente económica** que abandone totalmente los criterios jurídicos.

La propuesta para el MCRE es *definir el pasivo como las fuentes de financiación en sentido amplio, es decir, todos los orígenes de los recursos*. Esto supone eliminar de la definición de pasivo la característica de sacrificio, término que conlleva una potencial disminución de riqueza futura. De esta forma, los pasivos son todos los compromisos en los que hay que incurrir para financiar las inversiones, los cuales pueden generar disminuciones de riqueza en un futuro o no.

Esta concepción es contraria a la tendencia de las propuestas actuales para mejorar la definición de pasivo que proponen restringir los elementos incorporados a los pasivos; por ejemplo, Anthony (1987, 77) afirma que la definición de pasivo como “(...) *probables sacrificios futuros en los beneficios económicos es insatisfactoria, ya que es una condición necesaria pero no suficiente*”. Sin embargo, la propuesta del MCRE **consiste en ampliar la definición, incorporando no sólo los pasivos tradicionales, sino las fuentes de financiación propias, ajenas e incluso la autofinanciación**.

Las **consecuencias** del concepto económico de pasivo son las siguientes:

* *Deberán ser considerados pasivos tanto las deudas actuales de la empresa, surgidas a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de las cuales, y para satisfacerlas, se espera que la empresa se desprenda de recursos que pudieran incorporar riqueza a la empresa, como las fuentes de financiación en las que no hemos de devolver recursos a ningún sujeto, las obligaciones con accionistas, e incluso las obligaciones por remuneración de las fuentes de financiación, ya que en todos estos casos la empresa obtiene recursos de esas operaciones.*

* Los pasivos son todos los orígenes de los recursos y su remuneración, pues ambos son necesarios para realizar el esfuerzo inversor.

* La propuesta permite incluir en la definición de pasivo todos los orígenes de recursos, aunque no exista certeza de que llegarán a convertirse en sacrificios futuros (deudas potenciales) como ocurre con las provisiones de riesgos y gastos. Con la definición actual de pasivo “*deuda u obligación de la entidad, surgida como consecuencia de transacciones o hechos pasados, para cuya satisfacción es probable que la entidad se desprenda de recursos o preste servicios que incorporen la obtención de rendimientos futuros*”, las provisiones de riesgos y gastos no podrían incluirse en el Balance como pasivo, sino que su tratamiento coherente sería la mención en la Memoria.

* Nuestra propuesta admite como pasivo las fuentes de financiación cuyo coste es la posibilidad de intercambiar instrumentos financieros en condiciones potencialmente desfavorables o la obligación de realizar actos no económicos.

* No es un requisito imprescindible que el pasivo se derive de hechos pasados; de esta forma, son pasivos las obligaciones latentes o contingentes, por ejemplo, los producidos en litigios y las indemnizaciones.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

* Tampoco es necesario conocer la cuantía de la deuda y la fecha de cumplimiento, ya que admitimos como pasivos las obligaciones de transferir riqueza cuando concurra una circunstancia como fecha o expresión de voluntad por una de las partes, y, además, las partidas que sean origen de financiación pero cuyo reembolso no esté perfectamente especificado, como la remuneración de las acciones privilegiadas con dividendo acumulado.

* Los accionistas son sujetos externos a la empresa de los que la empresa obtiene financiación, por lo tanto, ese origen de recursos debe ser un pasivo.

* Al reconocer como pasivo toda fuente de financiación incluimos tanto los orígenes de recursos de fuera de la sociedad como los recursos internos, es decir, los que genera la empresa en el desarrollo de su actividad. Una vez considerado pasivos todos los orígenes de sus recursos y sus remuneraciones, identificamos si son exigibles o no exigibles. Según esta concepción, los recursos autogenerados son pasivos no exigibles.

2.6. RECONOCIMIENTO DE PASIVO

Al igual que ocurre con la definición, podemos identificar tres etapas en la evolución del reconocimiento de pasivo: (i) una concepción jurídica, (ii) el tratamiento actual, entendido como una aproximación económica y (iii) una propuesta del MCRE totalmente económica.

En una **interpretación jurídica** para el reconocimiento de un pasivo es necesario que exista una deuda legal y un acreedor legal que pueda reclamarla.

En el **momento actual** existe una tendencia generalizada a modificar los criterios de reconocimiento, pasando de ser criterios jurídicos a ser criterios contractuales. Este cambio puede observarse en la definición del IASB (1998.b, 27) según la cual, “(...) *la empresa debe reconocer un pasivo financiero, cuando, y sólo cuando, la entidad se convierta en parte obligada, según las decisiones contractuales del instrumento en cuestión*”.

Es posible encontrar una homogeneidad en el abandono de los criterios jurídicos de necesidad de una deuda legal con acreedor legal, para coincidir en considerar como criterios de reconocimientos de un pasivo las dos siguientes condiciones (Spiller y Gosman, 1984, 34) (ICAEW, 1986, 18) (ASC, 1986, 18) (IASB, 1989.c, 82) (ASB, 1994, 65): (1) que sea probable que origine una salida de recursos económicos para liquidar dicha obligación y (2) que pueda realizarse una estimación fiable de su importe.

Cuando una partida posea los atributos básicos requeridos para ser considerada pasivo, pero en la fecha de cierre contable no cumpla con los requisitos de probabilidad y fiabilidad de la valoración, puede comunicarse en los estados financieros mediante notas, cuadros u otro material explicativo. Esta divulgación solamente se realizará cuando la información se considere relevante para los usuarios de la misma.

La opinión alternativa la ofrece OECF (1981, 3) considerando necesario para reconocer un pasivo económico “(...) *que la periodicidad sea superior a un año*”. Esta posibilidad provocaría incoherencias conceptuales al excluir las deudas a corto plazo.

La tercera etapa sería una interpretación totalmente centrada en **conceptos económicos**, válida para el MCRE, bajo la cual no parecen adecuados los anteriores criterios de reconocimiento.

Respecto al requisito de probabilidad, para que se reconozca actualmente una partida como pasivo es necesario que la probabilidad de acaecimiento sea muy alta. Esto queda reflejado en la afirmación del IASB (1998.c), el cual propone un reconocimiento en el Balance solamente “(...) *cuando sea bastante probable que origine una salida de recursos económicos*”. Sin embargo, aunque coincidimos en la necesidad de que el pasivo sea probable para ser reconocido, es preciso considerar el término probable en su sentido más amplio, es decir, simplemente se requiere que advirtamos la posibilidad de que ocurra esa

disminución de valor. Así, reconoceremos la partida en el Balance sin temor a que posteriormente el pasivo no se concrete en una salida de recursos. En concordancia con esta idea se ha expresado el FASB (1985.b, 35) al analizar el requisito de probabilidad: *“Probable se utiliza en su sentido más general, haciendo referencia a todo aquello que pueda razonablemente esperarse sobre la base de la evidencia o la lógica disponible, aunque no sea cierto ni probado. Su inclusión en la definición tiene la intención de reconocer que las actividades comerciales y económicas acontecen en un entorno caracterizado por la incertidumbre”*.

En cuanto al requisito de fiabilidad de la valoración, basándonos en criterios económicos no puede ser impedimento para el reconocimiento de una partida que cumpla la definición de pasivo la imposibilidad de valorar la partida con certeza absoluta. Esto es compartido por el IASB (1978.c, 3), FASB (1984, 1) y ASC (1986, 14).

Partiendo de estas reflexiones, consideramos ***como único requisito del MCRE para el reconocimiento del pasivo, el simple conocimiento del cumplimiento de las características de pasivo como fuente de financiación, sin tener que esperar una valoración fiable o una certeza en la pérdida de valor en el futuro.***

Con este criterio de reconocimiento ***se reconocen las deudas ciertas pero también las estimadas*** (las deudas potenciales en la normalización española pueden registrarse en las provisiones de riesgos y gastos).

Del mismo modo, con este criterio ***se reconocen como pasivos los dividendos acumulados de las acciones privilegiadas que obligan al emisor a entregarlos en cuanto existan beneficios***, aunque no sepamos el momento en que será obligatoria la entrega ni la cuantía exacta. Si el MCRE desea reflejar la potencialidad de la empresa, debe considerar que en el momento de acumulación de los dividendos de estas acciones privilegiadas se produce una disminución de las capacidades actuales de generar riqueza en un futuro.

2.7. VALORACIÓN DEL PASIVO

Las legislaciones contables ofrecen diversas soluciones para la valoración de pasivos. En Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Dinamarca, Holanda, Hong Kong, Italia, Japón, Luxemburgo, Suecia y Suiza las deudas se valoran por su valor nominal, mientras que en Argentina algunas deudas se valoran por el valor presente de los flujos de caja futuros.

El criterio más reconocido en la generalidad de los países es el valor de reembolso. A pesar de su importancia tampoco es posible encontrar unanimidad en su interpretación, ya que puede estar formado por las siguientes alternativas:

- El principal
- El principal más los intereses implícitos.
- El principal más los intereses implícitos y explícitos.
- La cantidad entregada al final del vencimiento de la obligación, que puede ser diferente a todos los anteriores.

En nuestro país la indeterminación es aun mayor, ya que, además de la diversidad de criterios, la valoración de los pasivos realizada por el PGC posee una falta de concreción. Según la norma de valoración 11ª y 12ª, los pasivos serán contabilizados en unos casos por el valor de reembolso (deudas no comerciales) y en otros por su valor nominal (deudas por compras de inmovilizado, proveedores y acreedores de tráfico). Además, al referirse al valor de reembolso (art. 197.1 del TRLSA) se afirma que debe tener incluidos los intereses, los cuales deberán reflejarse en el activo, pero sin especificar cuales son estos intereses: los implícitos, los explícitos o ambos. Ante esta indeterminación, la doctrina española considera que el valor de reembolso está constituido por el principal más los intereses implícitos, excluyendo del valor de reembolso los intereses explícitos.

Esta amalgama de valoraciones admitidas para los pasivos produce una falta de comparación entre los diferentes estados. La prevalencia de la esencia económica puede ser el medio de resolver que una misma operación de préstamo admita tan diferentes registros contables.

En el **momento actual** conviven los criterios tradicionales de valoración (valor de reembolso y nominal) con métodos más económicos como el “*Relief value*”; entendido como la liquidez que una entidad obtendría del mercado ante una captación de financiación con similares características a la registrada en el Balance, o el coste presente de liquidación de la misma, en caso de que este último sea mayor. La posición actual se concreta en una tendencia generalizada de valorar los pasivos por el valor razonable, reconociendo las diferencias como ganancias o como pérdidas, excepto las que posean valor de rescate, que serán registradas por ese valor (FASB, 1993) (ASB, 1996, 76).

La **propuesta de valoración** basada en criterios económicos del MCRE diferencia tres supuestos: que el valor de reembolso sea una cantidad definida, que esté en función de un índice externo o que no conozcamos el valor futuro a entregar en el supuesto de que aconteciese.

La propuesta para los *pasivos en los que el valor de reembolso no está en función de un índice externo* consiste en *registrar los valores actuales de la disminución de riqueza futura*. Con ella se une la valoración de activo y pasivo para reflejar la capacidad actual de la empresa para generar riqueza. En el supuesto de que el abono de la deuda tenga que ser realizado en una única fecha, este criterio de valoración coincide con el valor actualizado del valor de reembolso. De todas las posibles interpretaciones del valor de reembolso, la que parece más adecuada y coherente es el valor de emisión más los intereses implícitos y explícitos. La suma de ambos intereses se registrará como gastos por intereses diferidos, incorporándose al Balance como menor valor de las deudas y convirtiéndose en gastos progresivamente por el método directo de amortización.

Los pasivos cuyo valor de reembolso está en función de un índice externo a la operación deben ser registrados en función de este índice, contabilizando los beneficios y las pérdidas que pudieran producirse por la variación del valor registrado en los pasivos exigibles. Esta opción de registrar el valor presente de la deuda al final de cada ejercicio contable tiene dos antecedentes. El primero es que, desde 1991, el SEC recomienda a las empresas que deseen entrar en sus mercados valorar a precio presente los pasivos que la financian. El segundo es la concordancia con el tratamiento de los instrumentos financieros dictaminado por el IASB (1997.b, 20), al considerar que los pasivos financieros deben ser valorados a valor razonable desde el momento en que son reconocidos, registrando las diferencias de valoración, sean gastos o ingresos, en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Para los pasivos cuyo valor de reembolso no está definido contractualmente o no puede ser calculado de forma totalmente fiable, el profesional contable debe realizar una estimación de la deuda en ese momento. Con esto aplicamos el mismo razonamiento efectuado en el análisis del activo, valorando el pasivo exigible por las cantidades a pagar actualizadas y, si no se conocen, utilizando la mejor estimación disponible. Esta opción está argumentada por el gran número de estimaciones empleadas en el marco actual para valorar los pasivos: obligaciones derivadas de sistemas de pensiones, provisiones por garantías o responsabilidades y otras deudas similares. Además, la tendencia actual es aumentar el número de estimaciones a las prestaciones a largo plazo a cargo de los empleadores (IASB, 1998.d) y a las provisiones y contingencias (IASB, 1998.e).

Las **consecuencias** del criterio de valoración económico de pasivo son las siguientes:

* Este criterio de valoración mantiene la coherencia conceptual, ya que en el activo se reflejan las inversiones y en el pasivo los flujos negativos actualizados. Igualmente, posee valor predictivo porque si las inversiones son superiores a los flujos negativos esperamos un aumento de riqueza futuro (beneficio); por el contrario, si los flujos negativos esperados son superiores a la inversión realizada es previsible una disminución futura de riqueza (resultado negativo).

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

* De la aceptación de este criterio se deriva una modificación en la filosofía de la contabilidad financiera. La contabilidad no debe reflejar si la empresa tendrá disponibilidad para satisfacer el valor de las deudas con acreedores cuando llegue el momento de reintegrarlas, ya que este aspecto está fijado contractualmente. Por el contrario, debería reflejar la riqueza que generará la entidad en un futuro, con la que reembolsará esos saldos pendientes.

* Reflejar en el Balance las deudas por el valor de reembolso, disminuido por los gastos por intereses diferidos, y reconocer los ingresos y los gastos como mayor o menor valor de las deudas en función de un índice, permite alcanzar una valoración más ajustada a la situación real. Además, las deudas se registrarán normalmente por un valor inferior al utilizado tradicionalmente, lo que concede unas ventajas adicionales. La sobrevaloración de los pasivos no ayuda al desarrollo de la economía, ya que una ratio de endeudamiento elevada perjudica la obtención de financiación por parte de la empresa, pudiendo impedir el crecimiento de las empresas e incluso provocando la desaparición de alguna, al dificultar la obtención de financiación bancaria, de emisión de títulos de deudas por parte de la empresa (ya que alteramos la relación fondos propios/ajenos) y la obtención de ciertas subvenciones oficiales que requieren un nivel de endeudamiento bajo.

* El reconocimiento como pasivo de las deudas con valor de reembolso es independiente de la incorporación de los gastos e ingresos a la cuenta de resultados. En el supuesto de recepción de una cantidad de dinero y devolución de una cantidad superior en un momento posterior, la diferencia entre ambos valores se mantiene en una cuenta de gastos diferidos que disminuye el valor de la deuda en el Balance, por lo que realmente esta valorado por la cantidad recibida hasta ese momento. Los gastos se irán registrando en función del devengo de los intereses implícitos y explícitos, por lo que el registro de los gastos es posterior e independiente del registro del pasivo.

* Salvo por la inclusión de los intereses explícitos en el valor de reembolso, el tratamiento de los pasivos cuyo valor final no está en función de un índice es similar al realizado en España, pero la justificación es diferente. En nuestra normativa contable con la valoración con criterios jurídicos a precio de reembolso se pretende conseguir los mismos objetivos que con el precio de adquisición de los activos: proteger el tráfico de la empresa frente a una posible descapitalización, siendo éste un objetivo de la contabilidad basada en el paradigma de rendición de cuentas. Por el contrario, en la concepción de la contabilidad como sistema de información las deudas deben registrarse por el valor de reembolso, para mostrar la capacidad actual de generar riqueza en un futuro, visión coherente con una orientación hacia el futuro, pues es el valor que debe abonar la empresa al vencimiento.

2.8. ESTRUCTURA DEL PASIVO

La ciencia contable necesita diferenciar las fuentes de financiación de la empresa; ante esta necesidad, tradicionalmente se utiliza un criterio basado en preceptos jurídicos para diferenciar el pasivo exigible del neto. Así, se diferencian dos partidas: fondos propios y fondos ajenos, de tal forma que la definición de fondos propios se fundamenta en la existencia de unos propietarios de la entidad, término de naturaleza claramente jurídica. Entender que el neto está compuesto por las partidas propiedad de los accionistas es admitido por el FASB (1990.b, 193) “(...) *el neto es el reflejo de los derechos y riesgos de los propietarios*”, el IASB (1989.c, 50) “(...) *los fondos propios sirven para reflejar los derechos de los accionistas para recibir dividendos o el reembolso del capital*” y AECA (1998, 17) “(...) *los recursos propios constituyen la participación de los propietarios en la financiación de la empresa*”.

La diferenciación del pasivo basada en el criterio jurídico de propiedad es inconsistente con la teoría contable de entidad, desvirtúa su significación económica, no reconoce el creciente poder de los administradores en las empresas y no satisface adecuadamente la resolución de ciertos problemas como las acciones privilegiadas.

La contabilidad actual sufre una anacrónica diferenciación jurídica del pasivo, ante la progresiva evolución de la contabilidad hacia criterios económicos. El abandono del criterio jurídico de propiedad a la hora de definir el activo (pasando a ser el control), no tienen su correspondencia en la masa patrimonial de pasivo. No parece muy lógico que la definición de activo se desvincule del término jurídico de propiedad, mientras que la definición de fondos propios se fundamente en la existencia de unos propietarios de la empresa.

La solución propuesta en esta investigación es diferenciar el pasivo abandonando el criterio jurídico de propiedad y en su lugar aceptando el criterio económico de exigibilidad. Según esto, un pasivo no exigible será la financiación que no obliga a la empresa a entregar riqueza hasta el momento de la liquidación y una fuente de financiación será pasivo exigible si la empresa está obligada a entregar riqueza antes de la fecha de liquidación de la sociedad.

El neto es un término contable, mientras que los conceptos fondos propios, recursos propios, neto patrimonial o patrimonio neto, son interpretaciones del neto consideradas bajo criterios mercantiles o fiscales. Las interpretaciones del neto que realiza la legislación mercantil son válidas para alcanzar sus objetivos, pero no para alcanzar las finalidades contables, que normalmente son diferentes. Tradicionalmente se equipara el término jurídico fondos propios al término contable neto, mientras que con criterios económicos se debe igualar el término contable neto al requisito económico de no exigibilidad.

A continuación desarrollamos las posibles alternativas para diferenciar el pasivo.

2.8.1. Diferenciación clásica

La propuesta clásica para diferenciar las emisiones de acciones y de deuda se basa en identificar el conjunto de sus características, entendiéndolas como perfectamente identificables entre sí.

Esta diferenciación consiste en registrar como propietarios a los titulares de las emisiones de acciones, teniendo sus recursos la consideración contable de fondos propios, pasivo no exigible o neto. Por otro lado, los titulares de las emisiones de deuda son considerados acreedores, prestamistas y no propietarios, estando registrados dentro del pasivo exigible o recursos ajenos.

Las características que diferencian los fondos propios de las deudas quedan reflejadas en el cuadro número 17.

Cuadro 17. Características diferenciadoras clásicas entre pasivo y neto

| | <i>PASIVO NO EXIGIBLE</i> | <i>PASIVO EXIGIBLE</i> |
|---|--|--|
| SIGNIFICADO | Aportación de los propietarios a la sociedad, que aumentados o disminuidos a lo largo de la vida de la empresa, serán los recursos de los que se beneficiarán los accionistas, sea como dividendos o como cuota de liquidación | Aportación de los acreedores o prestamistas de la entidad |
| REPRESENTACIÓN LEGAL | Acciones | Títulos de deuda, entre ellos los empréstitos |
| RETRIBUCIÓN | Concede un rendimiento en función del resultado de la empresa | Concede un rendimiento prefijado en el contrato de emisión, independiente de la existencia o no de resultados |
| GOBIERNO | Permite a su titular participar en la gestión de la empresa mediante el ejercicio de sus derechos políticos | No permite a su titular participar en la gestión de la empresa, únicamente tiene derecho a estar integrado en una asociación de defensa de sus intereses |
| HABER LÍQUIDO RESULTANTE DE LA LIQUIDACIÓN | En caso de liquidación cobran después de los acreedores | En caso de liquidación son los primeros en cobrar |
| POSICIÓN ANTE LAS PÉRDIDAS | Puede verse afectado por las pérdidas | No se ve afectado por las pérdidas (salvo los traspasos al neto) |
| DURACIÓN | Surge para que perdure en el tiempo (duración indeterminada) | Surge para ser amortizado |
| GARANTÍAS | No tiene garantías | Puede tener garantías |

Fuente: elaboración propia

La clasificación anterior es útil para la mayoría de las emisiones de la empresa, pero en ciertos recursos financieros surgen dudas sobre su naturaleza. Aunque la línea teórica entre pasivo y neto esté clara, en la práctica no se encuentra bien definida, a lo que hay que añadir que "(...) *el nombre concedido a un instrumento puede no coincidir con la esencia de sus características*" (Berle y Means, 1932, 279) (FASB, 1985.a, 55). Esta estricta diferenciación clásica se ha quedado obsoleta pues quedan sin ordenación lógica las obligaciones convertibles sin opción de reembolso, las obligaciones perpetuas, la financiación subordinada y las acciones rescatables.

2.8.2. Atender a la naturaleza de las acciones

La segunda alternativa consiste en registrar todas las acciones como neto, sean ordinarias o privilegiadas (FASB, 1985.a, 60).

Este criterio no parece adecuado para diferenciar el pasivo del neto por tener carácter parcial, ya que el neto no sólo va a estar constituido por acciones; además, ciertas acciones privilegiadas tienen las mismas características que las deudas y sería muy difícil considerarlas neto.

El FASB (1990.b, 193) intenta confeccionar una especificación de los derechos que debe tener una acción para ser considerada neto, concluyendo que estos derechos son el de voto y el de recibir un interés residual. A los inconvenientes anteriores hay que añadir que esta clasificación no recogería como neto ninguna acción sin voto ni rescatable, tenga las características económicas que tenga.

2.8.3. Criterio fiscal

Este criterio, apoyado por Hartman *et al.* (1997, 957) y Epstein y Mirza (1998, 587), consiste en identificar las cualidades fiscales con las contables. Según esto, los intereses de las deudas son gastos fiscales (deducibles fiscalmente) y, por tanto, gastos contables (deducibles de los ingresos para calcular el beneficio contable); mientras que los dividendos de las acciones no son deducibles fiscalmente y, consecuentemente, no reducen los ingresos contables.

Además de ser parcial, la diferenciación no es representativa a efectos contables, ya que las leyes fiscales son un tipo de regulación con objetivos y finalidades propias, diferentes a las contables.

La principal normativa donde se aplica la diferenciación del neto en función de criterios fiscales es la realizada por *The Department of the Treasury* (1989.c, 90-27) estadounidense que considera fondos propios a las *Dutch-auction-rate preferred stock*, acciones privilegiadas con una remuneración por medio de una "subasta Holandesa" o "subasta a la baja", basándose exclusivamente en consideraciones fiscales.

2.8.4. Neto como valor residual

Otra alternativa de diferenciación es considerar al neto como un residuo una vez deducido los pasivos de los activos. Este criterio es apoyado por gran parte de las Propuestas de Marco Conceptual actualmente establecidas: AICPA (1953, 27), IASB (1989.c, 49.c), FASB (1985.a, 54), NZSA (1993.a, 7.15), ASB (1995.a, 4.37), OECF (1996, 40) y AECA (1998, 17) (1999, 93).

Por ejemplo, para el FASB (1985.a, 54): “(...) *los fondos propios son un interés residual, después de deducir las deudas de los activos*”; el IASB (1989.c, 49.c) define el neto como “(...) *la parte residual de los activos de la empresa una vez deducidas todas sus obligaciones*”; y AECA (1998, 19) lo considera como la “(...) *diferencia entre el valor de los activos y pasivos exigibles*”.

Definir un término en función de otro no es un criterio de clasificación consistente, pues la diferenciación de una partida depende de la concepción de la otra. Su inadecuación es compartida por Anthony (1987, 75): “(...) *la definición de neto como valor residual es poco representativa*”.

2.8.5. Criterio de permanencia

Este enfoque propone la permanencia como característica diferenciadora entre pasivo exigible y neto. A las partidas de neto se les supone un carácter de permanencia, es decir, nacen con la intención de perdurar en la entidad hasta que se disuelva. Por otra parte, el pasivo exigible nace para ser exigido en un plazo, sea a corto o a largo plazo, esto es, se fija un momento anterior o posterior, pero sin conceder la calificación de permanente.

La aceptación de este criterio obliga a considerar pasivo exigible a todas las modalidades de acciones rescatables, ya que no poseen un carácter de permanencia, al nacer con el claro destino de ser amortizadas. Por el contrario, la deuda perpetua debería ser considerada parte de los fondos propios, debido a su carácter de permanencia.

Un ejemplo de diferenciación entre fondos propios y ajenos en virtud de la duración es la legislación bancaria española de la “*Ley 13/85 de 25 de mayo sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información*”, la cual presenta como recursos propios (art. 7.e) a la financiación subordinada.

El criterio diferenciador de permanencia es inadecuado, pues ciertas emisiones de acciones rescatables y la totalidad de las deudas perpetuas desvirtúan la clasificación, pues del análisis de las características de las emisiones no parece adecuado considerar a todas las acciones rescatables como deuda y a toda la deuda perpetua como neto.

2.8.6. Neto como garantía frente a terceros

Según este enfoque, el neto recoge las partidas que pueden servir de garantía a los acreedores. El ejemplo más claro es la regulación establecida en *The Office of the Comptroller of the Currency* estadounidense (Department of the Treasury, 1989.a), donde se identifican como neto las partidas que pueden ser garantía frente a terceros y como pasivo exigible las que no pueden servir como tal garantía.

La inadecuación de este criterio para la contabilidad se deriva de tres razones: las partidas que conceden garantía a la sociedad no son todas las que componen el neto, sino de ellas, las que son indisponibles; posee los mismos problemas que el criterio de valor residual, ya que depende de la definición del concepto de acreedores; y, por último, las motivaciones de protección de los acreedores son mercantiles, pero no contables.

2.8.7. Neto como instrumento del derecho mercantil para alcanzar sus objetivos

Para esta propuesta de aceptación generalizada, el neto es el conjunto de recursos propiedad de los dueños de la empresa que permiten conseguir el objetivo de promover la seguridad en el tráfico mercantil.

La legislación mercantil debe regular medidas del neto para los incrementos de capital con cargo a reservas (art. 157 TRLSA), reducción por compensación de pérdidas (art. 168 TRLSA) y fusiones (art. 235 TRLSA). Ante esta situación, las diferentes legislaciones realizan una interpretación del neto contable de la empresa basada en unos criterios que permitan conseguir la seguridad en el tráfico mercantil.

Estas propuestas, independientemente de su denominación, intentan definir una a una las partidas integrantes del neto en función del nivel de seguridad elegido.

En nuestra opinión, el criterio es inadecuado, ya que antepone la finalidad de seguridad jurídica a la racionalidad y la coherencia; por ejemplo, no existe razón lógica para considerar los préstamos participativos como recursos propiedad del accionista.

A continuación, se analizan las diferentes interpretaciones del concepto contable de neto definidas por la legislación mercantil o por la contabilidad acogiendo a criterios mercantiles. Estas definiciones, en cualquiera de los dos casos, permiten obtener unos objetivos mercantiles, pero pueden impedir alcanzar un reflejo de la realidad económica de la empresa, ya que éste no es su objetivo a la hora de definirlo.

El **PGC** incluye las siguientes partidas en el término fondos propios: Subgrupo 10 (Capital Suscrito) + Subgrupo 11 (Reservas) + Remanente + Aportación de socios para compensación de pérdidas + Beneficio de ejercicios

anteriores - Resultados negativo de ejercicios anteriores – Dividendo activo a cuenta entregado en el ejercicio – Acciones propias para reducción de capital +/- Pérdidas y Ganancias del ejercicio.

Por su parte, **AECA** (1988, 19) (1992.a, 19) (1998, 17) (1999, 93) considera como términos sinónimos los fondos propios, recursos propios y neto patrimonial: *“Los recursos propios formados por el capital, las reservas y otras partidas asimiladas a éstas constituyen la participación de los propietarios en la financiación de la empresa (...) También pueden definirse como la diferencia entre el valor de los activos y pasivos exigibles, y como tal diferencia, reciben el nombre de neto patrimonial o fondos propios”*.

Para AECA los recursos propios serán la suma del capital social, prima de emisión, reservas, beneficios de ejercicios anteriores, remanente, aportaciones para compensar pérdidas y el beneficio del ejercicio, minorado por el capital no desembolsado, acciones propias, pérdidas de ejercicios anteriores, dividendo activo a cuenta y las pérdidas del ejercicio.

Evidentemente, la magnitud denominada por AECA como fondos propios, recursos propios o neto patrimonial no coincide con el montante de “Fondos Propios” del modelo de Balance propuesto por el PGC, ya que las partidas a incluir en ambos casos son diferentes. No podemos estar de acuerdo, por tanto, con Llorente (1998, 294) al considerar que los “Fondos Propios” del PGC coinciden con los “Recursos Propios” de AECA. Para obtener la magnitud “Fondos propios” de AECA debemos restar de los “Fondos Propios” del PGC las partidas “Accionistas por desembolsos no exigidos”, “Accionistas por desembolsos exigidos”, “Accionistas por aportaciones no dinerarias pendientes”, “Acciones propias” y “Acciones propias a corto plazo”.

El **TRLISA** define la estructura de la ordenación en el Balance incluyendo en el término “fondos propios” las mismas partidas que el PGC, pero, además, utiliza el término “haber social” de forma equivalente al concepto “patrimonio neto” (artículos 163, 260, 274, 276 y 277.3 del TRLISA).

La **Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada** (artículos 79 y 104) denomina al neto “patrimonio contable”; pero en el anteproyecto de LSRL (artículos 79 y 104) utilizaba como sinónimo de “patrimonio contable” los términos “patrimonio social”, “patrimonio neto contable” y “haber social”.

El **ICAC** (1997) fija el valor del patrimonio neto, para resolver su comparación con el capital social, para fines mercantiles, en dos operaciones: la disolución de sociedades mercantiles y la reducción obligatoria del capital social. La finalidad de esta norma no es corregir el concepto del patrimonio neto, sino establecer su cálculo para unas operaciones determinadas fuera del ámbito contable ordinario, por lo que se añaden otras partidas a los fondos propios. Las partidas a incluir a tal efecto pueden observarse en el cuadro número 18.

Cuadro 18. Fijación del valor del patrimonio neto por parte del ICAC a efectos de la disolución de sociedades mercantiles y la reducción obligatoria de capital social

| <i>Normas del ICAC para calcular el patrimonio contable a efectos de disminuir capital social y disolución</i> |
|---|
| + Capital Suscrito |
| + Prima de emisión |
| + Reserva de revalorización |
| + Reserva Legal |
| + Reserva para acciones propias |
| + Reserva para acciones de la sociedad dominante |
| + Reserva estatutaria |
| + Otras reservas |
| + Remanente |
| + Aportaciones de socios para compensar pérdidas |
| - Resultados negativos de ejercicios anteriores |
| +/- Pérdidas y ganancias del ejercicio |
| - Dividendos a cuenta entregados en el ejercicio |
| - Acciones propias para reducción de capital |
| + 65% Subvenciones de capital |
| + 65% Diferencias positivas de cambio |
| + Ingresos fiscales por diferencias permanentes a distribuir en varios ejercicios |
| + Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones a distribuir en varios ejercicios |
| + Préstamos participativos |
| - Acciones propias |
| - Acciones propias a corto plazo |

Fuente: elaboración propia

El **IASB** define el concepto de patrimonio neto de una forma diferente al PGC, TRLSA y AECA. Para determinar el patrimonio neto del IASB, partiendo de la información suministrada por el modelo de Balance recogido en el PGC, habría que deducir de la agrupación del pasivo “A. Fondos propios” las partidas “B.V Acciones propias” y “C.V Acciones propias a corto plazo”.

El **FASB** (1985.a), por su parte, realiza una definición muy amplia de su consideración de neto, lo que impide acometer una comparación: “(...) *beneficios no distribuidos, revalorizaciones de activos, ajustes por mantenimiento del poder adquisitivo del capital, las subvenciones del capital, y como elemento principal, la aportación de los propietarios*”.

Las definiciones del IASB, PGC, AECA, y TRLSA deben entenderse como una interpretación en términos jurídicos de la valoración de la riqueza que pertenece a los propietarios. En este caso, los términos patrimonio neto, recursos propios, neto patrimonial, fondos propios, patrimonio social, patrimonio neto contable y haber social incluyen la riqueza de la empresa que pertenece a los propietarios, valorada de acuerdo a unas normas concretas, dictadas por cada organismo para conseguir unas finalidades mercantiles. Las diferentes

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

interpretaciones del neto pueden observarse en los cuadros siguientes donde aparecen las denominaciones ofrecidas por los diferentes organismos a las interpretaciones del neto (cuadro número 19) y las diferentes partidas a incluir por cada uno de ellos (cuadro número 20).

Cuadro 19. Denominación utilizada en cada interpretación mercantil del neto

| ORGANISMO | NOMENCLATURA |
|------------------|-------------------------------------|
| ICAC | Patrimonio contable |
| IASB | Patrimonio neto |
| PGC | Fondos propios |
| AECA | Recursos propios y Neto patrimonial |
| TRLSA | Haber social y Patrimonio |
| LSRL | Patrimonio contable |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20. Partidas a incluir en cada interpretación mercantil del neto

| CONCEPTO | ICAC | IASB | PGC | AECA |
|--|-------------|-------------|------------|-------------|
| + Capital Suscrito | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Prima de emisión | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Reserva de revalorización | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Reserva Legal | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Reserva para acciones propias | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Reserva para acciones de la sociedad dominante | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Reserva estatutaria | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Otras reservas | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Remanente | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + Aportaciones de socios para compensar pérdidas | Sí | Sí | Sí | Sí |
| - Resultados negativos de ejercicios anteriores | Sí | Sí | Sí | Sí |
| +/- Pérdidas y ganancias del ejercicio | Sí | Sí | Sí | Sí |
| - Dividendos a cuenta entregados en el ejercicio | Sí | Sí | Sí | Sí |
| - Acciones propias para reducción de capital | Sí | Sí | Sí | Sí |
| + 65% Subvenciones de capital | Sí | No | No | No |
| + 65% Diferencias positivas de cambio | Sí | No | No | No |
| + Ingresos fiscales por diferencias permanentes a distribuir en varios ejercicios | Sí | No | No | No |
| + Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones a distribuir en varios ejercicios | Sí | No | No | No |
| + Préstamos participativos | Sí | No | No | No |
| - Acciones propias | Sí | Sí | No | Sí |
| - Acciones propias a corto plazo | Sí | Sí | No | Sí |
| - Capital no desembolsado | No | No | No | Sí |

Fuente: elaboración propia

2.8.8. Propuesta económica para estructurar el pasivo

Todas las propuestas analizadas hasta el momento poseen incoherencias conceptuales, ya que no presentan un criterio claro para diferenciar las partidas de la masa de pasivo. Por esta razón, la interpretación del neto no puede considerarse un tema zanjado, "(...) pudiendo existir otros puntos de vista alternativos que den lugar a un debate abierto" (Cañibano, 1997.a, 102).

Esta investigación propone prescindir de los términos patrimonio, fondos propios, recursos propios y la consideración de los accionistas como propietarios de la empresa, ya que reflejan una concepción jurídica del neto. El Diccionario de la lengua española y la totalidad de tratados de Derecho Civil y Mercantil conceden al término patrimonio un criterio jurídico de recursos propiedad de un sujeto o sujetos. Podemos definir el patrimonio como "(...) el término jurídico que refleja el conjunto de derechos y obligaciones, adecuadamente valorados y expresados consiguientemente en términos cuantitativos" (Fernández Pirla, 1970.a, 33). De la misma forma, los términos "fondos propios" y "recursos propios" están claramente influenciados por el criterio jurídico de propiedad de los accionistas.

Desde el punto de vista económico ***no es necesario reconocer si los bienes son propiedad de los accionistas o de terceros, sino que la financiación de la empresa se encuentra dividida en recursos exigibles por los titulares frente a la entidad emisora y en recursos no exigibles frente a ella, siendo estos últimos en los que la sociedad no tiene obligación de entregar riqueza hasta el momento de la liquidación.*** Este criterio consiste, por tanto, en igualar el concepto contable "neto" con el económico "no exigible".

Con la aplicación del criterio económico de exigibilidad en la clasificación de las partidas de pasivo, la contabilidad conseguiría normas consistentes y coherentes y resolvería las dudas sobre la naturaleza de las partidas y su consiguiente contabilidad.

El pasivo no exigible estaría formado por las fuentes de financiación que no obligan a la empresa a entregar riqueza hasta el momento de la extinción. Dentro de los pasivos no exigibles se incluirán: aportaciones de los titulares de instrumentos financieros no exigibles, primas de emisión, beneficios no distribuidos en cada ejercicio (sean registrados en reservas o remanente), donaciones, ingresos diferidos y subvenciones no reintegrables.

En los pasivos no exigibles no se incluirían las aportaciones de accionistas cuyas características contractuales conviertan el título en una fuente de financiación exigible a la sociedad antes del momento de la liquidación, independientemente de que posean naturaleza jurídica de acciones.

Entre las partidas que minoran el pasivo no exigible debemos situar las pérdidas de este ejercicio y las pérdidas acumuladas, los accionistas por desembolsos exigidos y no exigidos, los dividendos a cuenta de la remuneración

de los títulos considerados no exigibles y las acciones propias a corto y largo plazo.

Los beneficios son recursos generados por la sociedad que no pueden ser considerados exigibles, por lo que deberemos registrarlos aumentando los pasivos no exigibles. Por el contrario, las **pérdidas** deberán ser consideradas disminución de los pasivos no exigibles. La aplicación de este criterio tiene como consecuencia rechazar todas las opiniones que, basándose en criterios jurídicos, proponen no registrar las pérdidas disminuyendo el neto, por ejemplo Martínez y Prado (1991, 130).

La cuarta directiva permite que las **acciones propias** se incluyan, o en el activo, o con signo negativo en el pasivo no exigible. Diferentes países, entre ellos Alemania, España, Francia y Reino Unido han optado por registrarlos como si fuesen activos. Parece más adecuado reflejar las acciones propias con signo negativo en el pasivo no exigible porque "(...) *incluirlos en el activo constituye anteponer el enfoque jurídico al enfoque económico*" (Cea, 1990, 29) (Martínez Conesa, 1996, 295).

Atendiendo a su sustancia, las acciones propias no pueden ser aceptadas como una partida de activo, ya que no son un medio de generar riqueza. Las ocasiones en que han sido consideradas activos, se han incluido en una agrupación denominada activos no funcionales, porque no ayudan a generar ingresos (Norverto y Bernabeu, 1997, 8); pero el término activo debe ir unido obligatoriamente con la consideración de inversión para obtener riqueza en un futuro y las acciones propias no poseen tal condición.

La verdadera esencia económica de las acciones controladas por la empresa es una menor cuantía de los pasivos no exigibles, pues cuando se liquide la empresa los poseedores de títulos de pasivo no exigible no podrán participar de los recursos de todas las acciones suscritas, sino únicamente de las suscritas en manos de terceros. Las acciones propias deben ser consideradas menor valor del neto, porque la aportación efectiva que en su día se realizó, posteriormente se ha visto anulada al pasar al control de la empresa.

La preferencia de exponer las acciones propias como menor valor de los pasivos no exigibles es compartida por diversos autores y organismos, entre ellos, Cea (1990, 29), Esteo (1995, 450), García Díez (1996, 225), AECA (1998, 20), Rivero Torre (1998, 149), SIC (1998), Goxens y Gay (1999, 55) e ICAC (2002, 130). Para AECA (1998, 41) "*Desde un punto de vista estrictamente financiero son componentes negativos de los recursos propios, puesto que representan una merma de financiación de los propietarios, al tiempo que, por otro lado, no constituyen una inversión o activo rentable al carecer de derechos para su titular*".

En conclusión, atendiendo al criterio económico, todas las acciones propias deben registrarse como partidas minoradoras de los pasivos no exigibles, al igual que el tratamiento concedido en el ordenamiento contable español a las acciones propias adquiridas en ejecución de un acuerdo de reducción de capital acordado

por la Junta General de Accionistas y regulado en el artículo 170 del TRLSA (cuenta 199 del PGC).

Respecto al **capital suscrito no desembolsado**, de igual forma que en las acciones propias, existen dos alternativas para mostrar los dividendos pasivos: activos o disminución del valor de los pasivos no exigibles. Considerar a los dividendos pasivos como activos, como realiza el PGC español, "(...) *es anteponer el enfoque jurídico al enfoque económico*" (Cea, 1990, 29) (Martínez Conesa, 1996, 295) (Goxens y Gay, 1999, 55). Sin embargo, aceptando los criterios económicos, no deben ser conceptuados como activos porque no pueden ser considerados inversiones, al no ser esfuerzos realizados por la empresa para conseguir un aumento de riqueza futura.

Aplicando los criterios económicos, se deben registrar las aportaciones efectivas de accionistas y no su valor suscrito, por lo que las cuentas de desembolsos pendientes de los accionistas deben tomarse como partidas minoradoras de los pasivos no exigibles, pues son menor aportación efectiva de la riqueza recibida. De esta forma, se registraría la aportación desembolsada, como propone el Banco de España (1985, 7) y AECA (1998, 20), en vez de la cifra nominal que postula el PGC español.

Por otra parte, *formarán parte del pasivo exigible las partidas cuyos títulos contractualmente concedan a sus titulares el derecho de poder exigir riqueza de la empresa antes de la fecha de extinción de la sociedad*. Entre ellas se sitúan: ciertas acciones privilegiadas, las provisiones de riesgos y gastos, las deudas subordinadas, las obligaciones perpetuas, los desembolsos pendientes de acciones y participaciones y, por último, los préstamos participativos.

Atendiendo a las características contractuales del título, **ciertas clases de acciones privilegiadas** pueden ser exigibles, ya que, aunque tengan naturaleza jurídica de acciones, la empresa emisora puede estar obligada a entregar riqueza a los accionistas antes de su extinción.

La clasificación económica del pasivo no se basa en identificar su diferente naturaleza jurídica, ni su consideración y restricciones legales, siendo lo fundamental analizar si las cuentas son exigibles o no exigibles; por esta razón, las **provisiones de riesgos y gastos** son pasivos exigibles, ya que la empresa tiene la obligación de utilizarlas si se produce la situación que obligó a establecerla.

Una **deuda** es **subordinada** si llegada la liquidación, es entregada a los acreedores en un momento posterior al resto de las deudas. La normativa de la UE en materia de entidades de crédito (Directiva 89/299) contempla a la financiación subordinada dentro de los fondos propios. Sin embargo, los titulares de estas deudas poseen el derecho contractual a exigir la remuneración periódica, por lo que contablemente deben ser considerados pasivos exigibles.

Las **obligaciones perpetuas** son utilizadas principalmente por los bancos estadounidenses, aunque es posible encontrar su utilización en otro tipo de empresas: *ABN, Bellsouth, Coca-Cola, Columbia, Pepsico, Scandinavian Airlines, Walt Disney*. La práctica generalizada es registrar las obligaciones perpetuas junto

a las acciones ordinarias, formando parte de los fondos propios (Koch, 1988) (Cooper y Fraser, 1983, 73) (White *et al.*, 1997, 494). Si el titular no tuviera el derecho de exigir a la sociedad emisora la remuneración ni el reembolso final de su aportación hasta la liquidación, la deuda debería ser registrada como pasivo no exigible; sin embargo las obligaciones perpetuas conceden el derecho contractual a sus titulares de exigir la remuneración periódica que le corresponde, por esta razón, debe ser contabilizada como pasivo exigible.

Todos los **desembolsos pendientes sobre acciones**, sean a corto plazo o a largo plazo, deben ser registrados como pasivos exigibles, ya que la empresa está obligada a entregar riqueza llegado el momento del reintegro. Esta opinión discrepa de la legislación española, la cual obliga a registrar los desembolsos pendientes de acciones y participaciones a largo plazo en el epígrafe D.V del pasivo, mientras que si son de corto plazo aparecen disminuyendo el activo (Activo D.IV, epígrafes 1, 3 y 5).

Los **préstamos participativos** aparecen regulados en España en el artículo 20 del *RDL 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica*, el cual es modificado por la disposición adicional segunda de la *Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas*. Esta figura representa los préstamos en los que la entidad prestamista percibe un interés variable, determinado en función de la evolución de la empresa: beneficio neto, volumen de negocio, patrimonio total de la empresa prestataria o de cualquier otro elemento que acuerden las partes. Además del interés variable, las partes pueden acordar un interés fijo independiente de la evolución de la actividad de la entidad prestataria.

La legislación mercantil española considera los créditos participativos, en la mayoría de las circunstancias, como fondos propios, según aparece en su redacción, basándose en la garantía que conceden a terceros.

El PGC no contiene ninguna alusión a los préstamos participativos, únicamente que debe atenderse a las condiciones pactadas en el contrato (PGC, Memoria, apartado 10.2). La regulación contable española se recoge en el ICAC (1997, 7063), el cual, basándose en la legislación mercantil del Real Decreto-Ley 7/1996 considera los préstamos participativos como fondos propios, lo que supone que la legislación contable española se fundamenta en los conceptos jurídicos para representar esta figura.

Bajo criterios económicos, si se cumplen una serie de requisitos, la empresa posee la obligación contractual de restituir los préstamos participativos, por lo que su naturaleza económica debe ser de pasivos exigibles. De esta opinión participan Cea (1994, 34), Larriba (1997.b, 202) y AECA (1998, 57). Poseen la misma naturaleza económica que una obligación convertible aunque legalmente son diferentes, por lo que la contabilización debe ser en ambos casos idéntica.

Entre las partidas que minoran el pasivo exigible se encuentran los **gastos a distribuir en varios ejercicios**. El valor económico de una deuda es el valor de reembolso menos los gastos a distribuir en varios ejercicios no saneados, por lo

que estos gastos deberían corregir con saldo negativo el valor de las deudas correspondientes. Los gastos diferidos, por ser una remuneración de una deuda, no alcanzarían la consideración de activos bajo criterios económicos. Esta opinión es compartida por Kripke (1989, 21), Bellostas (1997, 261) y Gallego *et al.* (2000, 71), y así se incluye en las Propuestas de Marco Conceptual del IASB (1989.c, 49), NZSA (1991, 4.5) y AARF (1992, 36).

La diferenciación del pasivo en pasivo exigible y no exigible reportaría las siguientes **ventajas**:

- Establece un criterio claro para diferenciar cada una de las partidas de pasivo.
- Aumenta la operatividad y utilidad del valor teórico de la acción. Tradicionalmente el valor teórico de las acciones no tiene ningún sentido económico, ya que está viciado por criterios jurídicos. Además, existen dudas sobre las partidas a incluir en los patrimonios netos, sobre todo los ingresos a distribuir en varios ejercicios (Sánchez Fernández de Valderrama, 1997, 37) (Andicoechea y Zubiaurre, 2000, 12). La diferenciación económica del pasivo permite calcular el valor teórico como el cociente entre los pasivos no exigibles y el número de acciones con naturaleza de pasivo no exigible minorado por las acciones propias. Este criterio permite identificar sin dudas las partidas a incluir en el numerador y, además, elimina del cálculo las acciones con naturaleza de pasivo exigible. Con este valor teórico se puede conocer si es necesario exigir teóricamente una prima de emisión o el derecho preferente de suscripción en una ampliación de capital, y permitir la valoración del auditor en la exclusión del derecho preferente de suscripción (art. 159 TRLSA).
- Aproximar el neto al pasivo no exigible conlleva que la diferenciación de la masa de pasivo sea válida tanto para empresas lucrativas como no lucrativas; esto hace innecesaria la diferenciación del neto para ambos tipos de entidades que realizan ciertos organismos, entre ellos NZSA (1993.a).

Una vez establecido el criterio primario de exigibilidad, el MCRE identifica los **criterios secundarios** de representación de la masa de pasivo: funcionalidad, coste y vinculación. *En primer lugar proponemos un criterio funcional para dividir el pasivo exigible, diferenciando los créditos de funcionamiento y los créditos de financiamiento. En segundo lugar, en cada agrupación del exigible el MCRE identifica las fuentes de financiación sin coste explícito* (acreedores comerciales, dividendos pendientes de distribuir y provisiones de riesgos y gastos) *y las fuentes de financiación vinculadas.*

No parece adecuado dividir el pasivo exigible en actividades que financian la actividad productiva y otras. En el activo se diferencian las inversiones relacionadas con la actividad productiva, las cuales surgen automáticamente con el desarrollo de ésta; pero este criterio no es de aplicación a las fuentes de financiación ya que la empresa debe ser considerada con una concepción global, según la cual, capta recursos con las fuentes de financiación para financiar la actividad principal y las secundarias. Aunque en el activo sí podamos identificar cual es la actividad productiva y cuales son los activos afectos a ella, en el pasivo

no puede conocerse, ya que no es posible identificar la relación entre los destinos de los recursos y los orígenes que los financian (principio de desafectación). Por esta razón, tras la diferenciación en función de la exigibilidad se dividen los pasivos exigibles en funcionamiento y financiamiento. Los pasivos de funcionamiento son los orígenes de recursos exigibles solicitados para atender las necesidades inmediatas del ciclo de explotación de la empresa. Relacionándolo con el activo, los pasivos exigibles de funcionamiento son los recursos necesarios para financiar las inversiones cíclicas, mientras que los pasivos de financiamiento son los orígenes de recursos que financiarán las inversiones no cíclicas de la sociedad.

Para completar la estructura de pasivo del MCRE (cuadro 21) se realiza una diferenciación atendiendo a la vinculación y al coste, ya que además de las necesidades informativas directas que satisface, posee una importancia básica para el análisis de las Cuentas Anuales.

Las deudas están corregidas por los gastos a distribuir en varios ejercicios para mostrar el valor actual de los pagos futuros y para conceder el mismo tratamiento a los intereses explícitos e implícitos.

Las subvenciones reintegrables serán consideradas pasivo exigible, ya que el sujeto que las concede puede exigir su devolución, y como tales tendrán que ser contabilizadas y ordenadas en el Balance.

El punto V del Pasivo no exigible debe incluir todas las donaciones, sean públicas o privadas, tengan la naturaleza que tengan, entre ellas las que denomina el PGC “*aportaciones de socios para compensar pérdidas*”.

La contabilidad actual únicamente pretende ofrecer información sobre la solvencia, entendida como los recursos necesarios para reintegrar las deudas en su plazo. Con la estructura de pasivo del MCRE se satisfacen las diferentes necesidades informativas de los usuarios, pues muestra los medios de obtención de recursos por la firma y ofrece información que permite obtener una estimación de la autonomía financiera y de la soberanía financiera. La autonomía es la posición en la que es posible la libre elección entre diferentes alternativas de financiación, basándose en el coste de pasivo y la rentabilidad del activo, mientras que la soberanía financiera es una estructura de pasivo óptima. La estructura correcta del pasivo conlleva que los créditos de funcionamiento sean reembolsados con la riqueza generada en cada periodo de maduración. Los elementos de activo no cíclicos no se convierten en liquidez con la venta, sino por la paulatina recuperación de su valor a través de la amortización; en consecuencia, los créditos de financiamiento se reintegrarán con la riqueza generada por el proceso productivo. Además, los activos no cíclicos deben financiarse con pasivo no exigible y pasivo exigible de financiamiento. Las necesidades del mercado y las puntuales de cada empresa son las que marcan el equilibrio entre exigibles y no exigibles, pero a pesar de ello, generalmente parece aconsejable que los recursos exigibles de financiamiento no superen a los no exigibles.

Cuadro 21. Propuesta de estructura de pasivo

| |
|--|
| PASIVO |
| A. PASIVO NO EXIGIBLE |
| <i>I. Capital Suscrito con instrumentos de neto financiero</i> |
| <i>II. Reservas</i> |
| <i>III. Remanente</i> |
| <i>IV. Beneficios</i> |
| <i>V. Donaciones</i> |
| <i>VI. Subvenciones no reintegrables</i> |
| <i>VII. Otros ingresos a distribuir en varios ejercicios</i> |
| <i>VIII. (Pérdidas)</i> |
| <i>IX. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)</i> |
| <i>X. (Dividendo a cuenta entregado)</i> |
| <i>XI. (Accionistas por desembolsos no exigidos)</i> |
| <i>XII. (Accionistas por desembolsos exigidos)</i> |
| <i>XIII. (Acciones propias Largo Plazo)</i> |
| <i>XIV. (Acciones propias Corto Plazo)</i> |
| |
| B. PASIVO EXIGIBLE DE FINANCIAMIENTO |
| <i>I. Financiación no vinculada</i> |
| Acciones privilegiadas con naturaleza de pasivo financiero |
| Acciones rescatables con naturaleza de pasivo financiero |
| Emisión de obligaciones y otros Valores Negociables |
| Deudas con entidades de crédito a largo plazo |
| Otras deudas no comerciales a largo plazo |
| Desembolsos pendientes sobre acciones no exigidos |
| Deudas por efectos descontados a largo plazo |
| (Gastos a distribuir en varios ejercicios) |
| |
| <i>II. Financiación vinculada a largo plazo</i> |
| Deudas a largo plazo con empresas del grupo |
| Deudas a largo plazo con empresas asociadas |
| |
| <i>III. Financiación sin coste explícito</i> |
| Provisiones para riesgos y gastos |
| Dividendos pendientes de distribuir |
| |
| C. PASIVO EXIGIBLE DE FUNCIONAMIENTO |
| <i>I. Financiación no vinculada</i> |
| Deudas de origen comercial con coste explícito a corto plazo |
| Fianzas y Depósitos recibidos a corto plazo |
| Administraciones Públicas a corto plazo |
| Remuneraciones pendientes de pago |
| |
| <i>II. Financiación vinculada</i> |
| Deudas a corto plazo con empresas del grupo |
| Deudas a corto plazo con empresas asociadas |
| |
| <i>III. Financiación sin coste explícito</i> |
| Acreedores comerciales a corto plazo |
| |

Fuente: elaboración propia

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

A efectos de esta investigación, la **consecuencia** fundamental de esta propuesta es que derivado del criterio de exigibilidad es posible reconocer ***algunas emisiones de acciones con naturaleza de pasivo exigible, dejando de ser en todos los casos neto***. La identificación, clasificación y contabilización de estas emisiones es una materia pendiente de resolver por las diferentes Propuestas de Marco Conceptual emitidas hasta el momento. La tercera parte de esta investigación intentará resolver este problema por medio del MCRE.

CAPÍTULO 3. CONSECUENCIAS Y VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL MCRE

En el capítulo tercero se establece una comparación entre los aspectos fundamentales del marco contable tradicional y la Propuesta de Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica, las ventajas de la aplicación del MCRE y las consecuencias de su aplicación sobre algunas partidas representativas.

3.1. COMPARACIÓN ENTRE EL MARCO ACTUAL Y EL MCRE

En el cuadro número 22 se examinan los aspectos fundamentales del marco conceptual actual y el propuesto en esta investigación.

Cuadro 22. Aspectos fundamentales del marco conceptual actual y el MCRE

| | <i>MARCO ACTUAL</i> | <i>MCRE</i> |
|-------------------------------------|--|---|
| ENTORNO | Análisis somero y desfasado | Detallado y tenido en cuenta a lo largo de todo el desarrollo |
| ALCANCE | No definidas | *Dimensión informativa * Inversor bursátil * Conjunto de países desarrollados |
| HIPÓTESIS DEL MARCO | No definidas | * Racionalidad * Prevalencia económica |
| OBJETIVO | * Mercantil * Fiscal * Informativo, pero sin especificar | Únicamente informativo, y claramente especificado: registrar la capacidad de generar riqueza |
| CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS | Relevancia y fiabilidad, con prevalencia real de la segunda Basada en el deseo de obtener objetividad y exactitud | Imposibilidad de alcanzar objetividad y exactitud Aumento de la relevancia Importancia de comparabilidad y valor predictivo |
| EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO | Vinculado a valoración histórica | Valoración presente dentro del proceso productivo Repercusión sobre la definición de conceptos fundamentales |
| DEVENGO | Distribución de gastos e ingresos en función de la corriente real en contraposición a financieros, anticipándolos y difiriéndolos Necesidad de formalización jurídica | Orientación futura Necesidad de corriente real, aunque no se hubiese facturado formalmente |
| ENTIDAD | Hipótesis del Propietario | Las emisiones de financiación son instrumentos financieros de diversas características, sin reconocer ninguno como propietario |
| PRUDENCIA | Asimétrico | Probabilidad |

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

| | | |
|---|---|---|
| RECONOCIMIENTO | Reconocimiento de ingresos definitivos y gastos definitivos y potenciales | Reconocimiento de todos los gastos e ingresos, potenciales y definitivos |
| CORRELACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS | Intenta establecer una relación de causa-efecto cuantitativa y temporal | Intenta establecer una relación de causa-efecto cuantitativa |
| UNIFORMIDAD | Temporal | Temporal y Espacial |
| REGISTRO | De todos los hechos económicos solamente recoge los que generen derechos y obligaciones | La contabilidad debe registrar en cada operación la corriente financiera (cobros y pagos), económica (gastos e ingresos) y jurídica (derechos y obligaciones) |
| DEFINICIÓN DE ACTIVO | <ul style="list-style-type: none"> * Recursos capaces de generar rendimientos económicos futuros * Controlados por la empresa * Derivados de hechos ya acontecidos | <ul style="list-style-type: none"> * Inversiones * Controladas por la sociedad |
| RECONOCIMIENTO DE ACTIVO | <ul style="list-style-type: none"> * Probabilidad de que se produzca el beneficio económico esperado * Pueda ser valorado con fiabilidad | * Debe haber suficiente evidencia sobre su existencia, ya que la capacidad de generar beneficios se le supone y la medida con falta de fiabilidad no puede hacer que no se reconozca |
| VALORACIÓN DE ACTIVO | Valor razonable para algunos instrumentos financieros y valor histórico para el resto | Valor razonable: <ul style="list-style-type: none"> * Valor de mercado para los activos que lo posean * Valor de mercado de activos similares * Valoración económica para el resto |
| ESTRUCTURA DE ACTIVO | Criterio único de mayor a menor liquidez | El criterio es la funcionalidad, diferenciando las inversiones funcionales de las no funcionales y, dentro de las primeras, las inversiones cíclicas y las realizadas con empresas vinculadas |
| DEFINICIÓN DE PASIVO | <ul style="list-style-type: none"> * Probables sacrificios futuros de beneficios económicos controlados por la sociedad * Surgida a raíz de sucesos pasados | * Sacrificio realizado por la empresa para financiar las inversiones, teniendo en cuenta que todo sacrificio conlleva una potencial disminución de riqueza futura |
| RECONOCIMIENTO DE PASIVO | <ul style="list-style-type: none"> * Sea probable que origine una salida de recursos económicos para liquidar dicha obligación * Pueda realizarse una estimación fiable de su importe | * Cumplimiento de las características de pasivo como fuente de financiación, sin tener que esperar una valoración fiable |
| ESTRUCTURA DE PASIVO | Diferenciación de recursos propios y ajenos, y dentro de éstos, aplicación del criterio de exigibilidad | Diferenciación en función del criterio de exigibilidad, funcionalidad, vinculación y coste |
| NETO | Carácter residual Recursos propiedad de accionistas | Pasivos no exigibles |

Fuente: elaboración propia

3.2. VENTAJAS DE LA APLICACIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA

3.2.1. Aproximación al valor bursátil

El valor de mercado debe estar relacionado con la diferencia entre activo y pasivo de la empresa, cosa que no ocurre en la actualidad. Reflejar la capacidad de generar riqueza en el futuro puede ser el indicador informativo eficiente que incrementa la confianza de los inversores presentes y potenciales.

3.2.2. Mejora de la dimensión social de la Contabilidad

Si verdaderamente la información contable ayuda a la toma de decisiones económicas de los usuarios, la contabilidad tendrá una función social. Admitiendo esta dimensión social de la información contable, no es posible despreciar al instrumento de representación económica que debe ser la contabilidad, considerándola únicamente un medio de reflejo de las bases imponibles de los sujetos fiscales ni un medio de reflejar las restricciones mercantiles.

La función social se representa en que si se refleja la realidad económica de la empresa se beneficia a la economía, ya que las empresas que hubiesen gestionado eficientemente sus recursos tendrían una recompensa frente a los que no lo hubiesen realizado tan eficientemente, lo cual, no queda representado en el sistema de información actual.

El MCRE es una respuesta al cambio de las condiciones que se producen en el entorno económico. La contabilidad no debe registrar la empresa para valorar la garantía que ofrece a los acreedores, por el contrario, debe servir a los posibles inversores para conocer la situación de la empresa. Esta modificación en la tendencia de la contabilidad debe ayudar a que la compraventa de títulos bursátiles se realice por la buena o mala situación de la empresa, y no por motivos especulativos o de información asimétrica. Si la contabilidad pudiera alcanzar la consideración de instrumento eficiente de la evaluación de las inversiones bursátiles, deberíamos considerarla como un bien que favorece el desarrollo de la economía, y por supuesto, un bien social fundamental.

3.2.3. Es válido independientemente del enfoque sobre el número de marcos necesarios

La contabilidad puede ser entendida bajo dos enfoques: el primero en el que un único sistema de información puede satisfacer las necesidades del conjunto de usuario, y el otro en el que debe ofrecerse información diferente para cada usuario definiendo una construcción teórica para cada uno de ellos.

Si aceptamos que las necesidades de todos los usuarios pueden ser satisfechas con un único marco teórico, la valoración de la capacidad de la empresa para generar riqueza del MCRE es el único medio para conseguir que los destinatarios de las Cuentas Anuales sean el conjunto de los usuarios.

La decisión de considerar un único marco conceptual para todos los usuarios está basada tres aspectos. Las grandes semejanzas entre sus necesidades informativas sobre la empresa, pues todo usuario necesita conocer la capacidad de la empresa para generar riqueza, ya sea para que conocer si le devolverán dinero, para conocer la situación de la empresa para invertir en ella, o para conocer si se mantendrán sus puestos de trabajo. Las grandes dificultades operativas que supondría la aplicación de un gran número de marcos conceptuales. Y por último, existe un problema de coherencia con la aplicación de un marco para cada usuario, pues si se reconocen las diferencias entre inversores y acreedores, también existirían diferencias entre inversores grandes y pequeños o entre bursátiles y no bursátiles, por los que la elaboración de marcos teóricos sería inacabable. Ambas concepciones (uno o varios entramados teóricos) son un mismo supuesto, simplemente hemos de elegir lo ajustado que necesitamos el marco. Si admitimos que las necesidades de los usuarios son tan diferentes como para no poder resolverlas con un único marco, es necesario definir un marco para cada tipo de usuario. Analizando las necesidades el marco con criterios económicos es posible utilizarlo para inversores, pero analizando a estos observamos que entre los diferentes tipos (grandes y pequeños, de control o especulativos) existen similares diferencias a las encontradas al analizar a los diferentes usuarios. Por tanto, las diferencias entre usuarios es análoga a las diferencias entre los diferentes tipos de inversor, pues las necesidades de un inversor medio es una generalidad. A la hora de definir un marco es necesario especificar los usuarios, eligiendo el nivel de acercamiento a los resultados, es decir, decidiendo lo ajustado (la probabilidad) que se necesita el marco del resultado.

Si aceptamos que se deben establecer diferentes marcos conceptuales para cada usuario, el basado en la racionalidad económica es adecuado para satisfacer las necesidades de un usuario particular, el inversor presente o futuro. El marco conceptual tradicional, se centra en criterios jurídicos y mercantiles para ofrecer una información útil a un sujeto particular, al acreedor, pues informa de las garantías que les ofrece la empresa para el cobro de sus deudas. De tal forma, deberían considerarse el marco actual y el basado en la racionalidad económica para satisfacer tanto a acreedores como a inversores, definiendo otros marcos teóricos para atender a las necesidades del resto de los usuarios.

Esta investigación considera como la opción más operativa un enfoque mixto: la utilización simultánea de dos Propuestas de Marco Conceptual, la tradicional y el MCRE. La aparente desventaja de esta opción, es que implica un mayor coste de información para la empresa. Sin embargo, este inconveniente aparece atenuado porque en la actualidad las empresas utilizan un sistema doble de información de cara a analistas o a otros sujetos, pensando que les reporta algún tipo de ventaja. Por el contrario las ventajas son evidentes, a las ventajas del MCRE se une la capacidad contrastada a través de varios siglos del marco contable tradicional para realizar actividades de regulación y control.

3.2.4. Facilita la aplicación de la contabilidad

El MCRE es un cuerpo doctrinal con sustento racional y con criterio propio que permite llenar los vacíos legales existentes y resolver las dudas sobre la aplicación de las normas contables. En supuestos de ausencia de norma expresa o en los que existan dudas sobre su interpretación, las Hipótesis del Marco resolverá discriminando parte de las opciones.

3.2.5. Aumenta la coherencia lógica

Bajo la concepción actual del paradigma de utilidad, la información más útil no es ni la mejor elaborada ni la más coherente con la teoría que sustenta, sino la que proporciona el mejor resultado por permitir tomar decisiones más eficientes al usuario; por esta razón, no se considera importante la racionalidad ni la coherencia lógica, conceptual y metodológica. Esta situación, buena *a priori*, se trunca al analizar las normas actuales y observar que muchas de ellas son el resultado de un proceso negociador de grupos influyentes los cuales se marcan unos objetivos intrínsecos que impiden una coherencia entre ellas. Pero aunque impere el paradigma de utilidad de los usuarios, y el resultado positivo de cada norma venga derivado únicamente por la utilidad que aporta a los usuarios, unas normas con coherencia interna tendrán unos resultados más satisfactorios, ya que permitirá mantener una consistencia entre los conceptos básicos y las normas que se derivan de ellas.

Las legislaciones contables actuales poseen una coherencia atenuada, debido a las concepciones y restricciones mercantiles y fiscales y a una serie de incoherencias que impiden el desarrollo coherente y lógico. La utilización de la estructura de marco conceptual permite alcanzar normas consistentes, coherentes y racionales, pero la incorporación adicional del Alcance y de las Hipótesis del Marco amplía, aun más, la racionalidad de las normas. Esta estrategia se refleja en la mejora de los siguientes aspectos:

- Aceptación del entorno como base fundamental para el desarrollo del sistema de informativo contable.
- Uso de una terminología precisa (lenguaje normalizado) para el registro y la clasificación de las operaciones en cuentas.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

- ❑ Búsqueda de unos conceptos contables que satisfagan la coherencia del marco conceptual y las necesidades informativas de los usuarios.
- ❑ Búsqueda de unas normas de contabilización que respondan a las necesidades de los usuarios.
- ❑ Búsqueda de criterios clasificadores claros y coherentes.
- ❑ Mejora en la definición de las hipótesis contables, considerándolas un instrumento al servicio del objetivo del marco, y no un fin en sí mismo, como son presentados actualmente.
- ❑ Consecución de la concepción sistémica de la contabilidad, ya que puede ser considerado como un sistema donde sus elementos se encuentran interrelacionados dinámicamente para conseguir un objetivo. El objetivo es definido en el marco conceptual. Los elementos se encuentran relacionados, ya que un elemento se define gracias a la definición del elemento anterior, y el recientemente definido sirve para definir el siguiente, aplicando en todo momento el itinerario lógico-deductivo. Los elementos del sistema contable se encuentran en interacción dinámica, ya que no son estáticos sino que se encuentran en constante mutación a partir del análisis del entorno. La concepción sistémica no está desarrollada en la actualidad, por la injerencia de principios, características cualitativas y conceptos contables fundamentales por encima del objetivo.

3.2.6. Aumenta la coherencia conceptual

Derivado del razonamiento lógico en la estructuración del marco conceptual y en las normas que genera, se obtiene unos conceptos contables que mantienen la coherencia necesaria para incardinarse en el marco y satisfacer las demandas informativas de los usuarios.

La concepción única de activos y pasivos mejorará la composición y coherencia del Balance disminuyendo las incoherencias conceptuales. Se define los activos como las inversiones, los pasivos como las fuentes de financiación, y dentro de estos, se diferencian los pasivos exigibles de los no exigibles.

El MCRE refleja los activos que verdaderamente generan la riqueza de las empresas, los intangibles, lo cual puede repercutir positivamente disminuyendo la diferencia entre el valor contable y real. Existe una incoherencia conceptual en las situaciones donde las propuestas teóricas definen los activos como probables beneficios económicos futuros, pero no emplean como criterio de valoración la cuantificación de dichos beneficios económicos futuros; el MCRE plantea la posibilidad de valorar los activos por la riqueza que generan.

Con la definición de pasivo se elimina la incertidumbre sobre la inclusión de las partidas propiedad de los socios, y las dudas sobre la consideración de diferentes partidas como neto.

Con la definición de activos y pasivos, el Balance pone de manifiesto el potencial de la empresa materializado en los activos, y su posición financiera reflejada en los pasivos, lo que conjuntamente permite reflejar la capacidad de continuidad y adaptación de la empresa en el mercado.

3.2.7. Aumenta la coherencia metodológica

La primera fase del dualismo metodológico se basa en el análisis de la experiencia de que las actuales Propuestas de Marco Conceptual presentan diversas ineficiencias, por lo que formulamos un enunciado alternativo considerando que la búsqueda de la racionalidad económica y la prevalencia de los criterios económicos sobre el resto podría llevar a la contabilidad a una situación más favorable. La fase de desarrollo y justificación lógica es resuelta con una Propuesta sin injerencias empíricas. Una vez elaborado el MCRE está preparado para que sea realizada la etapa final de comprobación con una validación empírica.

3.2.8. Aumenta la coherencia paradigmática

Existe una relación directa entre la evolución de los paradigmas y la traslación de la utilización de criterios jurídicos hacia criterios económicos. En la consideración de la contabilidad como una ciencia de responsabilidad, donde lo fundamental es la rendición de cuentas, tiene una importancia preferente los criterios y concepciones jurídicas, sean mercantiles o fiscales. Por el contrario, si la contabilidad es entendida como un sistema de información cuyo objetivo es proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones económicas, lo lógico es que esta información esté basada en criterios económicos.

Aunque la contabilidad ha evolucionado hacia un paradigma informativo, quedan reminiscencias de criterios y conceptos contables válidos para el paradigma de rendición de cuentas pero desfasados para el paradigma actual, de esta forma, la aplicación de conceptos y criterios jurídicos es un residuo anacrónico de una concepción pretérita de la contabilidad. Denominamos desfase paradigmático a la existencia de conceptos adaptados a una consideración jurídica de rendición de cuentas cuando el entramado contable teórico avanza hacia la concepción de la contabilidad como un sistema de información para la toma de decisiones.

La principal situación donde es posible observar que la contabilidad actual antepone la preocupación por la rendición de cuentas al propietario legal de la sociedad a cualquier otro objetivo, es la importancia fundamental del concepto de propiedad tanto en los recursos económicos como en los financieros.

La mayoría de la doctrina contable acepta el paso de unos modelos tradicionales fiscalistas y patrimonialistas, a un sistema contable basado en el paradigma de utilidad. El MCRE intenta dar el salto definitivo al citado paradigma, eliminando estos residuos, o desfases paradigmáticos. Para ello considera a la contabilidad como un sistema de información para la toma de decisiones económicas, sin tener que servir para salvaguardar las garantías de los acreedores, e intenta alejar las normas contables de los criterios jurídicos, acercándolas a los económicos.

Ninguna de las escuelas internacionales de pensamiento contable ha conseguido establecer lo que Kuhn (1970, 182) denominó un único paradigma definitivo o matriz disciplinal, lo que conllevaría que la contabilidad se encuentra sumergida en una revolución científica kuhniana a la espera de la aceptación de un nuevo paradigma para la contabilidad (Wells, 1976, 471) (AAA, 1977, 41) (Belkaoui, 1981, 286). Esto hace que diversos enfoques se orienten cíclicamente hacia la rendición de cuentas como paradigma central de la contabilidad. Un ejemplo de enfoque que concede una importancia superior a la rendición de cuentas mientras que el paradigma aceptado es el comunicacional es la "teoría analítica del contrato de agencia" (Baiman, 1982) (Feltham 1984) (Baiman, 1990).

La opinión sobre que la contabilidad se encuentra en una revolución científica puede ser acertada, pero existe otra posibilidad, ***puede ser que nos encontremos en el momento de desarrollo de este paradigma y no en el momento de su crisis***. El paradigma imperante, considerar a la contabilidad un sistema de información, es aceptado por la amplia generalidad de organismos y doctrina; las diferentes visiones de la contabilidad, no se mueven pretendiendo marginar este paradigma, sino que son diferentes formas de adecuar nuestra ciencia a este paradigma. Según esto, se acepta el paradigma, pero ***nos encontramos en la fase de búsqueda de criterios que lo sustenten ya que todavía no se ha conseguido alcanzar el pleno desarrollo del paradigma de utilidad***. Aunque el paradigma hacia al que nos dirigimos es claramente comunicacional, "(...) *la contabilidad no ha dado el salto hacia una contabilidad considerada como un sistema de información, sino que todavía se considera como un registro pasivo de la actividad económica*" (Zeff, 1999, 172). La aplicación de la racionalidad económica sin reflejar las restricciones mercantiles y la liquidación fiscal puede ser el empujón definitivo hacia esa transformación.

3.2.9. Orientado al futuro

La coherencia paradigmática obliga a eliminar los residuos de paradigmas anteriores. El principal de estos residuos es considerar a la contabilidad un medio de rendición de cuentas, lo cual conlleva ofrecer una información de la situación pasada para que el propietario revise su negocio ante las posibles negligencias del administrador de la empresa. El paradigma de utilidad concibe a la contabilidad como un sistema de información para la toma de decisiones, y esa información para que sea útil debe ser una estimación de la situación futura de la sociedad.

Para que la información contable ayude a tomar decisiones es necesario que sirva para predecir variables económicas, y esto será más fácil de conseguir con datos contables resultantes de un marco conceptual orientado al futuro y basado en la realidad económica, que si está orientado en información pasada y criterios mercantiles y fiscales.

El MCRE abandona los aspectos pasados de rendición de cuentas, para convertirse en un instrumento de información de la previsible evolución de la sociedad que permita la toma de decisiones. Esto debe ser reflejado en todo el

diseño del marco teórico, fundamentalmente sobre tres aspectos: (a) objetivos, (b) características cualitativas y (c) conceptos fundamentales.

El objetivo del MCRE tiene una clara orientación futura porque está definido para intentar conocer la potencialidad futura de la entidad. La orientación al futuro del objetivo intenta analizar la evolución de la empresa y unir el valor contable con sus capacidades futuras.

La información contable actual no permite tomar decisiones, en gran parte por su escaso valor predictivo; problema fundamental, porque una parte importante del proceso de toma de decisiones es la predicción, ya que no existen decisiones sin predicciones. El MCRE intenta alcanzar la orientación futura con la inclusión del valor predictivo como característica cualitativa fundamental.

Uno de los principales problemas del Balance actual es que no registra la mayoría de la riqueza que la empresa generará en el año siguiente. Para resolverlo, el MCRE intenta incorporar la orientación futura, estableciendo un concepto de activo que incluya todas las inversiones, tanto materiales como inmateriales, lo que permitirá calcular el valor que generará en el futuro.

3.2.10. Mejora el tratamiento de la neutralidad

El MCRE parte del reconocimiento de las dificultades de alcanzar una información neutral y objetiva, pues admite que la legislación contable es el resultado de una negociación que tiene como consecuencia normas con motivaciones implícitas, y que los profesionales con su aplicación intentan obtener unas necesidades propias particulares.

Ante la imposibilidad de alcanzar una información con estas características, la alternativa óptima es reducir las opciones a elegir por los emisores de normas y por los profesionales contables. De esta forma, el MCRE se convierte en el cauce por el que deben transcurrir las normas contables; el órgano emisor y el profesional contable pueden escoger entre las diferentes alternativas, pero se deben excluir las que resulten de una estructura conceptual ineficiente y de la prevalencia de la forma jurídica sobre el fondo económico.

El MCRE incorpora las Hipótesis del Marco para hacer frente a la imposibilidad de neutralidad en dos sentidos:

- Reduce las posibilidades de actuación del contable. El profesional contable se nutre de las posibilidades de registro que ofrece la legislación contable para alcanzar sus objetivos. Estableciendo un criterio conceptualmente claro y lógico se limita el número de opciones a elegir por quedar fuera de ese criterio.
- Atenúa la utilización de la contabilidad para beneficiar los intereses de los grupos de poder. La generación de las normas contables no es una tarea de los contables exclusivamente, sino que están altamente influenciados por los sectores económicos, políticos, sociales y culturales. Existen grupos de presión que intentan imponer su orientación sobre la elección de las normas contables. Con el establecimiento de la prevalencia de los criterios

económicos, los grupos de poder tendrán una restricción más que impedirá el establecimiento de ciertas normas contables. Si a esto unimos una construcción del marco conceptual totalmente lógica, el resultado de estas normas se alejará de la influencia de estos grupos de presión. El equilibrio entre los diferentes intereses hace que las normas contables estén fuera de la lógica que debería buscar la teoría contable. Esto nos lleva a afirmar que tradicionalmente la teoría contable ocupa un lugar secundario frente al proceso político de creación de normas contables, lo que margina a la contabilidad a ser un instrumento de los intereses de los grupos de presión. La contabilidad mejoraría si anteponemos la teoría contable a los intereses de estos grupos, con el establecimiento de un criterio obtendremos un medio para rechazar ciertas normas y aceptar otras, lo cual reduciría las posibilidades de actuación de estos grupos de poder. Continuar con la ausencia de limitación permitiría al órgano emisor tener vía libre para la manipulación de las normas contables a favor de sus intereses; es como si un legislador de un Estado promulgase leyes sin una constitución que proteja a los ciudadanos de los actos arbitrarios del gobierno.

3.2.11. Mejora la comparabilidad internacional

A la espera de una legislación mercantil única en el mundo, la mejor forma de homogeneizar la contabilidad mundial es promover un acercamiento a la naturaleza económica que subyace en cada ordenamiento jurídico concreto. Aplicando criterios económicos a la contabilización de cada país se consigue que sean comparables y comprensibles entre los diferentes estados, ya que aunque las legislaciones mercantiles fuesen diferentes, la consideración económica de un elemento, por ejemplo, pasivo financiero tendrá un significado similar a los pasivos financieros de un segundo estado. A esto hay que añadir que la aplicación de un marco lógico y coherente en todos los estados, debe ofrecer como resultado irremediablemente, una mayor homogeneidad en las normas.

La homogeneización contable internacional puede llevarse a cabo por dos medios: por normalización o por armonización, dos métodos que persiguen la construcción de una contabilidad internacional desde diferentes perspectivas (Choi y Mueller, 1984, 1992). La normalización busca la uniformidad absoluta entre los sistemas contables, mientras que la armonización contable puede definirse como “(...) *un proceso de aumento de la compatibilidad de las prácticas contables estableciendo límites a su grado de variación*” (Nobes y Parker, 1991, 3).

La normalización parece más adecuada, pero debería estar fundamentada en unas normas mercantiles y fiscales únicas, y como esta situación parece difícil que se produzca inminentemente, la armonización es un enfoque más realista a corto y medio plazo. La armonización actúa sobre las legislaciones particulares de cada país, ya que busca la comparabilidad desde una postura más respetuosa y flexible con los usos contables y los condicionantes del entorno económico-legislativo que sustentan cada sistema contable.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Una vez establecida la preferencia por la armonización, esta debe realizarse por medio de la incorporación de un mismo criterio a todos los sistemas contables de cada país, lo que permite mejorar la información resultante de cada empresa de los diferentes estados. El criterio puede ser la búsqueda de la racionalidad económica con el abandono de los criterios mercantiles y fiscales.

Con esta solución se conseguirán mejores resultados que con otras alternativas como aceptar las normas del IASB, realizar una miscelánea de normas, o aceptar como válida la de un estado para el conjunto de ordenamientos. No es posible armonizar con las normas de otros países porque están basadas en los conceptos jurídicos imperantes en la zona de aplicación para la que están diseñados. La aceptación directa de las normas contables americanas o la aceptación directa de las normas del IASB no produce los resultados esperados fuera del ámbito anglosajón, ya que ambas están fuertemente influenciadas por la legislación mercantil norteamericana.

Adoptar indiscriminadamente prácticas y normas de otros ordenamientos produciría inconsistencias conceptuales con el marco del país que adopta. Estas inconsistencias son derivadas por la diferente definición de objetivos, características cualitativas de la información financiera y criterios de reconocimiento y medida de los elementos contenidos en los estados contables. En definitiva, la inconsistencia se deriva de poseer marcos conceptuales diferentes, por lo que a falta de una unidad legislativa de tipo mercantil, únicamente es posible conseguir una homogeneización internacional consistente con la aplicación de Propuestas de Marco Conceptual para cada finalidad aplicables en todos los países.

El MCRE ofrece una estructura conceptual coherente con la que poder homogeneizar la información contable en el ámbito internacional, intentando que la medición y representación de hechos económicos similares producidos en distintas empresas, se reflejen en la contabilidad con iguales criterios.

Las dificultades de armonización provienen de “(...) *problemas de idioma, terminología contable propia de cada país, formatos de presentación, métodos y criterios contables, y los aspectos sociales y culturales de los distintos países*” (García y Garrido, 1995, 992). El MCRE puede ayudar a mejorar la homogeneización de la terminología contable propia, los formatos de presentación y la diversidad de criterios contables.

Parte de la doctrina (Blake, 1990) (Choi y Mueller, 1992) (Nobes y Parker, 1991) ha identificado los factores que explican las diferencias en los criterios y prácticas contables de los distintos países, y han analizado los mecanismos que impulsan y obstaculizan el proceso armonizador de los sistemas contables a escala internacional. Entre ellas señalamos las reticencias a acelerar una armonización que produzca discordancias con las costumbres y normas legales arraigadas de cada Estado (Tua y Gonzalo, 1988, 86) (Cope, 1999, 8). La armonización basada en el deseo de registrar bajo la racionalidad económica producirá una homogeneización, sin que produzca discordancias con las costumbres y normas jurídicas y legales de cada Estado.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

La principal causa de distorsión es que cada legislación tiene unas finalidades intrínsecas que vician la normativa contable de aplicación en ese entorno: protección de acreedores, consideraciones fiscales, distribución de beneficios o protección de accionistas. Además, existen grandes diferencias entre los países cuyo sistema legal está basado en la *Common Law* y los que se desarrollan a partir del derecho romano. Los primeros son básicamente los pertenecientes al área anglosajona y en ellos la normativa contable emana fundamentalmente de la profesión contable, mientras que los segundos se encuadran en los países de Europa continental donde la normativa tiene un carácter legal y se plasma fundamentalmente en planes de cuentas. Frente a esta situación es posible conseguir unas normas contables comparables en todos los países por medio de unas normas independientes de los conceptos y finalidades mercantiles y fiscales de cualquier Estado, anteponiendo la racionalidad económica.

3.2.12. Mejora el Análisis económico-financiero

Aplicar los instrumentos de análisis a unos Estados Contables elaborados con criterios económicos permite obtener unos resultados más satisfactorios que esas mismas herramientas sobre la presentación de la información con criterios mercantiles y fiscales.

En general, cualquier marco conceptual ayuda a mejorar el análisis de Estados Financieros (Gonzalo, 1982, 102) (García-Ayuso y Jiménez, 1996, 405) (Anthony, 1997, 11), pero la construcción de un marco con criterio intrínseco puede ayudar, aun más si cabe, al análisis económico-financiero.

El análisis de Estados Contables es el tratamiento de la información contable para aumentar la utilidad de ésta. Tradicionalmente, se ha dividido en análisis patrimonial, económico y financiero, y en todos estos aspectos, el MCRE puede facilitar su desarrollo.

El **análisis patrimonial** trata de conocer la evolución de los elementos del Balance (activo y pasivo) y la relación entre ambos. El análisis patrimonial entre Balances realizados con los criterios contables actuales, en el que se definen clasificaciones y conceptos con una clara intención mercantil, no ofrece resultados satisfactorios. Para Rivero Torre (1988): *“El análisis del equilibrio del patrimonio debe realizarse teniendo en cuenta que la empresa es un conjunto de factores destinados a la realización del fin productivo y, en consecuencia, todo equilibrio debe venir en función de que se disponga de la capacidad necesaria para la realización de la actividad óptima prevista según los objetivos de producción”*. El MCRE incorpora una mejora porque define los conceptos de activo y pasivo en función de los parámetros de inversión y financiación, lo que posibilita el análisis de las correlaciones patrimoniales al permitir la comparación de las fuentes de financiación adecuadas a las inversiones.

La coherencia conceptual de los elementos de los Estados Financieros ayudarán al análisis de los recursos económicos con los que cuenta la empresa (**análisis económico**) y de las fuentes de financiación de ésta (**análisis financiero**), utilizando la técnica de ratios, de análisis estadístico, por descomposición o cualquier otra técnica que mejore la calidad de las predicciones sobre el comportamiento económico-financiero de la empresa. Se obtendrían indicadores para el análisis de la liquidez, de la rentabilidad, de la solvencia y del riesgo más apropiados respecto a la situación actual. Especialmente ofrecería mejores resultados en el análisis de rentabilidad respecto a las inversiones pues registra el esfuerzo inversor realizado por la empresa.

3.2.13. Mejora la relación entre contabilidad interna y externa

El acercamiento a criterios económicos, no significa un acercamiento de la contabilidad normalizada a la contabilidad analítica, por el contrario, el desarrollo adecuado de la contabilidad pasa por una diferenciación clara de ambos aspectos. La contabilidad de gestión debe ir dirigida a la dirección del negocio y la contabilidad externa debe ir encaminada a resolver las demandas de información del resto de agentes.

El MCRE puede ayudar a la contabilidad de gestión, pues utiliza conceptos y criterios característicos de ella, gracias a ello se consigue enlazar la contabilidad externa con la interna sin necesidad de procesos demasiado elaborados, lo cual es demandado por parte de la profesión (Arteaga, 1999, 67).

3.2.14. Se adapta mejor a todo tipo de sociedades

En el mercado actual comparten actividad y competencia sociedades lucrativas y no lucrativas, empresas de responsabilidad limitada y de responsabilidad ilimitada. Manteniendo la coherencia lógica un marco teórico debería ser aplicable a todo tipo de empresas, sea cual sea su forma jurídica (Sprouse y Moonitz, 1962), y sean de negocios o no lucrativas (FASB, 1980.c) (Anthony, 1989, 11), lo que no ocurre en la actualidad, ya que hay aspectos que únicamente son válidos para ciertos tipos de empresas lucrativas.

En primer lugar, existen numerosas distorsiones informativas según las diferentes formas jurídico-legales de organizar los negocios (Sociedad Anónima, Sociedad Limitada, etc.), de tal manera, que la misma empresa obtendrá reflejos de su situación económico-financiera distintos si escoge una forma jurídica u otra.

Respecto a las entidades no lucrativas, ni los conceptos, ni los principios, ni las hipótesis pueden ser aplicados a ellas, por ejemplo, la hipótesis de propietario y el concepto jurídico de activo. La mayoría de las propuestas de marcos actuales (ASB, IASB, AECA, NZSA y ASAC) no se ocupan de entidades no lucrativas ni del Sector Público, sólo de entidades mercantiles. Únicamente tres organismos identifican las necesidades particulares de las empresas no lucrativas: el AARF (1990.a) (1992) con el intento de dirigir sus esfuerzos sobre ambas, OECF (1996, 20) que propone elaborar marcos teóricos diferentes para empresas lucrativas y no lucrativas, y sobre todo el FASB (1980.c) con la emisión de un documento exclusivo para las entidades no lucrativas.

El MCRE, a pesar de estar inicialmente dirigido únicamente a empresas lucrativas, al desprenderse del enfoque del propietario del neto y de otras concepciones jurídicas, es aplicable a todos los tipos de sociedades en mayor medida que el marco conceptual actual, independientemente de la tipología jurídica elegida (colectiva, comanditaria, anónima), e independientemente de ser sociedades lucrativas o no lucrativas, públicas o privadas.

3.2.15. Coherencia con los instrumentos derivados

La valoración de tipo económico y las posibilidades de reconocimiento es concordante con el tratamiento contable actual de instrumentos financieros derivados, como opciones y futuros.

3.2.16. Aumenta el valor de la información contenida en la Memoria

Al reflejar en el Balance la valoración más probable de un recurso, apareciendo en la Memoria su distribución de probabilidad, se concede una mayor importancia a la Memoria, situándose en condiciones de igualdad con el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, ya que recoge tanto los criterios con los que se han formulado como una ampliación de la información ofrecida en ambas.

3.3. CONSECUENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL BASADO EN LA RACIONALIDAD ECONÓMICA

3.3.1. Evolución de la contabilidad financiera

Es el momento de plantearse un nuevo reparto de papeles en el proceso de elaboración, promulgación y divulgación de normas contables.

a) Las normas no deben estar realizadas por fiscalistas ni por mercantilistas, sino por contables.

b) Es necesario dar un giro en la filosofía de entender la contabilidad normalizada y la contabilidad interna. En la actualidad la externa muestra la posibilidad de entregar las deudas a su vencimiento dejando a la interna el cálculo de las capacidades futuras. Por el contrario la contabilidad financiera debe reflejar las capacidades futuras, dejando a la contabilidad gerencial la responsabilidad de encontrar cobros en el momento del pago.

c) El profesional contable debe tener un mayor protagonismo. La regulación no debe estar compuesta por normas rígidas sino que el criterio del profesional contable debe ser un aspecto fundamental del proceso.

d) Los Auditores deben ser contratados para algo más que para afirmar que las Cuentas Anuales están de acuerdo con unas leyes que no conceden unos parámetros aceptables de utilidad, sino que es necesario que afirmen, si los Estados Financieros reflejan verdaderamente la realidad económica de la empresa, o al menos afirmar que no poseen indicios de que no la reflejan. Así los auditores deben dejar de ser unos meros realizadores de tareas rutinarias, para comenzar a juzgar la razonabilidad de la información suministrada y de las valoraciones realizadas por la dirección. Los auditores tendrán un protagonismo mayor, pues además de discernir si la norma aplicada busca el fondo económico o si se queda en la forma legal, deben tomar la responsabilidad de revisar las valoraciones, aportando opiniones sobre el nivel de manipulación interesada por parte del contable, y revisar la definición, representación y valoración de los intangibles. La razón para justificar que tengan que pronunciarse sobre las valoraciones subjetivas realizadas por la empresa, es porque la mejor valoración es la razonada por el informe del profesional contable verificado por el auditor. Por todo ello, es necesario que el auditor conozca las técnicas de predicción económica y financiera, de comportamiento del entorno y de tasación. Aunque fuera de este ámbito, es necesario subrayar que solamente sería eficiente la actuación de los auditores si no fuesen nombrados por la propia empresa, ya que en una auditoría es inversamente proporcional la objetividad y la cercanía en la relación con los clientes, debido a que cuando aumenta la primera disminuyen las posibilidades de repetir negocio con esa empresa.

3.3.2. Definición de sujeto contable

El sujeto contable es el criterio para delimitar los límites de la aplicación de las prácticas contables. En toda propuesta teórica es fundamental definirlo de forma eficiente, pues es la única posibilidad de definir satisfactoriamente el resto de los problemas. En el MCRE su importancia es aun mayor, ya que es la base para aplicar la hipótesis de entidad.

Identificamos tres formas de definir el sujeto contable:

- ❑ Enfoque del usuario. Atendiendo a las demandas de los usuarios de la información contable.
- ❑ Enfoque jurídico. La entidad quedaría establecida según sus límites legales.
- ❑ Enfoque económico. La entidad es el conjunto de recursos cohesionados, derivados del control y de la dirección única.

Atender al enfoque del **usuario**, aunque ha sido considerado como la aplicación del principio de entidad al enfoque comunicacional (AAA, 1965.c, 360), deriva en una situación ineficiente porque depende del grupo de presión dominante en ese momento, lo cual además de inestable, puede dar como resultado una concepción fuera de toda lógica contable. En consecuencia, parece necesario apartarse de toda expresión de sujeto contable basada en las demandas de los usuarios.

De tal forma, el problema se limita a dos únicas soluciones: la jurídica y la económica. Normalmente la persona jurídica coincide con la económica, pero en determinadas circunstancias difiere, siendo necesario atener a la concepción económica, para reflejar la prevalencia del fondo sobre la forma.

La concepción **mercantilista** basada en la propiedad legal estaba muy arraigada en los primeros desarrollos teóricos (ASSC, 1975, 15) (Solomons, 1989, 15) (ICAS, 1988, 0.6), delimitando al emisor, implícita o explícitamente, en función del parámetro propiedad legal.

La legislación española también considera como sujeto contable a las personas jurídicamente independientes, lo cual se consigue con la escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil (art. 25-49 del libro 1º, título III del Código de Comercio) (capítulo 1º Título III del RRM, RD 1597/1989) (PGC 1990) (artículo 2 del RD 1815/1991 de 20 de diciembre sobre cuentas consolidadas) (AECA, 1991.b, 21). Incluso para el sector público es requisito fundamental la personalidad jurídica propia (IGAE, 1991).

La concepción del sujeto contable elaborada con criterios patrimoniales y jurídico-mercantiles es inapropiada ya que no se fundamenta en criterios económicos. Parece necesario elaborar el concepto de sujeto contable basado en criterios **económicos**, al igual que anteriormente lo reclamaron AECA (1980, 21), Sutcliffe (1985), Solomons (1989, 7), ASB (1991.a), NZSA (1993.b), AARF (1990.c), Bellostas (1997, 88) y AECA (1999, 2.4.1).

El enfoque económico debe considerar al sujeto contable como al sujeto con capacidad de decisión, entendido como un concepto económico independiente de la propiedad jurídica. Una entidad está dotada de capacidad de decisión cuando tiene capacidad para intervenir en decisiones financieras y de explotación concernientes a bienes, servicios y actividades económicas y financieras, asumiendo las responsabilidades y disfrutando de los beneficios que pueden generarse de su participación, sin perjuicio de la titularidad de la propiedad legal.

Las **consecuencias** de este concepto de sujeto contable son las siguientes:

a) Considerar a la entidad contable como unidad económica de decisión permite universalizar los horizontes de la contabilidad, ya que en él quedan incluidas todas las organizaciones: lucrativas, no lucrativas, públicas y privadas. De esta forma, la contabilidad acogería a unidades económicas que no tuvieran personalidad jurídica.

b) Su aplicación producirá que empresas diferentes jurídicamente, pero con idéntica consideración económica, ofrezcan los mismos resultados. Uno de los problemas contables tradicionales es la superación de numerosas distorsiones informativas producidas, por las diferentes normas contables aplicables, atendiendo a sus circunstancias jurídico-legales de organizar los negocios (Sociedad Anónima, Sociedad Limitada, etc.). Estas distorsiones provocan que la misma empresa obtenga dos reflejos diferentes de su situación económica y financiera, si escoge una forma jurídica de organizar su sociedad u otra. La información contable debería ser independiente de la forma jurídica que adopte, por lo que dos empresas económicamente idénticas, deben tener el mismo tratamiento contable.

c) El requisito económico de control en vez del jurídico de propiedad incorpora la coherencia conceptual que justifica la formulación de cuentas consolidadas. La concepción jurídica de sujeto contable no acoge la necesidad de registrar el conjunto de entidades que comprenden un grupo. La empresa dominante y sus dominadas es una unidad de decisión conjunta, por lo que es necesario realizar las cuentas consolidadas para representar la situación económico-financiera de los grupos de sociedades.

d) Modificación de los criterios de vinculación. Cada legislación contable elabora unos criterios para considerar contablemente a un conjunto de sociedades vinculadas. La concepción económica de sujeto contable obliga a considerar como empresas vinculadas, a todas sobre las que exista control económico, lo cual generalmente no coincide con lo regulado en la legislación mercantil de cada estado, más centradas en aspectos jurídicos.

3.3.3. Operaciones entre entidades vinculadas

Este apartado analiza las operaciones entabladas con entidades afiliadas, perteneciente a un mismo grupo de sociedades (sociedades del grupo, multigrupo o asociadas), o con los socios de la empresa.

La contabilización tradicional, basada en criterios mercantiles, se basa en registrar estas operaciones según el devengo de cada empresa jurídicamente independiente por separado. Esta forma de registrar las operaciones vinculadas choca con la verdadera realidad de la operación, por estar dentro de la misma unidad económica, por lo que se producen resultados ficticios. Esto puede observarse en las palabras de Cea (1994, 36): *“El resultado contable debería circunscribirse exclusivamente a las operaciones reales o auténticas, esto es, a las operaciones de necesidad dentro del flujir económico-financiero de los negocios y sobre la base de los precios resultantes en condiciones de libre mercado. No debería basarse en ficciones de trasiegos patrimoniales jurídico-formales de una esfera jurídica de control a otra, cuando la contraparte de estas transacciones empresariales sea una sociedad perteneciente al mismo grupo”*.

El MCRE necesita establecer un criterio para atenuar los resultados de operaciones entre empresas vinculadas, pues en caso contrario, las empresas vinculadas tendrían un medio de maquillaje contable tan potente, que impediría definitivamente reflejar la realidad económica de la empresa.

Para intentar solucionar esta disyuntiva, existen dos soluciones: no considerar como beneficios ni pérdidas ningún resultado de las operaciones vinculadas, o sólo dejar de considerar como tales, las operaciones vinculadas que no hayan sido realizadas con el precio de mercado.

Intentar eliminar todos los resultados derivados de operaciones entre entidades vinculadas tiene su apoyo en el ordenamiento jurídico actual, ya que una operación entre dos sociedades vinculadas cuya finalidad es desvirtuar el resultado contable debe considerarse como negocio jurídico con causa ilícita (art. 1.275 del Código Civil y art. 34.2 del Código de Comercio). Pero parece más adecuado a la valoración del MCRE ***impedir registrar como beneficios o pérdidas, los resultados de las operaciones vinculadas realizadas por debajo de la estimación con criterios económicos a valor presente.***

A pesar de la aplicación de esta medida, las empresas vinculadas podrían continuar ocultando información con una valoración incorrecta, por lo que es necesario reflejar de forma separada en el Balance y en el Estado de Pérdidas y Ganancias los recursos y resultados vinculados.

3.3.4. Operaciones compuestas

En el desarrollo económico podemos encontrar diversas operaciones de naturaleza jurídica formadas por varias suboperaciones económicas. Entre estas operaciones compuestas nos encontramos las siguientes:

- ❑ *Lease-back*
- ❑ Ventas de activos con pacto de recompra
- ❑ Compras de activos con pactos de reventa
- ❑ Cancelaciones y refinanciaciones simultáneas de préstamos pasivos o activos a tipos de interés distintos
- ❑ Instrumentos sintéticos definidos como el resultado de la combinación de dos o más instrumentos dando lugar a otro con características nuevas
- ❑ Obligaciones con *warrant*
- ❑ Préstamos blandos

En estas operaciones compuestas, la operación aparente es diferente a las verdaderas operaciones económicas que se derivan de los lazos contractuales.

Para resolverlo *es necesario contabilizar las operaciones compuestas atendiendo a los derechos y obligaciones contractuales que se derivan de cada operación compuesta analizada por separado*, es decir, deberían ser valorados todos sus efectos comerciales e implicaciones de la transacción para determinar los activos y pasivos que se generan. Ello permitiría conseguir que transacciones económicamente similares, produzcan tratamientos contables similares, situación que parece necesaria para aumentar la coherencia conceptual y la comparabilidad, lo cual no se cumple tradicionalmente. Comparten esta opinión Johnson y Wall (1991, b) al afirmar que “(...) si $A=B+C$, el tratamiento contable de $B+C$, debe ser igual al tratamiento contable de A ”. Y el ASB (1994, 11) cuando considera que la operación sobre la que hay que reflejar una realidad económica es sobre la transacción conjunta, es decir, considerando globalmente los efectos económicos de cada una de las operaciones individuales.

Registrando las diferentes operaciones económicas que acontecen en una operación jurídica compuesta, se antepone la prevalencia del fondo sobre la forma y los criterios económicos sobre los jurídicos.

3.3.5. Arrendamiento financiero con opción de compra obligatoria

Para analizar la contabilización del contrato de *leasing* con criterios económicos debemos analizar la verdadera naturaleza de la operación. En este apartado se analiza el contrato de arrendamiento financiero que obliga a ejercer la opción de compra, esto es, el *capital lease* en EEUU, y el único regulado por el IASB y por la normativa contable española.

La legislación estadounidense denomina arrendamiento financiero (*capital lease*) al tipo de contrato de arrendamiento en la que la propiedad se transfiere al final del contrato, en contraposición con el arrendamiento operativo (*operating lease*) que es simplemente un arrendamiento puro. Se considera financiero si cumple alguno de estos cuatro requisitos: el contrato de arrendamiento transfiere la propiedad al arrendatario antes de que el arrendamiento concluya; el arrendatario puede comprar el activo a precio de saldo cuando el arrendamiento concluya; el arrendamiento dura al menos el 75% de la vida útil del activo; y por último, el valor actual de las cuotas de arrendamiento sea, al menos, el 90% del precio del activo (FASB, 1976.c).

En España se permiten los contratos de arrendamiento financiero con o sin opción de compra, así se desprende del proyecto de modificación de los artículos 14 y 172 de la Ley de Contratos. A pesar de que en esta Ley se permiten tres tipos de *leasing*, financiero, operativo e inmobiliario, la legislación contable española únicamente regula la que conlleva un ejercicio obligatorio de la opción de compra; para el resto no hay tratamiento en las normas de valoración ni en las resoluciones del ICAC. La ausencia de regulación contable es debido a que "(...) la práctica totalidad de los contratos de *leasing* suscritos en España poseen el compromiso formal o la garantía del ejercicio de la opción de compra (Gay Saludas, 1998, 43).

El IASB (1995.b) y el ordenamiento español mantienen una línea similar, ambas recogen situaciones en las que no hay duda de que se va a ejercitar la opción de compra (norma 8.4 de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 y apéndice de NIC 17). La diferencia entre ambas regulaciones es que en nuestro ordenamiento se debe capitalizar únicamente si existe la seguridad jurídica sobre la futura ejecución de la opción de compra, mientras que en el IASB lo deja implícito en los rasgos que definen la naturaleza del arrendamiento financiero, de tal forma, que para el IASB todo arrendamiento financiero debe ejercitar la opción de compra con seguridad.

En España, si en el contrato de *leasing* existe una opción de compra sin que se deduzca que se va a ejercitar de forma cierta, se contabiliza como un arrendamiento común, es decir como un gasto, porque la empresa tiene un derecho a uso pero no el control; en este supuesto, si se ejercita la opción es necesario reflejar la venta del inmovilizado (BOICAC 24, consulta 3). De igual forma, los arrendamientos operativos en Estados Unidos no están obligados a capitalizarse, sino únicamente los arrendamientos financieros.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

En el supuesto de que el ejercicio de la opción sea obligatorio, la legislación contable española y europea es deficiente. La IV Directiva no contempla el arrendamiento financiero, y el ordenamiento español únicamente lo considera desde el punto de vista del arrendatario. La primera aportación para mejorar esta figura es que debería ser legislado el registro de la operación desde los dos puntos de vista, arrendador y arrendatario, como realiza el IASB.

Podemos identificar varias fases en la evolución del tratamiento contable del arrendamiento financiero. Analizando esta evolución encontramos una tendencia a abandonar los criterios jurídicos, para acogerse a una contabilización basada en criterios económicos, para terminar en una última fase donde se realiza una propuesta de registro con criterios totalmente económicos abandonando los jurídicos. Esta evolución se representa en una progresiva tendencia de registrarse gasto a contabilizarse como activo; de la contabilidad del arrendatario a la contabilidad del arrendador; y de un inmovilizado inmaterial a un inmovilizado material.

Es necesario significar que en todas las fases los países anglosajones han ido por delante de los continentales, así, cuando los países continentales registraban el *leasing* en el Balance del arrendador, los países anglosajones lo incluían en el Balance del arrendatario, y de igual manera, cuando los países anglosajones lo contabilizaban como un inmovilizado material, los países continentales aun lo registraban generalmente como un inmovilizado inmaterial.

a) Considerar el arrendamiento financiero como un gasto

Hasta la entrada en vigor del PGC (1990), los contratos de *leasing* se registraban en España como un gasto, en clara atención a una prevalencia de los aspectos jurídicos y formales sobre la sustancia económica. Este registro ineficiente tendría reticencias a ser modificado, ya que así las empresas podrían financiarse con una deuda a largo plazo sin tenerla contabilizada.

b) Considerar el arrendamiento financiero como un activo

Esta fase debe ser valorada como una mejora respecto al tratamiento de gasto, ya que contabilizar el arrendamiento financiero como un activo equivale a preferir que el fondo de los hechos prime sobre la forma jurídica (Cañibano, 1987, 55) (Brealey y Myers, 1990, 607) (Iglesias, 1996, 89) (Amat *et al.*, 1999, 457).

La primera aproximación a la activación de los arrendamientos financieros se encuentra en el FASB (1976.c), donde se obliga a capitalizarlos, apareciendo una cuenta de activo y otra de pasivo por el mismo importe.

En España a partir del PGC de 1990 se empiezan a registrar como un activo los contratos de *leasing* en los que se va a ejercer la opción de compra.

Frente a esta posibilidad Abdel Khalick (1981), Drury y Braund (1990) y Lease-Europe y Arthur Andersen (1992, 102) mostraron sus reticencias a

registrarlo como un activo, ya que podría representar un desincentivo para la utilización de este tipo de *leasing* por parte de las empresas a favor de otras opciones de inversión, como pueden ser compra o *leasing* sin la obligación de ejercer la opción de compra.

c) Considerar el arrendamiento financiero como un activo en la contabilidad del arrendador

Las normativas contables de algunos países de la Europa continental registraron durante cierto tiempo el arrendamiento financiero en el Balance del arrendador, basándose en criterios jurídicos.

Estos países evolucionaron hacia un registro en la contabilización del arrendatario, al igual que lo realizaban los países anglosajones.

España no atravesó esta fase intermedia, ya que directamente paso de registrar el bien como un gasto a contabilizarlo como activo del arrendatario (PGC, 1990, NV 5.f) (ICAC, 1992).

Si atendemos a criterios mercantiles y fiscales el bien debería estar registrado en el Balance del arrendador, porque jurídicamente es el propietario legal, y porque fiscalmente el arrendador se podrá deducir la amortización de la base imponible y solicitar la deducción fiscal por inversiones. Pero si atendemos a criterios económicos el bien debería estar activado en el Balance del arrendatario, pues es la empresa que afronta los riesgos, se beneficia de su utilización, y es donde cumple sus verdaderas funciones económicas de generación de ingresos.

La propia introducción del PGC (artículo 23) identifica dos opiniones sobre el tratamiento contable del *leasing*. Un criterio predominantemente económico, en el que se considera que los derechos sobre el activo deben aparecer en el Balance de la empresa arrendataria, y un criterio jurídico, en el que hasta que no se ejerce la opción de compra, no existe transmisión del dominio, sino únicamente transmisión del uso del bien; atendiendo a este último criterio, la sociedad arrendadora debe reflejar el bien ya que mantiene la propiedad de los mismos.

d) Inmovilizado inmaterial en la contabilidad del arrendatario

Una vez que todos los ordenamientos registran el bien en el activo del arrendatario acercándose a los criterios económicos, encontramos diferencias de tratamiento, ya que algunos ordenamientos más retrasados en la evolución hacia criterios económicos definitivos reflejan el bien arrendado como inmovilizado inmaterial, mientras que los países que registran el fenómeno con criterios principalmente económicos lo consideran un inmovilizado material.

Registrar el bien como inmovilizado inmaterial es un acercamiento a criterios económicos moderado, ya que está basada en que la propiedad no ha sido trasladada al poseedor del bien, lo cual antepone el criterio jurídico de propiedad a los criterios económicos de funcionalidad y control.

Además de anteponer los criterios jurídicos a los económicos, el registro como derecho de uso tiene como nociva consecuencia que el inmovilizado material objeto del contrato no figure en ninguno de los Balances ni en el del arrendador ni en el del arrendatario.

Entre los países que proponen registrar el bien arrendado como inmovilizado inmaterial se encuentran Alemania, España, Francia, Italia y Japón.

La legislación española registra el bien arrendado como un inmovilizado inmaterial, basándose en que la propiedad corresponde al arrendador, y el arrendatario únicamente posee un derecho de uso. Esto puede observarse en la Disposición Adicional séptima de la Ley 26/1988 de 29 de Julio que regula el *Leasing*, en el párrafo 23 de la introducción del PGC, la Sentencia de 10/01/94 de la sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, la Sentencia de 22/10/97 de la sección Tercera de la sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo, y los dictámenes de la Secretaria General de Hacienda, Dirección General de Tributos, Consejo de Estado y la Asociación Española de *Leasing* (AEL).

La posible justificación del tratamiento del *leasing* en España como inmovilizado inmaterial, es que “(...) cierto grupo de gente influyente en la elaboración de los principios contables, no estaba dispuestos a permitir registrarlos como tangibles, así que registraron una fórmula extraña, lo consideraron activos fijos inmateriales y crearon una partida especial llamada derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero” (Herranz y Socías, 1994, 14). La contabilización como inmovilizado material eliminaría las ventajas que estos grupos tenían al registrarlos como inmovilizado inmaterial: “(...) de un lado, las empresas *leasing* que podían utilizar estas propiedades como garantía y, de otro, la ventaja para el arrendatario que, al no reconocer la deuda en el pasivo, daba una mejor imagen de solvencia” (Martínez Conesa, 1996, 262).

e) Propuesta: Criterios económicos

La propiedad no es una condición necesaria para la consideración de activo, sino que basta con su control permanente; basándose en ello el *leasing* debe registrarse como si fuese un inmovilizado material. Con este tratamiento se impide que se oculte una verdadera venta para obtener ventajas fiscales y mercantiles ya que la operación es esencialmente idéntica a una venta con pago aplazado. Brealey y Myers (1990, 604) analizan la semejanza con un préstamo garantizado, argumentando que el arrendatario debe realizar unos pagos fijos, y si deja de hacerlos, el arrendador recupera la posesión del activo.

Contabilizarlo como un inmovilizado material equivale a aceptar reflejar la operación desde el punto de vista totalmente económico, concediendo más importancia al fondo que a la forma del contrato, pero además, ***ofrece una información contable más realista, pues expresa la capacidad que tiene la unidad económica para producir bienes y servicios y redundante en una mejora en la representatividad del análisis de los Estados Financieros.***

El registro como activo material es aceptada por la legislación contable de Bélgica, Canadá, Portugal y Reino Unido y la normas del FASB (1976.c) e IASB (1982.b).

En España podemos considerar como voces que proclaman el registro de la operación como inmovilizado material las normas de AECA (1991, 36) y la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 (BOICAC nº 8, 2). Las razones por la que seguramente estas opiniones no han podido ser satisfechas son los reparos de la Secretaría General de Hacienda y la Dirección General de Tributos, dos organismos de naturaleza fiscal dependientes del Ministerio de Economía y Hacienda, que influyeron negativamente sobre la opinión del Consejo de Estado.

3.3.6. Leaseback

El ICAC (1992.a) y el ASB (1994, B20) indican que en las operaciones de *leaseback* el beneficio de la operación no se reconocerá contablemente, produciendo menor carga financiera en la operación. Esto es consecuencia directa del tratamiento asimétrico del principio de prudencia.

El MCRE deberá identificar las operaciones económicas que subyacen en figuras jurídicas determinadas, por lo tanto, es necesario obtener los beneficios inherentes a cada una de las operaciones económicas (compra y venta), que unidas forman una operación de *leaseback*. Por esta razón, ***se debe reconocer el beneficio de la venta del activo, el cual, será diferido y amortizado a lo largo del contrato de leasing***, al igual que permite el IASB (1998.a).

3.3.7. Venta de activos con pacto de recompra

La operación jurídica de una enajenación de activos con pacto de recompra está constituida por dos operaciones económicas: una de venta y otra de compra.

Atendiendo a criterios jurídicos, esta operación se ha reconocido tradicionalmente como una operación de compraventa de la que se podía deducir unos beneficios y unas pérdidas en cada una de las operaciones. Si permitimos que sea considerada como una compra y una venta, se desvirtúa la realidad económica de ambas empresas, ya que una empresa mejora artificialmente el Balance y la otra simula un exceso de stock sin tener posesión económica del activo.

El peligro de que aconteciera esta situación, ha llevado a proponer una mejora en su regulación, basándose en la intención de registrar la prevalencia del fondo sobre la forma. En esta propuesta de Jameson (1988, 61), CNMV (1990.a, 3.6.2.), ICAC (1991, 119), Lennard (1993, 91), ASB (1994, 49), Álvarez López (1997, 15) e IASB (1998.b, 10) se considera que debería registrarse por parte del comprador como la concesión del crédito y por parte del vendedor como una financiación recibida. No existe traspaso de activo de una empresa a otra,

permaneciendo en todo momento en la empresa original, ni tampoco un reconocimiento del beneficio ni pérdida con motivo de la operación de compraventa. Pero este análisis es demasiado simplista e ineficiente, ya que no reconoce ni los beneficios ni las pérdidas cuando contractualmente se reconoce esa posibilidad, y tampoco parece muy conveniente que el activo permanezca en el Balance de la persona que no lo utiliza.

Para mejorar el registro debe tenerse en cuenta tres factores: (a) la incorporación del activo al proceso productivo, (b) la opcionalidad del acuerdo, y (c) las características contractuales que se derivan de analizar los beneficios del uso de los activos y del incremento de valor de mercado del bien, y los riesgos de la disminución del valor del bien y la obsolescencia. Además es necesario identificar dos aspectos totalmente diferentes: el reconocimiento del activo en el Balance y la generación de beneficios y pérdidas derivados de esta operación.

- ***Si el contrato es opcional, la operación debe reconocerse como una compraventa, generándose beneficios o pérdidas si se produce la recompra.***
- ***Si la recompra es contractualmente obligatoria no es una operación de compraventa, sino que el activo debe mantenerse en la empresa original, reconociendo la empresa que adquiere un derecho inmaterial de uso del activo.*** Para dilucidar si debe reconocerse resultado de esta operación debemos diferenciar dos supuestos. ***En los casos que la compra y la venta con pacto de recompra no se transmitan los riesgos y el poder de recibir los ingresos, la operación no debe reconocer el posible beneficio ni la pérdida.*** Por el contrario, ***si se transmiten los riesgos y poder de mantener los beneficios es necesario reconocer un beneficio o una pérdida de cada una de las operaciones de compraventa.***

De igual forma, se registra la compra de activos con pacto de reventa, atendiendo a que el activo debe estar contabilizado en la empresa que tiene la capacidad de utilizarlo en el proceso productivo.

3.3.8. Donaciones

Para el ICAC (1991) el receptor del bien debe valorar el recurso por su valor venal, pero el donante únicamente debe valorarlo a efectos de determinar la pérdida patrimonial por el valor contable.

El MCRE ***debe registrar el bien, tanto para el donante, como para el donatario, por el valor razonable en ese momento.*** Dejar de valorar el bien donado por el valor razonable impide conocer el sacrificio económico que le supone la donación a la empresa donante.

3.3.9. Permutas

La permuta es una operación compuesta por dos operaciones, una de compra y otra de venta. Identificamos tres niveles en la evolución del tratamiento contable de esta figura: tratamiento jurídico, aproximación a criterios económicos y propuesta totalmente económica.

El tratamiento contable basado en criterios **jurídicos** ofrecido por la legislación española está representado por la aplicación estricta del principio de precio de adquisición y por la aplicación asimétrica del principio de prudencia. Para el ICAC (1991) y AECA (1991, apartado 1.5) las permutas se registran siempre por el valor neto contable del bien cedido a cambio, con el límite del valor de mercado si fuera menor, por lo que la permuta sólo puede originar pérdidas y no beneficios. Esta normativa no refleja la realidad económica de la empresa ya que el valor contable del bien entregado a cambio puede ser muy bajo en relación con su valor realizable neto, en función del sistema de amortización adoptado y la cantidad de tiempo transcurrido entre la fecha de adquisición y la fecha de la permuta. Esto provocará que las ratios que miden la rentabilidad económica ofrezcan cifras totalmente carentes de significado económico.

En segundo lugar, existe una posición intermedia, un **acercamiento a criterios económicos**, regulado en el IASB (1992), que diferencia entre bienes permutados que cumplen la misma función y las que desarrollan distinta función. Cuando los bienes permutados cumplen la misma función, el tratamiento es idéntico al utilizado en España, pero si los bienes desarrollan diferente función dentro de la empresa, deben ser valorados por el precio de mercado del bien entregado o recibido, el que sea más razonable, posibilitando el registro de resultados tanto positivos como negativos.

En tercer lugar, desde una **posición totalmente económica**, la operación de permuta debe disociarse en dos operaciones: una de salida de activos a valor de razonable de los entregados por la empresa, y otra de entrada de activos valorada al valor razonable de los mismos, apareciendo resultados en la compra y en la enajenación. En este caso, *la permuta debe registrarse por el valor del activo recibido en ese momento, pudiendo originar beneficios o pérdidas, tengan función y naturaleza similar o diferente a los activos permutados.*

De igual forma, se registra la adquisición de inmovilizado entregando otro como pago parcial y entrega por aportaciones no dinerarias. En ambas se reconoce el resultado positivo, mientras que la legislación española (ICAC, 1991) únicamente permite el reconocimiento de resultados negativos.

3.3.10. Opciones

La opción es un contrato que confiere un derecho, pero no una obligación, de comprar o vender un determinado activo subyacente (*underlying assets*), a un precio concreto (“precio de ejercicio” o *strike price*), en una fecha fijada (“fecha de ejercicio” o *expiration day*). Identificamos dos tipos básicos de opciones: las opciones de compra y las opciones de venta.

La opción de compra (*call option*) otorga al comprador de la opción el derecho, pero no la obligación, de comprar un determinado activo a un precio acordado y en una fecha determinada, mientras que para el vendedor surge la obligación de vender ese activo en la fecha y con el precio acordado, siempre que el comprador ejerza su derecho.

La opción de venta (*put option*) confiere al comprador de la opción el derecho, pero no la obligación, de vender un determinado activo a un precio acordado y en una fecha determinada. Por su parte, el vendedor de la opción está obligado a la compra de ese activo en la fecha y con el precio acordado, siempre que el comprador de la opción ejerza su derecho.

a) Tratamiento contable actual

El **tratamiento contable de las opciones en España** se encuentra claramente marcado por la inexistencia de normas definitivas específicas para contabilizarlas. No existen normas específicas porque las únicas normalizaciones se refieren al conjunto de los “nuevos instrumentos financieros”, lo que supone agruparlos junto a los contratos de futuros, *swaps*, FRA, CAP, FLOOR y COLLAR para determinados tipos de sociedades; en concreto nos referimos a la Circular 2/1996 del Banco de España, y las Circulares 5/1990 y 7/ 1990 de la CNMV. Junto a ellas, el único documento orientado a mejorar la normalización concreta de uno de estos instrumentos es el “Borrador de normas sobre el tratamiento contable de las operaciones de futuros” emitido por el ICAC en abril de 1995, limitándose a tener carácter de mera propuesta y no especificando un tratamiento para las opciones. Por su parte, la “Propuesta de documento sobre futuros y opciones por existencias”, emitida por AECA en enero de 1995, recoge las normas de las opciones junto a las de futuros, con carácter no normativo, y limitado a los casos concretos realizados sobre los stocks. Por todo ello, podemos afirmar que ***existe la necesidad de una regulación concreta, específica y completa para las opciones.***

A continuación señalamos las líneas generales de las propuestas orientativas realizadas en España, teniendo en cuenta que en ellas se realiza una diferenciación entre operaciones de cobertura y especulativas.

Las operaciones de cobertura con opciones poseen los siguientes rasgos distintivos:

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

- A la firma del contrato se ha de recoger, en registros extracontables, el elemento subyacente al contrato de opción.
- La prima pagada se contabiliza como un activo para el comprador de la opción y como un pasivo para el vendedor.
- Para recoger las variaciones en el valor de la opción al cierre de ejercicio, las diferencias se recogen en la cuenta de la prima satisfecha, teniendo como contrapartida una cuenta transitoria de gastos o ingresos diferidos, imputándose a resultados en función de los resultados de la operación cubierta. A esto hay que añadir que en los elementos cubiertos con carácter de provisionables, si el valor de mercado es menor que el valor de adquisición deberá constituirse una provisión, teniendo en cuenta que las variaciones registradas en el valor de la opción afectarán a su importe, aumentando o disminuyendo el mismo.

Las operaciones especulativas con opciones poseen los siguientes rasgos:

- A la firma del contrato se ha de recoger en registros extracontables el elemento subyacente al contrato de opción.
- La prima pagada se contabiliza como un activo para el comprador de la opción y como un pasivo para el vendedor.
- Para recoger las variaciones en el valor de la opción al cierre de ejercicio identificamos dos supuestos:
 - Si la opción cubre una operación especulativa realizada en mercados organizados, los resultados obtenidos como consecuencia de variaciones en el precio de mercado de las opciones se imputan a pérdidas y ganancias en el ejercicio en el que tengan lugar, con independencia de que se hayan realizado o no.
 - Si la opción cubre una operación especulativa realizada fuera de los mercados organizados, los resultados se contabilizan en el momento de la liquidación de la operación teniendo en cuenta que se deberán realizar cierres periódicos, al menos cada mes, dotando las provisiones necesarias cuando esos cierres arrojen pérdidas potenciales.
- A la liquidación de la operación con entrega del elemento subyacente, el valor contable de la opción se incorporará por el comprador de la opción al valor de adquisición de este elemento, con el límite del valor de mercado del mismo.

Al contrario de lo que ocurre en nuestro país, sí existe regulación en firme de las opciones en el **IASB**. Lo más destacable de lo regulado en este organismo para los supuestos de opciones de compra y de venta es la aplicación de la prevalencia económica y del fondo sobre la forma. El IASB (1993.e, apéndice) establece que es necesario analizar los términos del acuerdo para concluir si, en sustancia, el vendedor ha transferido los riesgos y ventajas de la propiedad al comprador y, por tanto, se puede reconocer la venta. Cuando el vendedor conserve para sí los riesgos y ventajas de la propiedad, incluso aunque se haya transferido la titularidad legal, la transacción se considera un acuerdo financiero y no procede el reconocimiento de los ingresos.

De la normalización del organismo internacional podemos extraer que cuando, en sustancia, una transacción sea un producto financiero, el vendedor

registrará la tesorería recibida como un pasivo y continuará incluyendo los bienes transferidos como un activo. Cuando exista una diferencia entre la tesorería inicial recibida del comprador y la que finalmente se devolverá, debería reconocerse como intereses, y reconocerse como gasto al tipo de interés efectivo durante el periodo en que se espera que se mantenga pendiente la obligación.

b) Líneas generales para su normalización definitiva y específica

Para concluir, mostramos las **líneas generales que deben tenerse en cuenta para la normalización definitiva y específica de las opciones en la legislación española.**

La opción es un instrumento independiente, y como tal, debe ser registrado en las Cuentas Anuales. Para tal contabilización podemos atender, como tantos otros ámbitos, a una normalización en función de su naturaleza jurídica o económica.

La **naturaleza jurídica** de la opción del tenedor consiste en considerar que no existe propiedad sobre el bien hasta que la opción sea ejercida. De igual forma, con criterios fiscales, no se considera ninguna consecuencia impositiva hasta que la opción sea ejercida, ya que hasta ese momento no existe ingreso fiscal ni gasto fiscal. Si la contabilidad atiende a estos criterios no se registrará ninguna operación hasta que la opción sea ejercida.

Sin embargo, aplicando los **criterios económicos** la opción es una inversión para generar riqueza futura, y por lo tanto, debe ser registrado como un activo. Basado en ello, la opción será registrada por valor razonable, y se irá corrigiendo en el supuesto que varíen las condiciones de tal valoración.

Atendiendo a los fundamentos de la partida doble todo acreedor debe tener como contrapartida un deudor, así, ***al igual que la empresa compradora de la opción reconoce un activo en el momento del contrato, la empresa emisora de la opción debe registrar un pasivo por el valor razonable.*** De esta forma, se consigue la coherencia entre activo y pasivo, tanto en la definición como en la valoración, ya que se registra la exigibilidad cierta y presente pero también los pasivos con exigibilidad potencial y futura.

La clasificación en el pasivo del emisor de la opción debe estar en función de los elementos que se conseguirían si ejerciéramos la opción. Una aproximación a este tratamiento es el ofrecido por el IASB (1995.a, A7) que incluye, como neto, las opciones de adquisición de acciones no privilegiadas.

Si la regulación se basa en la aplicación de la prevalencia económica y en la búsqueda del fondo sobre la forma es necesario analizar los términos del acuerdo para concluir si, en sustancia, el vendedor ha transferido los riesgos y ventajas de la propiedad al comprador. Basándose en ello, y al igual que propone el IASB, ***cuando el vendedor conserve para sí los riesgos y ventajas de la propiedad, incluso aunque se haya transferido la titularidad jurídica, la transacción se debe considerar un acuerdo financiero y no procede reconocer los ingresos.***

3.3.11. Stock Options

Los planes de opciones sobre acciones para empleados (*stock options*) están diseñados para fomentar la titularidad de acciones por parte de los trabajadores. Frecuentemente se combinan con fondos independientes que adquieren acciones con el objeto de entregarlas o venderlas a los empleados.

La Ley de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (Ley 55/1999, disposición adicional 19) regula por primera vez en **España** las opciones sobre acciones entregadas por la sociedad a los trabajadores o administradores de la sociedad. Su motivación es conceder más transparencia a ese tipo de operaciones, facilitar a los accionistas mayor información y, además, contar con su consentimiento. Para ello se obliga a lo siguiente:

- Cuando la adquisición de acciones propias tenga esa finalidad, el acuerdo de la JGA debe indicar que la autorización se concede con ese fin (art. 75.1 del TRLSA).
- Si la retribución de los administradores consiste en derechos de opciones sobre acciones, entrega de acciones o esté referenciada al valor de las acciones deberá (i) figurar expresamente en los estatutos de la sociedad y (ii) tomarse el acuerdo en la JGA, con mención expresa del número de acciones a entregar, el precio del ejercicio de los derechos de opción, el valor de las acciones que se tome como referencia y el plazo de duración de este sistema de retribución (art. 130 del TRLSA).

Las dificultades para encontrar un consenso en la contabilización de estas figuras se derivan, fundamentalmente, de la ausencia de tratamiento al respecto por parte del **IASB**. Esta circunstancia obliga a que la práctica internacional recurra al tratamiento especificado en la normativa **norteamericana** (USGAAP, SOP 93-6) y **británica** (UKGAAP, FRS 5, UITF 13), esencialmente coincidentes. Ambos organismos promueven que los activos y pasivos de un plan de acciones sobre acciones se contabilicen en el Balance de la sociedad promotora, cuando, de acuerdo con los contratos, la sociedad tenga el control de hecho y asuma los beneficios y riesgos derivados de las acciones del plan.

A continuación analizamos un ejemplo de la contabilización de las opciones para la compra de acciones para observar el tratamiento establecido en el ámbito anglosajón. A un directivo de una compañía se le conceden 10 acciones a un precio unitario de 30 euros, siendo su valor de mercado de 40 euros y el nominal 5 euros. Posteriormente se ejercita la opción a 35 euros adquiriendo la empresa las acciones a 20 euros.

La propuesta norteamericana consiste en emitir un derecho de cobro y una obligación por la diferencia entre el precio de mercado y el establecido en el contrato. En el momento de ejercitar la opción de compra se elimina la obligación, calculándose el beneficio o la pérdida por la diferencia entre el valor a la par y el precio de ejercicio.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

Los dos asientos siguientes reflejan las anotaciones derivadas de esta normalización, tanto en el momento de la emisión, como del ejercicio de la opción.

| <i>DEBE</i> | <i>CONCEPTO</i> | | <i>HABER</i> |
|-------------|----------------------------|--------------------------------|--------------|
| 100 | Compensación de directivos | Opciones de compra de acciones | 100 |

| <i>DEBE</i> | <i>CONCEPTO</i> | | <i>HABER</i> |
|-------------|--------------------------------|---|--------------|
| 350 | Tesorería | Acciones propias | 50 |
| 100 | Opciones de compra de acciones | Capital pagado en exceso del valor a la par | 400 |

El tratamiento propuesto para el **MCRE** está cercano a la normalización norteamericana y británica, sin embargo, ofrece una diferencia sustancial en el momento del ejercicio de la opción. El tratamiento que proponemos se fundamenta en que, en términos económicos, las opciones emitidas por la empresa a opción del tenedor deben ser consideradas como un servicio del personal previamente adquirido, cuya contraprestación es una entrega de acciones. Para ello las opciones sobre acciones deben ser registradas en cuanto la empresa las concede. En ese momento debe ser registrada como un pasivo exigible, cuyo cargo será un gasto, siendo su importe una estimación con criterios económicos. En el momento de su ejercicio, el pasivo exigible se convierte en un pasivo no exigible, con una corrección de la estimación si existen evidencias adicionales a las iniciales.

El tratamiento propuesto para el MCRE consiste en *establecer en el momento de concesión un derecho de cobro por el efectivo que se espera recibir y una deuda con el empleado por la obligación de entregarle el título al precio de ejercicio*. Sin este asiento se reflejan los gastos, ingresos, cobros y pagos, pero no se contabilizarían los derechos y obligaciones, perdiéndose la información de un ámbito de la operación (en otras palabras, se recogerían las dimensiones económica y financiera pero no la jurídica).

La alternativa por la que abogamos difiere de la normalización anglosajona, porque proponemos que *en el momento del ejercicio se eliminan estos derechos y obligaciones para registrar la ejecución de la opción por diferencia entre el precio de adquisición y de ejercicio de las acciones de la empresa*. Con este tratamiento se obtienen dos ventajas: se cierran todas las cuentas tras el ejercicio y se calcula el resultado de la operación para la empresa.

La aplicación de la propuesta al mismo ejercicio práctico enunciado anteriormente, permite conocer sus diferencias con las propuestas anglosajonas.

Parte I: Marco Conceptual basado en la Racionalidad Económica

| <i>DEBE</i> | <i>CONCEPTO</i> | | <i>HABER</i> |
|-------------|----------------------------|--------------------------------|--------------|
| 100 | Compensación de directivos | Opciones de compra de acciones | 100 |

| <i>DEBE</i> | <i>CONCEPTO</i> | | <i>HABER</i> |
|-------------|-----------------|---------------------------|--------------|
| 350 | Tesorería | Acciones propias | 200 |
| | | Beneficio de la operación | 150 |

| <i>DEBE</i> | <i>CONCEPTO</i> | | <i>HABER</i> |
|-------------|--------------------------------|----------------------------|--------------|
| 100 | Opciones de compra de acciones | Compensación de directivos | 100 |

3.3.12. Contabilidad de cobertura

Los instrumentos financieros se contabilizan atendiendo a la intención del contratante, diferenciando entre instrumentos de cobertura y especulativos. Entre los organismos que apoyan este tratamiento se encuentran el FASB (1984.b), IASB (1991), ICAC (1991.b), Banco de España (1991), Bierman *et al.* (1991, 9), AECA (1995), CNMV (1990.a) (1990.b) (este última denomina operaciones de inversión a las operaciones de especulación).

En España las diferencias en las operaciones especulativas que actúan en los mercados organizados deben reconocerse como beneficios y pérdidas del ejercicio, por el contrario, las de cobertura deben contabilizarse como partidas pendientes de aplicación.

La diferenciación de instrumentos financieros basada en los conceptos de cobertura y especulación aunque válida teóricamente, ha resultado escasamente operativa y engañosa en la práctica, sobre todo al observar los problemas para considerar a un título como de cobertura. *Los instrumentos financieros de cobertura, como todos los instrumentos financieros deben ser registrados por el valor razonable, lo cual evitaría gran parte de la problemática de la contabilidad de cobertura y aumentaría la comparabilidad.*

3.3.13. Joint Ventures

En un *Joint Venture* dos o más matrices participan en el capital y en la gestión de una empresa de negocios para favorecer, a través de una inversión compartida, sus respectivos y objetivos.

Nos encontramos con dos tipos de *Joint Venture*: una unión puramente contractual sin adquirir personalidad jurídica propia o la constitución de una empresa (Klein y Zif, 1992, 61).

Desde una consideración eminentemente económica es indiferente si la unión es contractual o si la unión se materializa jurídicamente en un contrato formalizado de sociedad. Para el MCRE *cada empresa* que participa de un *Joint Venture debe ser registrada como inversiones* (IASB, 1991.b), y por tanto, como activos, ya que son un esfuerzo económico para generar riqueza futura.

3.3.14. Reconocimiento contable de los deportistas profesionales

La Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte, dispuso la creación de las Sociedades Anónimas Deportivas, normativa que modificó la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social a través de su artículo 109, dando nueva redacción a determinados artículos de la Ley del Deporte, para propiciar la futura cotización en Bolsa de las Sociedades Anónimas Deportivas. A esto hay que añadir que la Adaptación Sectorial del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas (BOE de 29 de junio de 2000) regula la información contable que deben emitir las Sociedades Anónimas Deportivas a partir de los ejercicios finalizados con fecha 30 de junio de 2000.

Todas estas normalizaciones regulan las empresas españolas de un sector con un interés económico y comercial creciente: el deporte profesional. En la actualidad, las competiciones profesionales en España se limitan a la 1ª y 2ª división A masculina de fútbol y la 1ª división masculina de baloncesto.

Las especiales características del deporte profesional hacen que en este sector los activos intangibles cobren una especial relevancia: derechos de adquisición de jugadores, derechos de imagen, derechos de retransmisión de partidos, importancia de adaptación de los jugadores individuales al colectivo humano, etc.

En este sector es evidente que los jugadores son los principales elementos generadores de ingresos para los clubes. Sin embargo, el valor de gran parte de los jugadores no se encuentra reflejado correctamente en los estados contables (Morrow, 1999, 125), situación derivada, fundamentalmente, de las diferentes formas de obtener la adquisición de jugadores profesionales.

a) Formas de conseguir los derechos sobre un jugador profesional

Identificamos seis formas para que un club se haga con los servicios de un jugador.

1. Traspaso íter-clubes

Dos equipos pueden acordar el traspaso definitivo de un jugador, siempre que exista su consentimiento. El traspaso tiene un precio que recibe el club vendedor que se denomina *transfer*. Tras el abono del *transfer*, por parte del club adquirente, el jugador firma un contrato con este club, quedando extinguida la anterior vinculación con el club vendedor.

2. Cesión temporal

Dos equipos pueden acordar la cesión temporal de un jugador, siempre que exista su consentimiento. La cesión no rompe la vinculación del jugador con su club de origen, quedando este contrato en vigor, siendo la fecha de extinción de este contrato el plazo máximo de esta cesión.

3. Contrato tras el pago de la “cláusula de rescisión”

Los contratos entre jugadores y clubes pueden incluir una cláusula de rescisión, cantidad que tendría que pagar el jugador para quedar desvinculado unilateralmente de esa empresa. El pago de esta cantidad de dinero por parte del jugador, le permitiría jugar en otro equipo, lo cual es aprovechado por los equipos para adquirir los servicios de las estrellas de otros clubes. Esta práctica, aunque usual, es la que requiere un esfuerzo económico mayor por parte de la empresa adquirente.

4. Adquisición de un jugador en formación

La promoción de la cantera puede ser una buena medida para la obtención de jugadores baratos, sin embargo, también tiene riesgos, pues es una medida que necesita mucho tiempo para obtener jugadores que puedan jugar en el primer equipo y, además, se corre el riesgo de que muy pocos canteranos alcancen el nivel establecido para jugar en el primer equipo.

En general, podemos indicar que existirán pocos incentivos para invertir en cantera si no se contemplan instrumentos de protección para los clubes que forman a jóvenes promesas. Las compensaciones para la protección de la cantera se fundamentan en que cuando un profesional cambia de equipo y ha permanecido en los equipos no profesionales del club de origen varias temporadas, este equipo tenga derecho a una compensación por los costes incurridos por la formación o el desarrollo del profesional.

En el pasado existieron algunos ejemplos de mecanismos de protección del sistema de desarrollo interno de jugadores, por ejemplo, en España existió el “derecho de retención”, suprimido para deportistas profesionales por el Real Decreto 1006/1985. Apoyándose en la consideración de que la cantera representa

para los clubes una inversión, el derecho de retención se justificaba en que la pérdida de deportistas formados en el propio club significa una descapitalización del club y una causa de desmotivación hacia la formación de jugadores jóvenes.

En la actualidad, aunque existe una negociación entre los organismos rectores del fútbol europeo y mundial (UEFA y FIFA) con la finalidad de establecer un nuevo marco de regulación de los traspasos para proteger jóvenes jugadores e incentivar la formación y desarrollo de deportistas, no existe ningún criterio de compensación para los clubes de origen que traspasen jugadores formados por ellos.

La única restricción es la obligación de pagar una indemnización a los equipos que los están formando, pero limitándose a un cierto límite de edad. Durante este periodo de tiempo, cualquier club que quiera hacerse con los servicios de estos jugadores en formación y preparación tendrán que abonar una indemnización a los equipos de origen.

5. Adquisición de un jugador “libre”

Un club puede adquirir los servicios de un jugador “libre” (*free agent*), es decir, sin contrato en vigor con otro club. En esta situación, el club destino no tiene que pagar ninguna cantidad al club de origen, limitándose la empresa adquirente a satisfacer las cantidades pactadas con el jugador por su ficha periódica.

6. Mantenimiento de jugadores “de cantera”

La última alternativa es crear una infraestructura deportiva, social y económica para mantener equipos de jóvenes en formación con la intención de que en un futuro algunos puedan acceder al equipo profesional.

Del análisis anterior destacamos, en primer lugar, que, sea cual sea la alternativa de contratación, cada jugador presta sus servicios a su club de la misma forma y tiene la misma capacidad de generar beneficios. En segundo lugar, ***las alternativas más económicas interesantes son las dos últimas ya que no requieren desembolso por el fichaje; incluso la última tiene un aspecto intangible más ventajoso, pues un jugador de cantera estará más involucrado en el proyecto a largo plazo de la empresa y tendrá una adaptación más fácil y satisfactoria que cualquier fichaje.***

b) Tratamiento contable en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas

La adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas realizada en España, recoge que los gastos de adquisición de jugadores que hayan sido contratados a otros clubes mediante una contraprestación económica para la obtención de sus servicios son tratados como inmovilizados inmateriales, recogiendo en la cuenta 215 “Derechos de adquisición de jugadores”. Dicha cuenta recoge el importe satisfecho por la adquisición del derecho a los servicios de un determinado jugador, así como todos los gastos realizados que sean necesarios para la adquisición de este jugador (comisiones pagadas a intermediarios, gastos de viajes realizados para la contratación, etc.). Este valor se amortiza a lo largo de los años de vigencia del contrato firmado con el jugador.

La adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas españolas ha sido aceptada generalmente como un avance significativo en el tratamiento de los jugadores profesionales, sin embargo, posee cuatro deficiencias que deberían ser resueltas. A continuación mostramos los aspectos controvertidos y diversas soluciones para mejorar su tratamiento.

1. La normalización española establece que la partida “Derechos de adquisición de jugadores” recogerá el “importe satisfecho por la adquisición del derecho a los servicios de un determinado jugador, en concepto de *transfer*, así como todos los gastos realizados que sean necesarios para la adquisición de este jugador”, de tal forma que la adaptación del PGC parece limitarse al primer supuesto, adquisición ínter-clubes, no considerando el pago de la cláusula de rescisión, ni los pagos por indemnización por formación de jugadores.

En esa partida se debería activar las cantidades pagadas por (i) *transfer* por acuerdos bilaterales entre dos clubes, (ii) la cláusula que rescinde una relación contractual unilateralmente y (iii) la indemnización por hacerse con los servicios de un jugador en periodo formativo.

2. La Adaptación del PGC identifica dos conceptos totalmente diferentes: la cantidad pagada por un club por hacerse con los servicios de un jugador y la cantidad pagada por un club por la obtención de los derechos de explotación de la imagen del jugador durante varios años. La citada norma permite la activación del importe satisfecho a jugadores por la cesión del derecho a explotar comercialmente su imagen, en una cuenta de Gastos a distribuir en varios ejercicios, la cuenta 273 “Derechos de imagen de jugadores”.

La activación de estos derechos de explotación comercial parece adecuada, pero no la cuenta que se propone. Las cuentas de Gastos a distribuir en varios ejercicios son activos no realizables, mientras que esos derechos podrían ser enajenados al propio jugador o a otras empresas.

3. El Anteproyecto únicamente admite la valoración histórica, lo cual permite conocer el coste o sacrificio de recursos realizados para la obtención del

derecho sobre el deportista, pero no resulta indicativo de la capacidad futura del mismo para contribuir a la obtención de ingresos para la compañía.

Ante esta situación es necesaria la inclusión de valoraciones no históricas, sean complementarias o sustitutivas de las históricas, que permitan un acercamiento a la valoración actual de los componentes de las plantillas.

4. Para que un jugador pueda ser incluido en los Estados Financieros como activo es necesario que los derechos sobre dicho jugador hayan sido adquiridos mediante una transacción onerosa. La consecuencia de ello es que los derechos sobre determinados tipos de jugadores no aparecerán en los Estados Financieros:
(a) los procedentes de otros clubes sin realizar desembolso, “jugadores libres”
(b) los internamente generados, “jugadores de cantera”

La ausencia de reconocimiento de éstas dos alternativas de contratación de jugadores tiene una importancia extraordinaria porque, como hemos visto, son las alternativas económicamente más satisfactorias.

Además, la adquisición de jugadores libres está aumentando significativamente en el mercado español, como reacción de los clubes a las altas cláusulas de rescisión establecidas en muchos contratos y a las altas cantidades en concepto de *transfer* solicitadas en las negociaciones bilaterales. A esto hay que añadir la escasez de recursos destinados a fichajes observados en la generalidad de clubes en los últimos años.

Por lo que respecta a los jugadores “de cantera”, la introducción de la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas indica que se debatieron dos posibles opciones de contabilización:

- a) Capitalizar los gastos de formación del jugador y considerarlos como un inmovilizado inmaterial en el Balance
- b) No conceptuar los gastos generados por la formación del “jugador de cantera” como activo, sino como gastos que deben figurar en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

El comité que elaboró la adaptación decidió adoptar la segunda opción, basándose en tres ideas. En primer lugar, desde su punto de vista, era la que más adecuadamente respetaba la prevalencia del principio de prudencia. En segundo lugar, no existe certeza para conocer si estas partidas generarán ingresos económicos en el futuro, pues el desarrollo de programas de formación de jugadores de cantera, como toda inversión, está sometida a un grado de incertidumbre y conlleva un riesgo de que no se consigan los retornos previstos. Por último, las dificultades de cuantificación de los gastos para poder ser inscrita en el Balance, llevarían a valoraciones puramente subjetivas.

El tratamiento asimétrico de las formas de contratación supone anteponer la prudencia a la comparabilidad de la información y a no incluir la información necesaria para conocer la realidad de las empresas deportivas. La diferenciación asimétrica de los jugadores impide la comparabilidad entre los Estados Financieros de aquellas compañías que adquieren activos en el exterior y los de aquellas que los generan por sí mismas. Además de la escasa comparabilidad las

entidades que contabilicen como gasto a las cantidades de formación de jugadores de cantera van a presentar una infravaloración tanto de activos, como de resultados.

La escasa inclusión de información referente a los jugadores canteranos no es un hecho exclusivo de nuestra legislación, sino que es un problema común en el mercado mundial. Así un informe del parlamento escocés (The Scottish Parliament, 2000, 7) señala la escasez de información proporcionada por las Cuentas Anuales de los clubes respecto a sus inversiones en formación y desarrollo de jugadores.

c) Soluciones para mejorar el tratamiento contable actual

En nuestra opinión, ***tanto los “jugadores de cantera” como los adquiridos en el mercado de traspasos deben figurar en el Balance, pues la contribución a la generación de rendimientos futuros por parte de un “jugador de cantera” no es distinta de la de un jugador procedente del exterior*** y, en consecuencia, el tratamiento contable para ambos debería ser similar.

Ante la convicción de que ***los jugadores de cantera son activos inmateriales*** recogemos las posibles alternativas para su registro en el Balance.

C1) Mantenimiento de las actuales estructuras contables: Actividades de desarrollo

El IASB muestra muchas cautelas al reconocimiento de los activos intangibles internamente generados. Así, distingue entre actividades de Investigación y Desarrollo, indicando que únicamente pueden reconocerse como activos las actividades de Desarrollo, ya que las de Investigación no generan directamente activos intangibles y, en consecuencia, los desembolsos realizados en este tipo de actividades deben ser reconocidos como gasto en el período en que éstos se generan.

En cuanto a las actividades de Desarrollo, únicamente pueden figurar en el Balance como activos si concurren los siguientes requisitos (IASB, 1998.a, 24):

- a) Exista la posibilidad técnica de completar el activo intangible de modo que pueda estar disponible para su uso o venta.
- b) Exista la intención de finalizar el activo intangible, y utilizarlo o venderlo.
- c) El activo intangible tenga la capacidad para ser usado o vendido.
- d) La empresa demuestre la existencia de mercado para el producto del activo intangible o, si va a ser utilizado internamente, la utilidad del mismo.
- e) Exista los recursos técnicos y financieros para completar el desarrollo y poder usar o vender el activo intangible.
- f) Pueda medirse de forma fiable el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

En opinión de Moreno y Serrano (2001, 192) y Guzmán et al. (2002, 13) la generación de “jugadores de cantera” podría asimilarse a una actividad de desarrollo, dado que cumplen los requisitos anteriores (IASB, 1998.a).

Para Ordóñez (2001, 402) los costes de formación de los jugadores de cantera son asimilables al concepto de coste de producción interna de activos. Además considera que las dificultades de cuantificación de los gastos de formación de los jugadores internamente generados no serían mayores “(...) *que las que pueden encontrarse en cualquier proceso riguroso de captación y asignación de costes en la empresa*” (Ordóñez, 2002, 26).

Esta opción ha sido llevada a la práctica. El equipo de béisbol profesional americano *Atlanta Braves* decidió capitalizar los costes de cantera y amortizarlos en cinco años, justificando tal decisión en su analogía con los gastos de desarrollo (Weiss, 2000).

C2) Modificación de las actuales estructuras contables: MCRE

La política de cantera tiene dos objetivos: proveer de jugadores al primer equipo y permitir el traspaso de estos jugadores cuando no tengan cabida en él. Sea cual sea su destino final, los importes destinados al fomento de la cantera tienen carácter de auténticas inversiones.

La sociedad deportiva orientada a la cantera posee unos recursos y capacidades que podrían ser utilizadas para otros usos y, sin embargo, deciden orientarse para formar y desarrollar jugadores. Entre las partidas que pueden incluirse como inversión en formación nos encontramos una variada gama de conceptos: gastos de desplazamiento de equipos, retribuciones a formadores y entrenadores de las plantillas inferiores, retribuciones a los integrantes de los equipos base, manutención de jugadores desplazados de su domicilio, gastos de mantenimiento de las instalaciones de entrenamiento, gastos de formación de entrenadores, consumo de material deportivo, etc.

La solución que proponemos es ***modificar la definición de activo, de forma que se incluyan en el Balance todas las inversiones para la formación de jugadores de cantera. Con esta medida se registrarían como activos tanto los jugadores adquiridos por medio de una contraprestación monetaria como los de cantera y los jugadores libres.***

Para conocer el importe activado de cada jugador de cantera reasignamos los costes generales de formación de cada ejercicio a cada uno de los jugadores en plantilla en ese momento. El valor contable de cada jugador de cantera en una fecha es el sumatorio de los costes de formación asignados en cada ejercicio por todos los ejercicios que estuvo en plantilla.

En el momento del traspaso de un jugador de la cantera a otro club, la empresa vendedora no debe registrar todo el importe como ingreso, sino únicamente la diferencia entre el valor neto contable de ese jugador y el precio de venta, pudiendo existir pérdidas de la enajenación.

Con el reconocimiento de todas las inversiones en el activo, las cantidades pagadas por un club para la obtención de los derechos de explotación de la imagen del jugador durante varios años se contabilizarían como inmovilizados

inmateriales. Esta situación permitiría *registrar en cuentas de inmovilizados inmateriales separadas e independientes, tanto las inversiones para explotar la actividad deportiva de un jugador, como su imagen.*

La capitalización de todas las inversiones en cantera presentaría varias **ventajas:**

- Proporciona información relevante a los usuarios
- Permite aumentar la comparabilidad interna y externa de las empresas. Por un lado, toda la plantilla se contabiliza con un mismo criterio, independientemente de que se haya adquirido o formado internamente. Por el otro, permitirá la comparabilidad de clubes con muchos jugadores adquiridos externamente con otros que tengan la mayoría de los jugadores generados en el interior
- Favorece la neutralidad de las normas contables, pues el reconocimiento de las inversiones en formación de los jugadores como gasto en vez de como activo, promueve que los clubes no dediquen recursos suficientes a la cantera, condicionando, de esta manera, el desarrollo de una política deportiva determinada
- Permite considerar a los jugadores como el recurso más importante, y en el cual se basa de una manera esencial la generación de ingresos futuros, pues aparecen en el Balance de situación

3.3.15. Mejora el tratamiento de algunas partidas que el actual marco no resuelve y que son conceptualmente fundamentales

El MCRE presenta como gran ventaja que *permite el reconocimiento de gran parte de los intangibles y ofrece una clasificación de la masa de pasivo para realizar una clasificación más adecuada de las acciones privilegiadas.*

La información contable actual no refleja los activos que verdaderamente generan la riqueza de las empresas en la actualidad, los intangibles, debido principalmente a las limitaciones existentes en la definición de activo, tanto de propiedad como de valoración. La definición, reconocimiento y valoración económica de activo establecida en el MCRE permite incorporar los intangibles a la contabilidad normalizada.

Los privilegios de algunas acciones son tan diversos que impiden un tratamiento adecuado con el marco teórico actual. Del mismo modo no permite registrar los dividendos acumulados de acciones con un privilegio que consista en acumular los dividendos hasta el momento en que la empresa presente beneficios. Ambas situaciones quedan resueltas con las propuestas definitorias, de reconocimiento y de valoración de pasivo.

Ambas ventajas serán desarrolladas, respectivamente, en la *segunda y tercera parte* de la investigación.

Segunda Parte: Capital Intelectual

La parte segunda analiza los intangibles por medio de tres líneas de actuación. El cuarto capítulo identifica los conceptos, características y métodos de valoración de los intangibles y de dos conceptos, fondo de comercio y Capital Intelectual, con los que a menudo se confunden y complementan. El quinto capítulo analiza el tratamiento contable de los intangibles en la contabilidad financiera de uso externo. Por último, el sexto capítulo ofrece tres posibles caminos alternativos para mejorar el tratamiento contable de los intangibles.

CAPÍTULO 4. GESTIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL

El capítulo cuarto intenta identificar un término que cada vez cobra mayor importancia en el entorno económico y social actual, el Capital Intelectual. Una vez establecida su definición y analizados sus componentes, examinamos las diferentes propuestas para su posible valoración.

4.1. CONCEPTO Y COMPONENTES

Aunque el término Capital Intelectual tiene una creciente importancia en los textos de diversas esferas científicas, existe una gran confusión terminológica sobre él. La disparidad en los criterios definitorios se explica por la **evolución** observada en la percepción de los intangibles y en sus correspondientes modelos de gestión.

El Capital Intelectual no es algo nuevo, sino que ha estado presente desde el momento en que el primer vendedor estableció una buena relación con un cliente (Brooking, 1997). Pero el interés masivo de las empresas y comunidad científica por él sí puede identificarse y situarse en el tiempo, apareciendo en la segunda mitad del siglo XX, y evolucionando de forma exponencial desde entonces.

El primer aspecto sobre el que se centró el análisis de los intangibles en la empresa fue el de los “Recursos Humanos” ya que seguramente sería el aspecto más fácilmente identificable. Tras esta situación se pasó a conceder importancia a un concepto más amplio, el conjunto de recursos basados en el “Conocimiento”. Actualmente las empresas no se limitan únicamente a la gestión de los Recursos Humanos y a los centrados en el conocimiento, sino que intentan abarcar todos los aspectos inmateriales.

Aceptando esta evolución podemos hablar de tres sucesivas etapas en la evolución de la gestión de los aspectos intangibles de la empresa: gestión de Recursos Humanos, gestión del Conocimiento y gestión del Capital Intelectual, entendido este último término como la agrupación global de todos los intangibles de una unidad económica.

Los modelos de gestión del Capital Intelectual tienen un ámbito de aplicación más amplio que los modelos de gestión del Capital Humano y los modelos de gestión del conocimiento. A pesar de que estos dos últimos son independientes, están muy relacionados; las empresas que se ocupan de la gestión del Conocimiento se preocupan también de los Recursos Humanos y gran parte del análisis del primero se basa en un análisis del segundo.

Analizada esta evolución identificamos seis diferentes conceptualizaciones del término Capital Intelectual, tres de ellas recogiendo las etapas de la evolución del término y el resto nacidas por y para el ámbito estratégico y contable.

La primera definición consiste en considerar al Capital Intelectual como el conjunto de intangibles derivados del **Capital Humano**. Esta interpretación puede observarse en la información voluntaria que muchas empresas realizan en la actualidad

sobre el Capital Intelectual en sus Informes Anuales, pues se limitan únicamente a informar sobre aspectos del Capital Humano (Bankinter, 2000) (Carrefour, 2000) (Meta 4, 2000) (Altadis, 2000, 42) (Logista, 2000, 32).

La segunda definición es aceptar al Capital Intelectual como el conjunto de intangibles derivados del **Conocimiento**: la capacidad de conocer, de utilizar los conocimientos o de poder aprender rápidamente alguna novedad (Prusak, 1997, 9) (Ulrich, 1998.a, 38). Esta interpretación deja fuera de la definición al resto de intangibles no basados en el conocimiento, como la lealtad de los clientes.

La aplicación de esta interpretación requiere determinar el significado de la palabra ‘Conocimiento’. La Real Academia de la Lengua Española (RAE, 1998) la define como la “*acción y efecto de conocer*”, donde el término ‘conocer’ se define como “*averiguar por el ejercicio de las facultades intelectuales la naturaleza, cualidades y relaciones de las cosas*”.

Uno de los principales representantes de la segunda aproximación es Stewart (1997, 10), el cual define al Capital Intelectual como “*(...) el material intelectual, conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencia, que puede utilizarse para crear valor*”. Para el autor es fundamental el proceso de creación de valor por parte del conocimiento, ya que más adelante afirma que “*(...) en la nueva era, la riqueza es producto del conocimiento*”, y “*El conocimiento y la información se han convertido en las materias primas fundamentales de la economía y sus productos más importantes*” (Stewart, 1997, 40).

La tercera definición amplía las dos concepciones anteriores al considerar que el Capital Intelectual de una empresa está formado por el **conjunto de recursos intangibles**, por lo que en el término Capital Intelectual se incluirán todos los inmateriales que generen valor para la entidad (Roos y Roos, 1997, 424) (Bontis, 1998, 11) (IFAC, 1998) (Dragonetti y Roos, 1998, 266).

En esta tendencia podemos destacar a Brooking (1997, 25), cuando afirma que “*(...) con el término Capital Intelectual se hace referencia a la combinación de activos inmateriales que permiten funcionar a la empresa*”.

La evolución de la gestión de los intangibles en las empresas hace que esta última definición sea la más adecuada para la situación económica actual, igualando el Capital Intelectual a todos los intangibles. Frente a esta definición general, existen aproximaciones del concepto Capital Intelectual a los diferentes ámbitos del saber en los que cada vez tiene mayor importancia, principalmente a la visión estratégica y a la contable.

Desde el punto de vista estratégico, el Capital Intelectual puede ser considerado como el conjunto de activos inmateriales que son la **clave estratégica de la competencia actual**. De entre todas ellas sobresale Bueno (1998, 221) para el que “*(...) el Capital Intangible es el conjunto de competencias básicas distintivas de carácter intangible que permiten crear y sostener la ventaja competitiva*”.

Desde el punto de vista contable, que es el fundamental a efectos de esta investigación, es posible reconocer dos definiciones del Capital Intelectual, entendidas como aproximaciones del término a la contabilidad.

Por un lado, es posible definir al Capital Intelectual como la **diferencia entre el valor de cotización y el valor contable** del conjunto de acciones de la empresa (LaBarre, 1996, 53) (Edvinsson, 1997, 17) (Edvinsson y Malone, 1997, 17) (Sveiby, 1997, 25) (Bueno, 1998, 218) (Arráiz y Ortiz, 1998, 34) (Brenan y Connell, 2000, 30) (Sullivan, 2000, 4). Por ejemplo, para Booth (1998, 26) el Capital Intelectual es “(...) *el valor que añade el mercado a la empresa por encima de su valor en libros*”.

Según esta definición, el valor del Capital Intelectual de la empresa está recogido y evaluado por la diferencia positiva entre el valor de mercado de la compañía (VM) y el valor contable de sus activos después de deudas (VC).

Esta idea queda reflejada en la ecuación: $CI = VM - VC$

Siendo

CI = Capital intelectual

VM = Valor de mercado de la empresa

VC = Valor contable de los activos de la empresa después de deudas

Por otro lado, el Capital Intelectual también ha sido identificado con unos conceptos claramente contables, al ser interpretado como el conjunto de activos que generan valor a la empresa, pero que **no están reflejados en los Estados Financieros** actuales (Álvarez López, 2000, 437).

Bajo esta interpretación, el Capital Intelectual puede ser definido como “(...) *el conjunto de Activos Intangibles de una organización que, pese a no estar reflejados en los Estados Contables actuales, generan valor o tienen potencial de generarlo en el futuro*” (Euroforum, 1998, 21).

Aunque las definiciones de Capital Intelectual sean tan dispares, existe gran coincidencia a la hora de analizar sus componentes, de tal forma, que podemos afirmar que **existe un consenso generalizado para identificar tres componentes del Capital Intelectual: Organizativo, Relacional y Humano**.

En el **Capital Organizativo** se incluyen las patentes, modelos, sistemas de organización, los sistemas de tratamiento de la información, los procesos de producción, nuevas fábricas, nuevos productos, reingeniería, I+D, todas las formas de propiedad intelectual de la empresa, capital relativo a la infraestructura de la empresa, valores y filosofía de la empresa, sistemas de funcionamiento organizativo, cultura organizativa, procesos de gestión y sistemas de información.

El **Capital Relacional** es el valor que tiene para la organización el conjunto de relaciones con su entorno: clientes, proveedores, asociaciones de consumidores, agentes sociales y Estado, lo cual se reflejará en la imagen de la empresa. La imagen de la empresa puede igualarse a la reputación en sentido amplio (Grant, 1997, 450); bajo esta interpretación, la reputación es uno de los intangibles más importantes de la empresa porque influye decisivamente en el éxito del negocio, aunque no es muy duradero,

porque un determinado hecho puede dejarla a cero o incluso en un valor negativo (Hall, 1992, 136).

El **Capital Humano** es la combinación de habilidades, aptitudes, educación, valores, relaciones interpersonales y la capacidad de los empleados individuales de la empresa para llevar a cabo su labor. Al contrario que el resto de componentes del Capital Intelectual, la empresa no puede ser propietaria del Capital Humano aunque puede disponer de él por medio de vínculos contractuales.

Esta clasificación es admitida masivamente en la actualidad aunque se encuentra matizada doctrinalmente por diferentes nomenclaturas (cuadro 23) y diferentes niveles de agregación (cuadro 24). Así, el Capital Humano también es denominado capacidad del personal (Sveiby, 1997), aprendizaje y crecimiento (Kaplan y Norton, 1996), activos centrados en el individuo (Brooking, 1997) y conocimiento implícito (Vaassen, 1999). El Capital Relacional también es llamado estructura externa (Sveiby, 1997), perspectiva de clientes (Kaplan y Norton, 1996), relaciones (Roos *et al.*, 1997), activos de mercado (Brooking, 1997) y capital clientela (Skandia, 1997). Y al Capital Organizativo se le ha denominado procesos internos (Kaplan y Norton, 1996) y estructura interna (Sveiby, 2003).

La agregación de Capital Organizativo y Capital Relacional es designada como conocimiento explícito (Vaassen, 1999) o Capital Estructural (Edvinsson y Malone 1997, 27) (Roos *et al.*, 1997) (Dragonetti y Roos, 1998, 267) (The Danish Trade and Industry Development Council, 2003, 14).

A su vez, el Capital Organizativo se puede dividir en dos partes. Por un lado, al capital relativo a la infraestructura de la empresa, como sistemas de funcionamiento organizativo, cultura organizativa, procesos de gestión y sistemas de información, se le ha denominado Organización (Dragonetti y Roos, 1998, 267), Tecnología (The Danish Trade and Industry Development Council, 2003, 6) o Activos de infraestructura (Brooking, 1997). Por el otro, los procesos de producción, nuevas fábricas, nuevos productos, reingeniería, I+D, y todas las formas de propiedad intelectual de la empresa reciben la denominación Renovación y Desarrollo (Dragonetti y Roos, 1998, 267), Procesos (The Danish Trade and Industry Development Council, 2003, 6) o Activos de propiedad intelectual (Brooking, 1997).

Incluso el Capital Organizativo ha sido dividido por Booth (1998, 26) en tres elementos: conocimiento (tácito y codificado), infraestructura (procesos y bases de datos) y propiedad (patentes y marcas).

También podemos encontrar parte de la doctrina que considera al Capital Clientela, como una categoría separada del Capital Relacional, al mismo nivel que el Capital Humano, Relacional y Organizativo (Saint-Onge, 1995, 8) (Skandia, 1996) (Edvinsson y Malone 1997, 113) (IFAC, 1999, 10). La concepción separada del Capital Clientela está fundamentada en que las relaciones de la empresa con sus clientes es diferente a la que posee con los empleados y socios estratégicos. Ciertamente tiene sentido económico, ya que la fuerza y la lealtad de los clientes es una de las razones por las que un comprador pagaría más por una empresa, una empresa tendría una ventaja competitiva sobre el resto o una empresa sería valorada positivamente por el mercado.

Cuadro 23. Diferentes nomenclaturas de los componentes del Capital Intelectual

| <i>CAPITAL HUMANO</i> | <i>CAPITAL RELACIONAL</i> | <i>CAPITAL ORGANIZATIVO</i> |
|--|---|---|
| Aprendizaje y crecimiento (Kaplan y Norton, 1996) | Perspectiva de clientes (Kaplan y Norton, 1996) | Procesos internos (Kaplan y Norton, 1996) |
| Activos centrados en el individuo (Brooking, 1997) | Relaciones (Roos <i>et al.</i> , 1997) | Perspectiva interna (Blanco, 1998) |
| Capacidad del personal (Sveiby, 1997) | Activos de mercado (Brooking, 1997) | Estructura interna (Sveiby, 2003) |
| Perspectiva de innovación y aprendizaje (Blanco, 1998) | Capital clientela (Skandia, 1997) | |
| Conocimiento implícito (Vaassen, 1999) | Estructura externa (Sveiby, 1997) | |
| | Perspectiva externa (Blanco, 1998) | |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 24. Principales niveles de agregación de los componentes del Capital Intelectual

| Capital Relacional | | Capital Organizativo | | Capital Humano | |
|--|---|--|---------------|----------------|---|
| Capital Clientela | Capital Relacional | Capital Organizativo | | Capital Humano | 1 |
| Conocimiento Explícito o Capital Estructural | | | | Capital Humano | 2 |
| Capital Relacional | Organización Tecnología Activos de infraestructura | Renovación y desarrollo Procesos Activos de propiedad intelectual | | Capital Humano | 3 |
| Capital Relacional | Infraestructura | Propiedad | Conocimientos | Capital Humano | 4 |

| | |
|----------|---|
| <i>1</i> | Saint-Onge (1995, 8) Skandia (1996) Edvinsson y Malone (1997, 113) IFAC (1999, 10) |
| <i>2</i> | Vaassen (1999) Edvinsson y Malone (1997, 27) Roos <i>et al.</i> (1997) |
| <i>3</i> | The Danish Trade and Industry Development Council (2003, 6) Dragonetti y Roos (1998, 267) Brooking (1997) |
| <i>4</i> | Booth (1998, 26) |

Fuente: elaboración propia

4.2. MEDICIÓN

El peso e importancia del Capital Intelectual en el conjunto de las organizaciones es creciente y, por lo tanto, existen innumerables esfuerzos dirigidos a su medición y valoración.

La necesidad de mejorar la gestión de los intangibles es patente en muchas empresas, incluso algunas de ellas, como por ejemplo la coreana Posco, ha llevado a establecer entre sus departamentos uno que se ocupa exclusivamente de la gestión del Capital Intelectual. Uno de los aspectos fundamentales de las empresas para gestionar eficientemente el Capital Intelectual es el desarrollo de programas y herramientas para evaluar los intangibles, ya que difícilmente se puede gestionar lo que no se puede medir.

Entre los instrumentos de medida es necesario señalar las propuestas teóricas de contabilización basadas en la valoración de activos inmateriales individuales por métodos contables. Entre ellas destacan las propuestas teóricas de Solomons (1989), ICAS (1988, 68), London Business School (1989), ICAEW (1990), Guilding y Pike (1990, 41), ASC (1991), Arthur Andersen (1992, 79) y Brockington (1995, 166).

A estas valoraciones individuales hay que añadir la tendencia de muchas empresas a intentar evaluar el Capital Intelectual por medio de sus propios modelos para la gestión de los activos intangibles. La gran diferencia de los modelos de gestión respecto a las valoraciones contables es que en vez de analizar los activos inmateriales de forma individualizada, consideran un conjunto de medidas destinadas a la gestión y medición de todos los intangibles de forma conjunta y global.

A pesar del papel fundamental del Capital Intelectual en la gestión empresarial actual su medición es uno de los mayores desafíos de la contabilidad moderna. A continuación profundizamos en la clasificación de los medios de valoración del Capital Intelectual elaborados por la doctrina y las empresas, intentando analizar la posibilidad de incorporarla a la contabilidad normalizada, tarea difícil ya que la información que hasta ahora ofrecen las compañías es eminentemente no monetaria y voluntaria y, por tanto, difícilmente incorporable en las Cuentas Anuales.

Los métodos de valoración pueden clasificarse atendiendo a cuatro criterios: (a) la forma en que presentan los resultados, (b) si se realizan por medios directos o indirectos, (c) si utilizan indicadores o realizan el cálculo sin su concurso y, por último, (d) los resultantes de un modelo de control y gestión o los realizados como modelo teórico o con una finalidad diferente de la gestión.

En primer lugar, es posible clasificar los criterios de valoración en función del modo en que se presentan los resultados: los que ofrecen una valoración cuantitativa (número de unidades monetarias, número de días, número de personas, número de años...) y los que ofrecen una valoración del Capital Intelectual en términos cualitativos (grado de motivación, grado de satisfacción...). La valoración cualitativa, al contrario que la cuantitativa, no permite determinar de forma exacta el valor del Capital Intelectual. A efectos de esta investigación, entendemos que la contabilidad necesita la utilización de la misma unidad de medida, y hasta ahora siempre ha utilizado la unidad monetaria; por esta razón no es aplicable a la contabilidad la utilización de medidas

cuantitativas no monetarias como el número de días que los empleados han estado en cursos de formación. Por todo ello, a efectos de su inclusión en contabilidad, no tiene sentido la distinción entre medidas cuantitativas y cualitativas, sino que debemos establecer la diferenciación entre los métodos que ofrecen una valoración **monetaria** y los que ofrecen una valoración **no monetaria**.

En segundo lugar, relacionadas con la clasificación anterior, existen dos formas de acometer la valoración del Capital Intelectual: la realizada por métodos **directos**, que cuantifica monetariamente el Capital Intelectual, y la realizada por métodos **indirectos**, que identifica el Capital Intelectual por criterios no monetarios para analizar la tendencia que tiene cada uno de estos indicadores en el tiempo, y solamente en algunos casos, incorporar una valoración monetaria. En la actualidad, como veremos posteriormente, la opinión mayoritaria de la doctrina reconoce el fracaso de la cuantificación monetaria por criterios directos y propone intentar valorar el Capital Intelectual indirectamente por métodos cualitativos.

En tercer lugar, existen mediciones del Capital Intelectual basadas en la utilización de **indicadores** y otras que **no utilizan indicadores**. Los indicadores de Capital Intelectual son instrumentos que permiten medir los intangibles en poder de la organización. Las principales investigaciones realizadas en el ámbito académico están basadas en la medición por medio de indicadores, dedicando la mayoría de los esfuerzos a intentar determinar cuales pueden ser los indicadores más adecuados para medir cada elemento de Capital Intelectual. Por ejemplo, para medir la motivación de los empleados es posible utilizar distintos indicadores: el número de ideas de mejora que se producen al año, la rotación del personal o la subida media de sueldos al año.

El principal problema para incorporar a la contabilidad financiera una medición del Capital Intelectual realizada por medio de indicadores es que para examinar la tendencia de un aspecto de la empresa es necesario analizar varios indicadores y cada uno de ellos tiene una unidad de medida distinta, mientras que en la contabilidad normalizada todos sus elementos se miden en una misma unidad, y ésta siempre es monetaria.

La última diferenciación de los criterios de valoración del Capital Intelectual es la que se deriva de la utilización y aplicación de un **modelo de gestión** de los intangibles y la que se realiza **fuera de los modelos de gestión**. Dentro de los modelos de gestión diferenciamos los modelos de gestión del Capital Humano, los modelos de gestión del Conocimiento y los modelos de gestión del Capital Intelectual.

Consideramos el concepto de modelo en sentido amplio. Bajo esta interpretación, un modelo es una descripción simplificada de una realidad que se trata de comprender, analizar y, en su caso, modificar. El término ‘Gestión’ se define como “(...) *el proceso mediante el cual se obtiene, despliega o utiliza una variedad de recursos básicos para apoyar los objetivos de la organización*” (Bertalanffy, 1981, 236) (Koontz y Weihrich, 1995). Desde este punto de vista, la gestión del Capital Humano cumple con el anterior concepto entendiendo como recurso al Capital Humano, la gestión del Conocimiento acepta al conocimiento como recurso y, por su parte, la gestión del Capital Intelectual considera como recurso al Capital Intelectual.

En la mayoría de los casos existe una relación entre las cuatro clasificaciones que acabamos de analizar. Los estimados fuera de los modelos de gestión suelen ser calculados de forma directa por métodos monetarios sin la utilización de indicadores. Los utilizados en los modelos de gestión suelen ser métodos indirectos, calculados por medio de indicadores y expresados de forma no monetaria. Esta situación se rompe en algunos de ellos, como el modelo de Brooking que no está realizado por medio de indicadores y los modelos de gestión de Telia, SCAA, Ulrich y Consultus que ofrecen una valoración monetaria.

En los siguientes apartados analizaremos detalladamente los posibles criterios de valoración de los intangibles, para ello partimos en la última clasificación. Primeramente destacaremos los medios de valorar el Capital Intelectual fuera de los modelos de gestión, diferenciando dentro de ellos los métodos de valoración contable, los métodos de rentabilidad contable, los métodos basados en el mercado y otras medidas adicionales. A continuación, analizaremos los métodos basados en modelos de gestión, diferenciando, en sucesivos apartados, los modelos de gestión del Capital Humano, del Conocimiento y, por último, del Capital Intelectual. Para completar el análisis se indicará en cada método la utilización de medidas monetarias o no monetarias, si el método es directo o indirecto y si utiliza indicadores o no los utiliza.

4.3. MÉTODOS DE VALORACIÓN AJENOS A LOS MODELOS DE GESTIÓN

a) Medidas contables de valoración

El método de valoración contable más aceptado es el **coste histórico**, entendido como el precio de adquisición si el intangible es adquirido por la empresa, o el coste histórico en el caso de que esté fabricado por ella. Esta valoración no parece una medida muy acorde con las peculiares características de los elementos del Capital Intelectual, como queda demostrado a la vista del escaso registro que la contabilidad normalizada ofrece de ellos.

Frente a las dificultades para aplicar el coste histórico, es posible intentar valorar el Capital Intelectual por otros métodos admitidos en contabilidad para activos específicos, el **coste de reposición**, el cual consistirá en calcular el importe que habría que desembolsar para adquirir en el momento actual los mismos activos intangibles, y el **valor actual**, para el que es necesario la estimación de un valor de descuento y una medida de los ingresos. Aunque ambos deben ser tenidos en cuenta, es preciso proponer alternativas, pues el más coherente de los dos con el comportamiento de los intangibles, la capitalización de los flujos de caja futuros, tiene un gran inconveniente, ya que necesita valorar los flujos de caja que va a producir ese recurso independientemente de su interacción con el resto de recursos, hecho muy difícil de alcanzar, porque los elementos que forman los intangibles están muy relacionados (por ejemplo existe una estrecha relación entre los recursos humanos y los derivados del conocimiento).

b) Medidas de rentabilidad contable

Diferenciamos, fundamentalmente, tres medidas de rentabilidad contable: rentabilidad financiera (ROE), rendimiento económico de las ventas (ROS) y rentabilidad económica (ROA).

La **rentabilidad financiera** (ROE *return on equity*) se calcula por el cociente entre el resultado después de intereses e impuestos y el valor contable de los fondos propios debidamente promediados.

El cálculo del **rendimiento económico de las ventas** (ROS *return on sales*) se realiza por el cociente entre el resultado antes de intereses e impuestos y las ventas totales.

Por último, la **rentabilidad económica** (ROA *return on assets*) es la rentabilidad que una empresa obtiene por sus inversiones, y se calcula por el cociente entre el resultado antes de intereses e impuestos y el activo total neto promediado.

Estas medidas de rentabilidad contable podrían utilizarse para valorar el Capital Intelectual de las empresas.

Una aplicación del ROA a la valoración de intangibles es realizada por la capitalización del superbeneficio de la empresa **Merck & Co.** (www.merck.com). Su aplicación se basa en la idea de que cuanto mayor sea el Capital Intelectual mayor será el beneficio de la empresa respecto a las empresas del sector con menos activos inmateriales.

Esta empresa realiza el cálculo de los intangibles por la diferencia entre el beneficio de la empresa, y el beneficio que tendría con los mismos activos tangibles, pero con el ROA (return on assets) del sector. Por ejemplo, una empresa que posee un RAIT positivo de 5.000 u.m., un ROA del 20% y unos activos materiales de 20.000 u.m., compite en un mercado donde el ROA medio del sector es 10%. La rentabilidad del Capital Intelectual sería la diferencia entre el beneficio de la empresa que correspondería a los activos materiales si se les aplica el ROA del sector ($20.000 \times 0.1 = 2.000$) y el beneficio de la empresa. Con los datos concretos del ejemplo, el Capital Intelectual sería 3.000 u.m. ($5.000 - 2.000 = 3.000$).

En nuestra opinión, la aplicación de la empresa tiene un error conceptual, pues este dato no sería el Capital Intelectual sino su rentabilidad. En todo caso, el Capital Intelectual debería estar formado por los activos que generan esa rentabilidad, en el ejemplo anterior 30.000 ($20.000 \times 3.000 / 2.000$).

Respecto a las tres medidas de rentabilidad contable, podemos indicar que ofrecen resultados poco representativos, debido, principalmente, a que los activos están recogidos a valor histórico, ofreciendo información del pasado pero no del futuro.

Junto a estas medidas contables se sitúan un grupo de evaluadores corregidos para intentar superar las posibles limitaciones de las medidas contables puras: EVA, RI y CVA.

El **valor económico añadido** (*Economic Value Added* o EVA) se expresa como (Bacidore *et al.*, 1997, 12):

$$\text{EVA} = \text{BON} - k (\text{VCA})$$

Siendo

EVA: valor económico añadido

BON: beneficios operativos netos más la amortización del fondo de comercio, más el incremento en el I+D, más otros ingresos operativos menos los impuestos operativos

k: coste del capital medio ponderado

VCA: valor contable del activo a comienzo del periodo

El **Beneficio económico** (*Residual Income* o RI) se calcula por la siguiente igualdad:

$$\text{BE} = \text{BC} - k (\text{FP})$$

Siendo

BE: resultado económico

BC: resultado contable

K: coste del capital medio ponderado

FP: valor contable de los fondos propios

Y por último, el **valor añadido de caja** (*Cash Value Added* o CVA) se deriva de la siguiente ecuación:

$$\text{CVA} = \text{BAIDT} - k (\text{Inv})$$

Siendo

VA: valor añadido de caja

RAIDT: resultados antes de intereses y después de impuestos

k: coste del capital medio ponderado

Inv: inversión a comienzo del periodo

Las medidas de evaluación mencionadas también se basan en los valores históricos de la contabilidad tradicional por lo que tendrán las mismas deficiencias. Ante esta situación, es necesario buscar otros criterios alternativos que permitan valorar el Capital Intelectual adecuadamente.

c) Medidas basadas en el coste de oportunidad

El método de costes de oportunidad consiste en remplazar las fuerzas del mercado por fuerzas similares dentro de la organización. Su principal desarrollo para el Capital Intelectual es el realizado por Hekimian y Jones (1967, 105), quienes proponen valorar a los empleados por medio de un mercado de trabajo dentro de la empresa. El valor de los individuos se determina por una competición interna, donde diferentes responsables de los departamentos pujan por cada uno de ellos. El responsable del departamento que hace la oferta más alta se queda con el empleado. El precio pasa a formar parte de la inversión de ese departamento, de tal forma que el valor contabilizado de un empleado está ligado a su capacidad de trabajo, a la capacidad de integrarse en el departamento y a las dificultades de encontrar otro empleado con sus características.

d) Medidas basadas en el valor bursátil

Una posible forma de valorar el Capital Intelectual es intentar calcularlo por medio de la comparación del valor de patrimonio y el valor bursátil. Esta medida se basa en la interpretación doctrinal del Capital Intelectual como la diferencia entre el valor contable y el valor bursátil.

Identificamos cuatro métodos de calcular el Capital Intelectual basados en la información bursátil: la diferencia directa entre el valor en bolsa y el patrimonio, la “q” de Tobin, la “q” de Tobin aproximada y el “coeficiente de Capital Intelectual”.

El primer método consiste simplemente en aceptar como Capital Intelectual la **diferencia** entre el **valor de cotización bursátil** y el **patrimonio neto contable**.

La **ratio “q”** propuesta por Tobin (1969) se calcula por el cociente entre el valor de mercado de los títulos y el valor de los activos a precio de reposición. La proporción fue creada como un índice representativo de la rentabilidad relativa actualizada de las empresas dentro de una economía, según la apreciación del mercado de valores. Junto a esta interpretación la ratio también ha sido utilizada en macroeconomía para explicar variaciones en la inversión agregada a lo largo del tiempo (Von Furstenberg, 1977, 392), como medida del poder monopolístico de las empresas (Lindenberg y Ross, 1981, 30) y en la organización industrial como medida de rentabilidad para estudiar las relaciones entre la estructura de los sectores industriales (Salinger, 1984, 168). De igual manera que para los usos anteriores, podría ser una medida válida para estimar el valor de los intangibles de la compañía.

Para aumentar la operatividad de este ratio Chung y Pruitt (1994, 70) definen la “**q de Tobin aproximada**”. La aproximación se deriva de asumir la coincidencia entre los valores de reemplazo de los activos tangibles y los valores contables. La medida puede calcularse en función de la siguiente igualdad:

$$q^* = (CB + AP + FM + PL) / A$$

Siendo

q*: ratio “q” aproximada

CB: capitalización bursátil

AP: valor de liquidación de las acciones preferentes

FM: fondo de maniobra

PL: pasivo a largo plazo

A: valor total de los activos de la empresa

Por último, el “**Coefficiente de Capital Intelectual**” es una aproximación heurística de la ratio de Tobin calculada por el cociente entre el valor de cotización de las acciones en el mercado (número de acciones en circulación por el precio de cotización de cada acción) y el valor contable de los activos tangibles.

Los métodos basados en el índice de Tobin tienen como inconveniente que no todas las empresas cotizan en bolsa y, si se dispone del valor bursátil, éste está lleno de ineficiencias, asimetrías informativas y gran cantidad de criterios especulativos que interfieren en su valoración. Para resolver la falta de valor bursátil la doctrina propone sustituirlo por el valor nominal (Blanch, 1990, 234), lo que *a priori* parece una medida poco representativa, pero para la escasa calidad del valor bursátil no se ha encontrado solución. Este aspecto es fundamental pues es posible que el exceso del valor de mercado sobre el valor contable se deba únicamente a factores especulativos.

Las deficiencias del valor de cotización son el principal escollo para utilizar las valoraciones basadas en el valor de mercado en la contabilidad normalizada, pero no el único. Este método de valoración tiene un problema conceptual porque considera al exceso del valor de mercado sobre el de adquisición como el Capital Intelectual, sin embargo, también podría ocurrir que el valor de mercado fuese inferior al contable.

e) Modelo mixto de Lev

Lev (2001) establece un modelo de valoración del Capital Intelectual basado en el conjunto de las posibles interpretaciones del término Capital Intelectual: elementos derivados del conocimiento, ausentes del reconocimiento contable, derivados de la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable, resultado de un sobrebeneficio y generador de ventajas competitivas.

El establecimiento del modelo de valoración cuantitativa de Lev se basa en la aplicación de cinco pasos sucesivos.

El primer paso es la obtención de una medida ponderada de resultados. Esta medida se obtiene de la media aritmética de los resultados contables de los tres últimos ejercicios y de la predicción de los tres ejercicios siguientes realizada por los analistas financieros (obtenida del *Institucional Broker Estimates System*). Para realizar la media de estos seis datos, concede el doble de ponderación a los resultados pasados, que a los futuros.

En segundo lugar, identifica la parte de este beneficio que se deriva de los activos financieros y la parte que se deriva de los activos tangibles. La parte del beneficio que se deriva de los activos financieros se calcula por el producto del valor histórico de los mismos y la rentabilidad media esperada después de impuestos (obtenida de la rentabilidad media de la renta fija norteamericana en los últimos diez años). La parte que se deriva de los activos tangibles se obtiene por el producto de sus valores contables y la rentabilidad media esperada después de impuestos (obtenida de la rentabilidad media después de impuestos de las empresas intensivas en activos tangibles durante los últimos veinte años). La diferencia entre el resultado ponderado calculado en el primer paso y estos dos componentes es la parte del beneficio derivada del Capital Intelectual (*knowledge capital earnings*).

En tercer lugar, calcula el valor del Capital Intelectual por el producto de la parte del beneficio derivada del Capital Intelectual y el tipo de rentabilidad esperada sobre el mismo (obtenida de la rentabilidad media después de impuestos de las empresas intensivas en activos intangibles: sectores informático y biotecnológico).

El cuarto paso es el cálculo del *comprehensive value* por la suma del valor contable y el valor del Capital Intelectual.

El quinto y último paso es el cálculo de la ratio *comprehensive value / valor contable* para intentar analizar su comportamiento respecto al valor bursátil.

La principal conclusión del modelo es que el mercado se mueve en función de la ratio “*comprehensive value / valor contable*” en mayor medida que en función del “valor de mercado / valor contable”. Para llegar a ello, Lev realizó diversos test predictivos multiperiódicos aplicados a una amplia muestra de empresas.

4.4. MODELOS DE GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO

La Contabilidad de los Recursos Humanos es el proceso de identificación y medida de datos sobre recursos humanos y comunicación de esta información a los usuarios interesados. La importancia de la Contabilidad de los Recursos Humanos es que ha sido el origen del Capital Intelectual, como puede observarse en las numerosas propuestas doctrinales de valoración contable de los Recursos Humanos.

Entre los más significativos autores que intentan incluir información sobre el Capital Humano en los Estados Financieros se encuentran Lev y Schwarz (1971), al analizar la utilidad de los Recursos Humanos en las Cuentas Anuales; Gambling (1974), que propone un sistema dinámico para la Contabilidad de los Recursos Humanos y Friedman y Lev (1974) que proponen una valoración de las inversiones en Capital Humano.

Por su importancia en los métodos de valoración posteriores, es ineludible estudiar el elaborado por Hermanson (1963). El autor propone atribuir a los recursos humanos las tasas de beneficios de la firma que excedan de las ganancias medias esperadas del sector. El modelo, denominado *unpurchased goodwill*, supone que los recursos humanos son responsables de las diferencias de ganancias entre las compañías, por lo que el valor de los recursos humanos se obtiene a través de la capitalización de las tasas diferenciales de beneficios obtenidos por cada empresa en relación con las restantes del sector. La principal deficiencia de este modelo es que otros factores como el prestigio, la estructura organizativa de la empresa o la tecnología, pueden explicar las diferencias de ganancias, pero justamente por esta razón sirve como fundamento teórico para una línea de valoración del capital intelectual en su globalidad, la realizada por la empresa *Merck&Co*.

Una aportación destacable es la realizada por Flamholtz en diversos frentes: comprobación de la importancia del Capital Humano para la gestión de la empresa, estimación del valor de los Recursos Humanos en las organizaciones y elaboración de una propuesta de valoración estocástica: “El modelo estocástico de recompensa” (Flamholtz, 1971.a) (Flamholtz, 1971.b) (Flamholtz, 1972, 666) (Flamholtz, 1985) (Flamholtz y Coff, 1989, 40) (Sackman *et al.*, 1989, 235).

Quizá el método doctrinal de valoración más completo es el realizado por Kolay y Sahu (1995) quienes proponen un sustituto del valor de los Recursos Humanos basado en el concepto de rendimiento total de la empresa, introduciendo, aparte de variables financieras, la influencia de la empresa sobre consumidores, sociedad y economía.

Entre los estudios de nuestro país destaca el realizado por Mazarracín (1998) que, entre otros aspectos, pone de manifiesto que las Memorias de las empresas españolas únicamente señalan los aspectos a los que la normativa obliga.

A los esfuerzos doctrinales para la valoración de los Recursos Humanos hay que añadir los modelos para la gestión del Capital Humano elaborados por las empresas. Tradicionalmente, los modelos de gestión se han centrado, de forma casi exclusiva, en los activos tangibles contabilizados, resultando incapaces de capturar el valor de los activos intangibles. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XX, los modelos de

gestión reconocieron la importancia de valorar los recursos intangibles como el Capital Humano, el conocimiento y en conjunto, el Capital Intelectual, para intentar gestionarlos adecuadamente.

El desarrollo de las herramientas de medición de activos intangibles basados en modelos de gestión toma especial relevancia en Suecia, el país pionero en este tipo de iniciativas. A mediados de los años ochenta, surge “*The Swedish Community of Practice*”, agrupación de investigadores y directivos de empresas suecas de servicios e intensivas en conocimiento, reunidos con el objetivo de medir el conocimiento y gestionar las organizaciones del conocimiento.

Derivada de esta iniciativa es posible diferenciar dos enfoques (Johanson, 1996): a) “*Personnel Economics Institute*”, que es el origen de los Modelos de Gestión de los Recursos Humanos, y b) “*Konrad Track*”, que puede considerarse el origen de los Modelos de Gestión del Capital Intelectual.

El “*Personnel Economics Institute*”, la corriente que nos ocupa en este apartado, fue fundada en 1988 con el objetivo de generar prácticas alternativas en la Contabilidad de Recursos Humanos, siendo sus impulsores un grupo de profesores de la Universidad de Estocolmo, encabezados por Ulf Johanson. Los principales logros de esta corriente fueron el establecimiento de metodologías para la cuantificación de Recursos Humanos, bajo la denominación “*Human Resource Cost Accounting*” (Johanson y Nilson, 1996), metodologías para realizar mediciones financieras (Gröjer y Johanson, 1996), y sobre todo, la creación de un banco de datos de Recursos Humanos, “*Key Ratio Institute*”, que en 1996 contaba con la participación de 130 empresas suecas, que conjuntamente tenían 250.000 empleados.

Por su parte, el “*Konrad Track*” es un proyecto más ambicioso, estableciendo una serie de pautas para reconocer todo el Capital Intelectual, sin limitarse a los Recursos Humanos. Este proyecto estaba formado por directivos que utilizaban en sus empresas indicadores de carácter no financiero para gestionar (internamente) y presentar (externamente) el conjunto de los intangibles de sus empresas. En 1994, cuarenta y tres empresas suecas midieron e informaron de algunos de sus activos intangibles según las directrices marcadas por el “*Konrad Track*” (Öhman, 1996). A pesar de que el grupo Konrad fracasó en su intento de diseñar un sistema de uso generalizado, fue el embrión para el desarrollo posterior de modelos de gestión del Capital Intelectual de diferentes empresas suecas, como WM-data y Skandia.

Las dos escuelas presentan similitudes y diferencias. En primer lugar, ambas presentan un interés creciente en el reconocimiento de activos intangibles, aunque los Modelos de Gestión de los Recursos Humanos se limitan exclusivamente al Capital Humano. En segundo lugar, ambos tratan de detectar costes, ingresos y valores ocultos por medio de indicadores financieros y no financieros, sin embargo, los Modelos de Gestión de los Recursos Humanos utilizan casi exclusivamente los indicadores no financieros y los Modelos de Gestión del Capital Intelectual también utilizan indicadores financieros.

En este apartado desarrollamos los principales Modelos de Gestión de los Recursos Humanos de los que se derivan instrumentos para valorar, e incluso para incorporar a la contabilidad, los elementos del Capital Humano.

La clasificación que proponemos está realizada de menor a mayor implicación con el modelo contable. En primer lugar, analizamos las tendencias destinadas a medir y registrar datos acerca de las capacidades de los empleados, seguidamente se incluyen las vinculaciones de las competencias de los empleados con las competencias de la empresa, en la tercera se analiza el Capital Humano por medio de indicadores, y en las siguientes se incluyen los modelos de medición que culminan el análisis de los Recursos Humanos en (i) una Cuenta de Pérdidas y Ganancias, (ii) un Balance y una Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y (iii) un Balance, una Cuenta de Pérdidas y Ganancias y un documento donde incluir información no financiera sobre los Recursos Humanos.

a) Modelos de medición de las competencias

Los modelos de medición de las competencias incluyen las tendencias destinadas a medir y registrar los datos personales y las capacidades de los empleados o posibles empleados. Partiendo de la experiencia del *Personel Economics Institute* de la Universidad de Estocolmo, algunas empresas se han lanzado a desarrollar este tipo de modelos dentro de su propia organización, por ejemplo, Bull, Microsoft, Seat e Indra.

La empresa Bull (www.bull.com) trabaja con una herramienta informática propia de Recursos Humanos dirigida a registrar la foto inicial del trabajador y sus habilidades, conocimientos y experiencias adquiridas con el objetivo de poder situar las personas más adecuadas en función de las líneas estratégicas de cada proyecto.

La empresa Microsoft (Microsoft, 2001) ha desarrollado un sistema de competencias on-line, con una interfaz web para facilitar su acceso, que permite a la empresa: (a) definir las instancias de trabajo en las cuales pueden participar cada trabajador, (b) desarrollar un ránking de empleados basado en sus competencias que permitirá establecer un dialogo en torno a las capacidades de los empleados a través de toda la empresa, y por último, (c) determinar las necesidades y enlazarlas con recursos educativos orientados a fortalecer las capacidades requeridas.

Entre las empresas españolas que han aceptado este modelo se encuentra Seat, que desde 1996 dispone de un plan de desarrollo de directivos, cuyo principal instrumento es el “Banco de talentos”. Esta herramienta permite disponer de información sobre los trabajadores para hacer frente al Plan de Sustituciones, lo que permite disponer de personas cualificadas cuando se produce una vacante.

Por su parte, Indra desarrolla un *Development Centre*, proceso estandarizado para analizar y valorar el potencial, las experiencias y capacidades actuales de cada trabajador, así como su posible desarrollo profesional. “*Los participantes de este proceso estandarizado realizan una serie de ejercicios y situaciones genéricas diseñadas para medir sus competencias*” (Navarro y Acosta, 1998, 115). Junto a esta herramienta, la empresa establece instrumentos para difundir el conocimiento entre los empleados (Vila, 1998, 43).

b) Modelos de gestión por competencias

El modelo de gestión por competencias es un instrumento para la gestión integral, dinámica y competitiva del Capital Humano de la empresa. La gestión por competencias trata de poner al servicio de la empresa un conjunto de conocimientos y cualidades profesionales para que se conviertan en el núcleo principal de su actividad. El sistema se basa en que cuanto mayor capacidad alcancen los empleados, mayor flexibilidad tendrá la organización en la que se integran, ya que si en la sociedad de la información el conocimiento representa las ventajas competitivas de la organización, las personas (como propietarias del conocimiento) son la clave del éxito.

Entre las empresas que aplican la gestión por competencias para incentivar el aprendizaje se encuentran BSCH, Ibermática, IBM, Volvo y Xerox.

De entre todas ellas destacamos a Ibermática, que desde 1996, realiza un proyecto de reorganización basado en la política de gestión de Recursos Humanos. Su objetivo es adaptar la empresa a las circunstancias y exigencias del mercado. La primera medida de la empresa es el análisis de los Recursos Humanos disponibles por ella. En segundo lugar la dirección de la sociedad, basándose en que son las personas las que dan la medida del desarrollo de la empresa, busca sistemas que ayuden a gestionar las personas. Para ello la empresa identifica una serie de necesidades de formación y de desarrollo de cada empleado y adecua el salario a su contribución a la empresa.

El aspecto fundamental del proyecto de Ibermática es su configuración como un sistema de evaluación del desempeño y la vinculación entre la motivación de los empleados y el deseo de añadir valor a la organización; esto último aparece representado en intentar que se desarrolle la empresa a través del desarrollo de las personas, y que a su vez, se logre el desarrollo de los empleados por medio del desarrollo de la propia organización.

c) Modelo de Davenport

El modelo de gestión del Capital Humano establecido por Davenport (2000, 247) posee como mayor aportación el análisis y la visualización, por medio de gráficos, del aumento de las capacidades estratégicas del personal (y su consiguiente aumento del Capital Humano) que se produce cuando la empresa consigue obtener las personas que alcanzan el perfil pretendido y un aumento del compromiso y de la dedicación.

El autor propone una serie de medidas para cada uno de los aspectos del Capital Humano, “Medidas de resultados”, las cuales pueden definirse como los indicadores de la eficacia de la gestión del Capital Humano, teniendo como objetivo poner de relieve resultados que marcan una diferencia respecto al éxito estratégico y al valor del accionista. Junto a estas también define las “Medidas contribuyentes”, indicadores que señalan el grado en que las acciones y los programas individuales respaldan las medidas de resultados.

El cuadro 25 refleja las diferentes “Medidas de resultados” y “Medidas contribuyentes” establecidas para cada uno de los aspectos del Capital Humano considerados por el autor.

Cuadro 25. Medidas del Capital Humano de Davenport

| <i>ELEMENTOS DEL CAPITAL HUMANO</i> | <i>MEDIDAS DE RESULTADOS</i> | <i>MEDIDAS CONTRIBUYENTES</i> |
|---|---|---|
| Vinculación del Capital Humano con la estrategia | Perfeccionamiento en capacidades estratégicas clave Empleo de Capital Humano para fortalecer capacidades | Elementos de crecimiento del Capital Humano que respaldan capacidades clave |
| Contratación de inversiones de Capital Humano | Contribución de la contratación al fortalecimiento de capacidades | Coste de la contratación Duración del ciclo de contratación |
| Contexto para el rendimiento | Productividad por empleado Ingresos por empleado Beneficios por empleado Capitalización del mercado por empleado | Niveles de compromiso y dedicación del trabajador Actitudes de los trabajadores hacia la competencia |
| Construcción del Capital Humano | Contribución del aprendizaje al fortalecimiento de capacidades Q de Tobin Valor añadido de las personas | Inversión total en formación |
| Retención de inversores | Retención de personas comprometidas y dedicadas a puestos claves | Abandono de puestos clave |

Fuente: elaboración propia con adaptación parcial de Davenport (2000, 242)

d) Modelo de la empresa ABB

El grupo industrial sueco-suizo ABB (www.abb.com) mantiene constantes esfuerzos para mejorar su Capital Humano, que se iniciaron a finales de los ochenta con el Proyecto T50.

El objetivo general del Proyecto era aumentar la motivación y satisfacción de los empleados y reducir los tiempos de producción en un 50%.

Aunque intenta establecer dos índices para estimar el valor de los procesos (total de costes de calidad) y de los clientes (cuota de mercado), el modelo se centra casi exclusivamente en indicadores del Capital Humano. El cálculo del Capital Humano se realiza por medio de los siguientes indicadores: ausencias por enfermedad, porcentaje de mujeres empleadas, tiempo de formación por empleado, gastos de formación por empleado y porcentaje de empleados con carreras universitarias.

El principal logro del modelo de ABB es establecer una Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los Recursos Humanos. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias se calcula en cascada por diferencia entre los ingresos totales y los diferentes costes del Capital Humano (ABB, 2001).

e) Modelo de la empresa Telia

La empresa sueca de telecomunicaciones Telia (www.telia.se), máximo exponente de los modelos de gestión de los Recursos Humanos, utiliza un modelo de gestión para conectar los objetivos estratégicos de la compañía con el desarrollo de los trabajadores.

El modelo basa su estrategia en la identificación, por parte del departamento de Recursos Humanos de la empresa, de la necesidad de obtener empleados competentes y motivados, que posean además, la flexibilidad necesaria para desarrollar su labor en un entorno futuro de constante cambio.

La gestión del Capital Intelectual de la empresa se centra fundamentalmente en nueve aspectos:

- Empleados
- Directivos
- Comunicación interna
- Necesidades de Recursos Humanos
- Desarrollo de competencias, consideradas como el factor decisivo para una empresa líder
- Organización y métodos de trabajo
- Remuneración y condiciones de trabajo
- Ambiente de trabajo

Basándose en estos aspectos, el modelo pretende elaborar un informe detallado de la composición de los empleados y un documento denominado "Estado de los Recursos Humanos".

Estos objetivos se materializan en una completa Contabilidad de los Recursos Humanos que la empresa establece desde 1995. El logro fundamental de esta contabilidad es el establecimiento de un Balance de Recursos Humanos, formado por activos y pasivos (cuadro 26), y una Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los Recursos Humanos, con sus gastos e ingresos (cuadro 27). Este documento es ampliado con anotaciones que describen como han sido calculadas cada una de las partidas de los Recursos Humanos (activos, pasivos, gastos e ingresos).

La empresa concibe la contabilidad de Recursos Humanos como paralela y complementaria a la contabilidad financiera que está obligada a llevar la sociedad.

La empresa sólo publica una pequeña parte de sus documentos sobre el Capital Humano, pero esto es suficiente como para percibir una mejora en la imagen de la sociedad con su difusión (The Danish Trade and Industry Development Council, 2003, 80).

Cuadro 26. Balance de Recursos Humanos de la empresa Telia

| ACTIVO | | PASIVO | |
|--------------------|--|--|--|
| Activo Circulante | | Capital neto condicionado | |
| Capital Contratado | | Capital Contratado | |
| Capital Formado | | Capital Formado | |
| Capital Fijo | | Reservas distribuidas en forma de beneficios | |
| | | Deudas a largo plazo | |
| | | Deudas a corto plazo | |

Fuente: Telia (2003)

Cuadro 27. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Recursos Humanos de la empresa Telia

| | |
|---|--|
| INGRESOS | |
| - Salarios por operación | |
| - Desarrollo y formación | |
| - Rotación personal | |
| - Absentismo por enfermedad | |
| - Actividades sociales | |
| = TOTAL DE COSTES DEL PERSONAL | |
| - Por empleados | |
| - Otros costes incluida la amortización | |
| - Resultados después de la amortización | |

Fuente: Telia (2003)

f) Modelo de la empresa SCAA

The *Swedish Civil Aviation Administration* (www.lfv.se) es una empresa sueca de servicios, que desarrolla su actividad en diferentes áreas, siendo la principal la que realiza para el estado sueco, proporcionando la seguridad en el transporte aéreo y en los aeropuertos.

El objetivo del modelo de gestión del Capital Humano de SCAA es ayudar a la empresa a aumentar la motivación y capacidad de los empleados. Para conseguirlo, el Departamento de Recursos Humanos intenta enlazar el desarrollo de los empleados con los intereses de la sociedad.

La empresa SCAA realiza una progresiva descentralización dividiendo la empresa en 13 unidades para intentar conseguir los siguientes objetivos:

- ❑ Crear una organización flexible que permita hacer frente a la situación competitiva
- ❑ Incrementar la competencia, productividad y eficiencia
- ❑ Establecer estructuras de aprendizaje que permitan a cualquier empleado formar parte del proceso de toma de decisiones
- ❑ Crear una cultura corporativa basada en la cooperación de los empleados

El resultado de esta estrategia es la creación de un “Sistema de Gestión Integrado de los Recursos Humanos” para ofrecer información no financiera de los Recursos Humanos. Su creación ha ayudado al establecimiento de la identidad corporativa y a conceder importancia a los Recursos Humanos (The Danish Trade and Industry Development Council, 2003, 54).

Respecto a su materialización contable la empresa elabora un Balance (cuadro 28) y una Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los Recursos Humanos (cuadro 29).

Cuadro 28. Balance de Recursos Humanos de la empresa SCAA

| ACTIVO | | PASIVO | |
|--|--|----------------------|--|
| Costes de contratación por empleado al principio del periodo (periodo de amortización de 12 años) | | Capital Contratado | |
| Costes de contratación por empleado al final del periodo (periodo de amortización de 12 años) | | Capital Formado | |
| Nuevos empleados (periodo de amortización de 12 años) | | Deudas a largo plazo | |
| Mantenimiento de empleados (periodo de amortización de 5 años) | | Deudas a corto plazo | |
| Formación de empleados (periodo de amortización de 3 años) | | | |
| Actividades sanitarias preventivas (periodo de amortización de 1 años) | | | |
| - Amortización Acumulada | | | |

Fuente: SCAA (1995)

Cuadro 29. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Recursos Humanos de la empresa SCAA

| | |
|---|--|
| INGRESOS | |
| - Absentismo por enfermedad | |
| - Otras ausencias | |
| - Costes de contratación | |
| - Costes por tareas recortadas | |
| - Costes de formación del personal | |
| - Costes sociales | |
| - Otros costes de personal | |
| - Salarios por operaciones | |
| - Salarios por vacaciones | |
| - Otros costes de producción | |
| - Amortización de activos derivados de recursos humanos | |
| = Resultados después de la amortización | |

Fuente: SCAA (1995)

Una vez analizados los modelos de gestión de los Recursos Humanos, concluimos que *los modelos de gestión del Capital Humano, al igual que las propuestas de valoración del Capital Humano por métodos contables, deben ser consideradas parciales porque únicamente analizan uno de los aspectos del Capital Intelectual, mientras que otras formas de activos intangibles como el Capital Relacional y la estructura organizativa no son valoradas*. Por ello, estas medidas deben ser consideradas insuficientes y necesitan ser ampliadas para recoger el resto de aspectos del Capital Intelectual.

Entre sus aportaciones destacamos que *los modelos de gestión del Capital Humano han sido capaces de representar gastos, ingresos, activos, pasivos e informes complementarios para integrar información no financiera, de forma que han logrado traducir, en medidas financieras, el esfuerzo de las empresas en este ámbito*.

4.5. MODELOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Identificamos dos clases de conocimiento: el individual, que poseen los empleados y, el colectivo, que se produce en la organización al tener bajo su control a unos empleados determinados y unas estructuras informativas propias. Mientras que la implantación de los Modelos de Gestión del Capital Humano se fundamentan en que uno de los factores claves para el éxito de las empresas son las personas y sus conocimientos (conocimiento individual), los modelos de gestión del conocimiento inciden en considerar que el factor clave del éxito se basa en la buena gestión que la empresa hace de la información de sus empleados (conocimiento colectivo).

La gestión del conocimiento agrupa el conjunto de procesos centrados en gestionar las actividades relacionadas con el conocimiento, tales como su creación, generación, potenciación, acumulación, transformación, medición, comunicación, traspaso dentro de la organización, utilización y destrucción, para hacer a una empresa competitiva.

A continuación examinamos los principales Modelos de Gestión del Conocimiento, teniendo en cuenta que aunque no consigan una valoración completa de todos los intangibles, son la base y fundamento de las aportaciones valorativas posteriores.

a) Modelo KMAT

El *Knowledge Management Assessment Tool* (Kmat) es un Modelo de Administración del Conocimiento desarrollado conjuntamente por Arthur Andersen y APQC.

El modelo propone cuatro niveles (liderazgo, cultura, tecnología y medición) que favorecen el proceso de administrar el conocimiento organizacional.

El **Liderazgo** comprende la estrategia de la empresa para reforzar sus ventajas competitivas.

La **Cultura** refleja el modo con que la organización enfoca y favorece el aprendizaje y la innovación, incluyendo todas aquellas acciones que refuerzan el comportamiento abierto al cambio y al nuevo conocimiento.

La **Tecnología** analiza cómo la organización equipa a sus miembros para que pueda comunicarse fácilmente y con mayor rapidez.

La **Medición** incluye los instrumentos de medida del conocimiento y de la forma en que se distribuyen los recursos para potenciar el conocimiento que alimenta el crecimiento.

Los **Procesos** son los pasos mediante los cuales la empresa identifica las brechas de conocimiento y ayuda a capturar, adoptar y transferir el conocimiento necesario para agregar valor al cliente y potenciar los resultados.

El modelo considera como un aspecto fundamental la medición del conocimiento, pero no propone ningún método aplicable.

b) Modelo de Aprendizaje Organizacional

El Modelo de Aprendizaje Organizacional, creado por la empresa KPMG Consulting, tiene por finalidad la exposición de los factores que condicionan la capacidad de aprendizaje de una organización, así como los resultados esperados de dicho aprendizaje.

Una de las características esenciales del modelo es la interacción de todos sus elementos, que se presentan como un sistema complejo en el que las influencias se producen en todos los sentidos. Para el modelo, la estructura organizativa, la cultura, el liderazgo, los mecanismos de aprendizaje, las actitudes de las personas y la capacidad de trabajo en equipo, no son independientes, sino que están conectados entre sí.

Para el modelo, los factores que configuran la capacidad de aprender de una empresa son los siguientes (Tejedor y Aguirre, 1998):

1. El primer requisito para el éxito de una iniciativa de gestión del conocimiento es reconocer explícitamente que para que el proceso de aprendizaje tenga éxito es necesario comprometer gran cantidad de recursos y una adecuada gestión. Esto se materializa en el compromiso firme y consciente de toda la empresa, en especial de sus líderes, con el aprendizaje continuo a todos los niveles.
2. La organización, al ser un ente no humano, sólo puede aprender en la medida que las personas y equipos que la conforman sean capaces de aprender y deseen hacerlo. Disponer de personas y equipos preparados es condición necesaria, pero no suficiente, para tener una organización capaz de generar y utilizar el conocimiento mejor que las demás. Lograr que la organización aprenda requiere del desarrollo de mecanismos de creación, captación, almacenamiento, transmisión e interpretación del conocimiento, permitiendo el aprovechamiento y utilización del aprendizaje que se da en el ámbito de las personas y los equipos.

Los comportamientos, actitudes, habilidades, herramientas, mecanismos y sistemas de aprendizaje que el modelo incorpora son los siguientes:

- La responsabilidad personal sobre el futuro
- La habilidad de cuestionar los supuestos
- La visión sistémica (ser capaz de analizar las interrelaciones existentes, entender los problemas de forma no lineal y ver las relaciones causa-efecto a lo largo del tiempo)
- La capacidad de trabajo en equipo
- Los procesos de elaboración de visiones compartidas
- La capacidad de aprender de la experiencia
- El desarrollo de la creatividad
- La generación de una memoria organizacional
- El desarrollo de mecanismos de aprendizaje de los errores
- El mecanismo de captación de conocimiento exterior
- El desarrollo de mecanismos de transmisión y difusión del conocimiento

Si se consigue que las personas aprendan, pero no convierten ese conocimiento en activo útil para la organización, no se puede hablar de aprendizaje organizacional.

3. Por último, es necesario el desarrollo de las infraestructuras que condicionan el funcionamiento de la empresa y el comportamiento de las personas y grupos que la integran, para favorecer el aprendizaje y el cambio permanente. La estructura interna de la organización no es neutra y requiere cumplir una serie de condiciones para que las actitudes, comportamiento y procesos de aprendizaje puedan desarrollarse obteniendo conocimiento organizacional.

Entre los factores que condicionan el aprendizaje se encuentran el entorno, la gestión de las personas, los sistemas de información, la estrategia y el estilo de liderazgo. El modelo también señala ciertas características de las organizaciones tradicionales que dificultan el aprendizaje:

- Estructuras burocráticas
- Liderazgo autoritario o paternalista
- Aislamiento del entorno
- Autocomplacencia
- Cultura de ocultación de errores
- Búsqueda de homogeneidad
- Orientación a corto plazo
- Planificación rígida y continuista
- Individualismo

Tras el análisis de los factores que condicionan el aprendizaje, el modelo refleja los resultados que debería producir ese aprendizaje. La capacidad de la empresa para aprender se debe traducir en los siguientes aspectos:

- Posibilidad de evolucionar permanentemente (flexibilidad)
- Mejora en la calidad de sus resultados
- Integración en sistemas más amplios e implicación mayor con su entorno
- Desarrollo de las personas que participan en el futuro de la empresa

El modelo de aprendizaje analiza detalladamente la forma de generar conocimiento, sin embargo, no incide en su valoración.

c) Modelo de creación del conocimiento

El modelo se fundamenta en la idea de que en el actual entorno económico, la única certeza es la incertidumbre y la única fuente de ventaja competitiva duradera es el conocimiento (Nonaka, 1991).

Para construir su modelo, Nonaka identifica cuatro clases de conocimiento (Nonaka y Takeuchi, 1995):

- ❑ El conocimiento captado es el saber que procede del exterior de la organización y que es adquirido a través de contratos
- ❑ El conocimiento creado es el saber que se gesta en el interior de la empresa
- ❑ El conocimiento explícito es el saber que puede ser transmitido con facilidad entre las personas de la organización
- ❑ El conocimiento tácito es el saber que presenta dificultad y complejidad para ser transmitido

El proceso de creación del conocimiento de Nonaka se realiza a través de la interacción del conocimiento tácito y explícito. Esta interacción tiene naturaleza dinámica y continua, y está desarrollada siguiendo cuatro fases.

Tanto el conocimiento tácito como el explícito pueden actuar como origen de la creación del nuevo conocimiento. El conocimiento explícito se compone de conocimientos técnicos, de algunas capacidades y de pocas actitudes, siendo por lo tanto de fácil transmisión con las actuales tecnologías de la información. Por el contrario, el conocimiento tácito está más cercano al talento, aspecto de difícil transmisión interpersonal.

Las posibles combinaciones de estos conocimientos aparecen reflejados en el cuadro 30, donde se reflejan los siguientes aspectos:

- ❑ La creación de conocimientos explícitos a partir de conocimientos explícitos se realiza a través de determinados procesos o sistemas
- ❑ La creación de conocimiento tácito a partir de conocimientos explícitos, denominado con anterioridad rutina organizativa (Nelson y Winter, 1982), implica internalizar determinadas pautas de actuación
- ❑ El proceso por el que los conocimientos tácitos se transforman en conocimientos explícitos, es decir, se exteriorizan, se denomina estrategia empresarial
- ❑ Por último, si el conocimiento tácito genera nuevo conocimiento se ha logrado socializar y compartir entre todos los miembros de la organización unos valores y actitudes determinadas, cuestiones que la hará diferente y le permitirá mejorar su competitividad

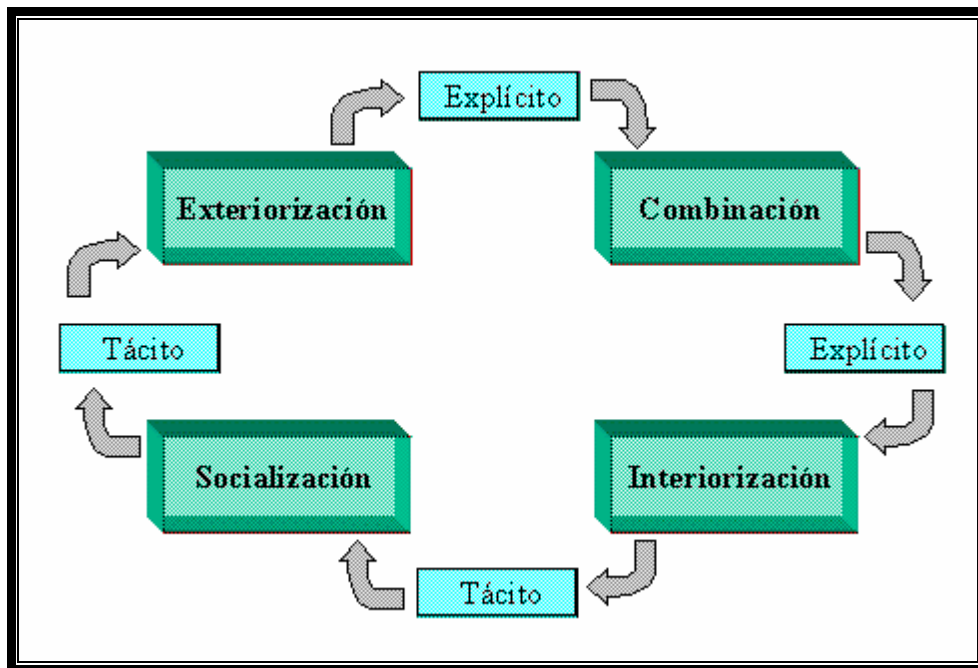
Cuadro 30. Proceso de Creación del Conocimiento derivado de las clases del conocimiento según origen y destino

| | EXPLÍCITO (APLICACIÓN) | TÁCITO (APLICACIÓN) |
|--------------------|------------------------|---------------------|
| EXPLÍCITO (ORIGEN) | Combinación | Internalización |
| TÁCITO (ORIGEN) | Externalización | Socialización |

Fuente: elaboración propia con adaptación de Nonaka y Takeuchi (1995)

Las cuatro fases del proceso de creación del conocimiento del modelo de Nonaka y Takeuchi (1995) aparecen representadas gráficamente en la figura 3:

Figura 3. Procesos de conversión del conocimiento en la organización



Fuente: Nonaka y Takeuchi (1995)

La **Socialización** es el proceso de adquirir conocimiento tácito a través de compartir experiencias por medio de exposiciones orales y documentos escritos. Este proceso añade el conocimiento novedoso a la base colectiva que posee la organización.

La **Exteriorización** es el proceso de convertir conocimiento tácito en conceptos explícitos, lo que supone hacer tangible conocimiento difícil de comunicar, integrándolo en la cultura de la organización. Este proceso es la actividad esencial en el proceso de la creación del conocimiento.

La **Combinación** es el proceso de crear conocimiento explícito al reunir conocimiento explícito proveniente de cierto número de fuentes, mediante el intercambio de conversaciones telefónicas, reuniones y correos electrónicos. Este proceso se puede categorizar, confrontar y clasificar para formas bases de datos con el objetivo de producir conocimiento explícito.

La **Interiorización** es un proceso de incorporación del conocimiento explícito en conocimiento tácito, que analiza las experiencias adquiridas en la puesta en práctica de los nuevos conocimientos y que se incorpora en las bases de conocimiento tácito de los miembros de la organización en la forma de modelos mentales compartidos o prácticas de trabajo.

De este modelo es fundamental la *distinción del Capital Humano y Estructural que implícitamente establece, aunque no lo designe de esta manera (tácito y explícito)*. El desarrollo de Nonaka es la base para afirmar que punto de vista de su naturaleza sólo pueden existir dos componentes del Capital Intelectual: humano y estructural. Admitiendo que sólo existen dos tipos de conocimiento, tácito y explícito, es inmediato asociar al Capital Humano con el conocimiento tácito y al Capital Estructural con el conocimiento explícito. El modelo analiza detalladamente la forma de generar conocimiento y de transmitirlo, pero no incide en su valoración. A efectos de nuestra investigación, las repercusiones del modelo son fundamentales a la hora de vincular el conocimiento con el Capital Intelectual y a la hora de elaborar sus dimensiones y componentes, sin embargo, aporta poco a su medición.

Además de la observación de los modelos teóricos de gestión del conocimiento, es necesario examinar la adaptación de los modelos de gestión a las diferentes empresas (Villacorta, 2003, 35). Entre las organizaciones que han implantado un sistema de gestión del conocimiento destacan: Arthur Andersen, British Petroleum Ernst & Young, HP, Zara, Ayuda en Acción, y varios organismos públicos españoles como la Seguridad Social y Correos y Telégrafos.

Los Modelos de Gestión del Conocimiento, y sus aplicaciones por parte de las empresas, son insuficientes, ya que aunque analizan y ayudan a gestionar aspectos fundamentales para el desarrollo productivo, dejan sin valorar otros aspectos como las relaciones con los clientes y proveedores. A esto hay que añadir que se centran en la gestión, propiamente dicha, sin considerar como objetivo fundamental la valoración de los procesos de creación del conocimiento. Al contrario que los modelos de gestión del Capital Humano, que poseen entre sus objetivos la valoración de los Recursos Humanos, los modelos de gestión del conocimiento inciden mucho en la gestión, ofreciendo unas mínimas pinceladas sobre su valoración.

El único intento de realizar una valoración cuantitativa del conocimiento de la empresa es el denominado Factor k, utilizado por PriceWaterhouseCoopers. El Factor k no intenta evaluar la generación de conocimiento, sino que intenta medir los activos intelectuales que cada empresa pierde. La empresa mide el conocimiento que entra o sale de la organización con el porcentaje total de los empleados en su primer o último año respecto al total de los empleados.

A pesar de que esta medida parece insuficiente para incorporarla a la contabilidad normalizada, sobre todo porque la valoración no es monetaria, *los Modelos de la Gestión del Conocimiento deben ser analizados y tenidos en cuenta porque son esfuerzos de gestión de una parte importante del Capital Estructural u organizativo y porque son un aspecto fundamental para observar la evolución de los modelos de gestión del conjunto de los recursos inmateriales de las empresas.*

4.6. MODELOS DE GESTIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL

La consideración parcial de los Modelos de Gestión del Conocimiento y del Capital Humano aparece reflejada en la evolución del término Capital Intelectual, quedando actualmente establecido como el conjunto de intangibles de la empresa. En virtud de esta evolución, es necesario examinar detalladamente los Modelos de Gestión del Capital Intelectual, entendidos como los diferentes sistemas de gestión y valoración del conjunto de elementos inmateriales.

a) Modelos de gestión de calidad

En el análisis de las propuestas de medición del Capital Intelectual hay que destacar las establecidas en otros ámbitos, pero que colateralmente pueden ayudar a realizarlo. Por ejemplo, los esfuerzos destinados a medir la calidad a través de indicadores (Candela, 1996) (Ruiz-Olalla, 2001), y por encima de todos ellos, el Modelo Europeo de Excelencia Empresarial.

La *European Foundation for Quality Management* (EFQM) constituye en 1991 el Modelo Europeo de Excelencia Empresarial, formado por un conjunto de criterios que permiten analizar la calidad de la gestión de una empresa y sus resultados.

El modelo está formado por nueve criterios que sirven para evaluar el progreso de una empresa hacia la excelencia. Los criterios se dividen en Agentes Facilitadores y Resultados. Los primeros son los medios que pone la empresa para conseguir los Resultados. Por su parte, los segundos son los logros que la organización ha alcanzado o está en vías de alcanzar.

Los Agentes Facilitadores señalados por el modelo son los siguientes:

- ❑ El **Liderazgo** evalúa la forma con que la gerencia dirige la empresa hacia sus Resultados
- ❑ **La Política y la Estrategia** analiza cómo la empresa ha implantado su misión y su visión estratégica
- ❑ Los criterios de las **Personas** evalúan la utilización, desarrollo y gestión del potencial de los empleados
- ❑ Las **Alianzas y Recursos** analizan el modo con que los recursos están orientados a su política y estrategia
- ❑ Los **Procesos** analizan la gestión del conjunto de actividades relacionadas entre si que generan valor para la empresa

Por su parte, el modelo reconoce los siguientes Resultados:

- ❑ La **Satisfacción del Cliente** evalúa los logros alcanzados respecto a sus clientes
- ❑ La **Satisfacción del Personal** analiza los logros de la empresa en relación con las personas que lo integran
- ❑ El **Impacto Social** muestra la percepción que tiene la Sociedad de la organización
- ❑ Los **Resultados clave** muestran los logros alcanzados por la organización respecto al rendimiento planificado

b) Auditoría Genérica de Capital Intelectual

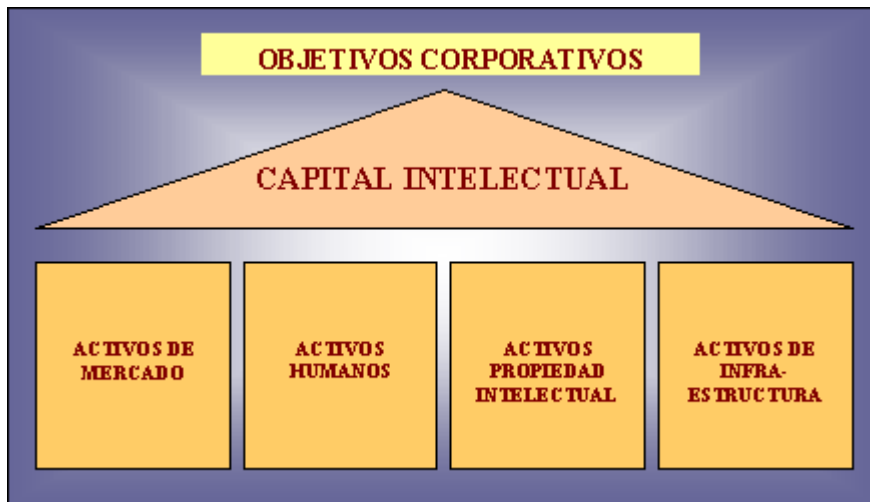
Annie Brooking (1996) basa su modelo en la idea de que el valor de mercado de las empresas es la suma de los activos tangibles y el Capital Intelectual.

Brooking (1997, 216) desarrolla una metodología para valorar la información relacionada con el Capital Intelectual, la cual debe ser entendida como el modelo más desarrollado de valoración no monetaria a través de cuestionarios. Sin embargo, el modelo no llega a la definición de indicadores monetarios, ni tan siquiera utiliza criterios cualitativos, sino que se basa en la revisión de un listado de cuestiones no monetarias.

Esta metodología, denominada “Auditoría Genérica de Capital Intelectual”, es el conjunto de acciones encaminadas a documentar la existencia, reconocimiento y valoración de los activos intangibles, teniendo como finalidad ayudar en la gestión de la dirección y su inclusión en el Informe Anual de la empresa. De esta forma, el modelo es un medio de gestionar los intangibles de las empresas, y nada tiene que ver con las actuaciones de una auditoría externa.

El modelo establece cuatro categorías del Capital Intelectual: activos de mercado, activos de propiedad intelectual, activos centrados en el individuo y activos de infraestructura (figura 4).

Figura 4. Modelo de Brooking



Fuente: Annie Brooking (1996)

Los **activos de mercado** de una organización constituyen el potencial procedente de los bienes inmateriales que guardan relación con el mercado. Su importancia se deriva de que aseguran que los clientes conozcan la identidad de la empresa y lo que hace, y que pueden conceder a la empresa una ventaja competitiva en el mercado. Entre los ejemplos podemos incluir las marcas, la clientela y su fidelidad, la reserva de pedidos, los canales de distribución, licencias y franquicias. Las marcas denotan propiedad e identidad de los productos y servicios. La lealtad de los clientes asegura la repetición de las ventas que, a su vez, se traduce en una reserva de pedidos. Un buen canal de distribución garantiza el servicio a todo el mercado de clientes potenciales y la maximización de los ingresos derivados de las ventas de productos y servicios.

Los **activos de propiedad intelectual** incluyen los secretos de fabricación, las patentes y las marcas, tanto de fabricación como de servicios. La importancia de la propiedad intelectual deriva de ser el mecanismo legal destinado a la protección de los activos corporativos que proporcionan riqueza.

Los **activos centrados en el individuo** comprenden la pericia colectiva, la capacidad creativa, la habilidad para resolver problemas, el liderazgo y la capacidad empresarial y de gestión de los empleados de la organización. A diferencia de los activos de mercado, de propiedad intelectual y de infraestructura, los que se centran en el individuo no son propiedad de la empresa.

Los **activos de infraestructura** son aquellas tecnologías, metodologías y procesos que hacen posible el funcionamiento de la organización. Entre ellos, se encuentran la cultura corporativa, las metodologías para el cálculo de riesgos, los métodos de dirección de una fuerza de ventas, la estructura financiera, las bases de datos de información sobre el mercado o los clientes y los sistemas de comunicación, es decir, básicamente, los elementos que definen la forma de trabajo de la organización. Los activos de infraestructura son importantes porque aportan orden, seguridad, corrección y calidad a la organización. También proporcionan un contexto para que los empleados de la empresa trabajen y se comuniquen entre sí.

Los cuestionarios de auditoría son un trabajo orientado al interior de la empresa para que la sociedad se comprenda mejor y se fortalezca. Su aplicación en la contabilidad financiera es limitada, ya que no incluye ni un informe final ni una relación de índices particulares.

La “Auditoría genérica de Capital Intelectual” es utilizada por la empresa consultora *Technology Broker*, de la que Brooking es directora, para satisfacer su servicio ofertado de valoración del Capital Intelectual.

El principal problema de este conjunto de informes no monetarios es que identifican en gran medida el Capital Intelectual de la empresa pero no establecen satisfactoriamente la valoración de los elementos identificados, simplemente recomienda unas normas para quien quiera valorar cada uno de los aspectos integrantes del Capital Intelectual. Debido a la limitada actuación de los cuestionarios, la tendencia actual es evaluar el Capital Intelectual con una aproximación por indicadores.

c) Indicador único de Ulrich

Dentro del análisis por medio de índices el sistema más sencillo es el establecimiento de un indicador único.

Ulrich (1998.b, 30) propone una definición simple (Capital Intelectual = capacidad x compromiso). Esta ecuación sugiere que dentro de una empresa no se debería incrementar únicamente la capacidad de los empleados, ya que por sí sola no garantiza el Capital Intelectual, sino que también es necesario aumentar el factor compromiso y la vinculación del trabajador con la empresa. Dado que la ecuación es un producto y no una suma, un nivel bajo de cualquiera de los factores reduce significativamente el Capital Intelectual total. El autor pone como ejemplo una cadena de restaurantes, donde se puede medir el Capital Intelectual a partir del nivel medio de formación de los empleados (capacidad) multiplicado por el tiempo medio que los empleados permanecen trabajando en la empresa (compromiso).

Entre los aspectos positivos de este indicador es que, a pesar de ser muy sencillo, incide en dos aspectos fundamentales para la gestión del conocimiento: las capacidades de los empleados y el grado de vinculación con el proyecto. De este análisis se derivan dos cuestiones fundamentales para la gestión de los Recursos Humanos: decidir contratar a los empleados del exterior o formarlos en la empresa y, sobre todo, como vincular la motivación del empleado a los objetivos de la compañía.

Este método registra únicamente los aspectos del Capital Intelectual derivados del conocimiento individual, dejando sin valorar el resto, además, no establece instrumentos suficientes para medir el compromiso y, por último, parece difícil que un único indicador pueda reflejar tantos matices y aspectos diferentes incluidos en el término Capital Intelectual. Por todo ello, y por el convencimiento de que es muy difícil que un solo índice refleje tantos matices como posee el Capital Intelectual, la tendencia actual está encaminada a valorar el Capital Intelectual con una aproximación por medio de diversos índices de cada uno de sus componentes.

d) *The Holistic Accounts* de la empresa Ramboll

Ramboll es una consultora de ingeniería danesa que aplica una versión de TQM (*Total Quality Management*), modelo que proporciona una descripción sistemática de cómo los resultados financieros están en función de las estrategias, empleados y satisfacción de los clientes.

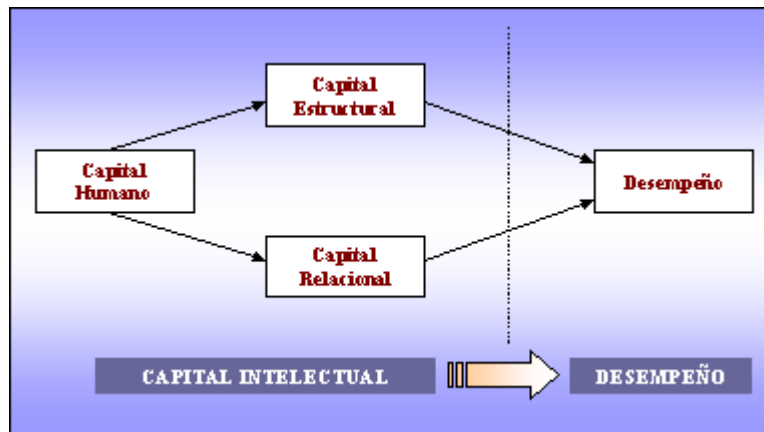
Aunque sus indicadores se limitan únicamente al número de trabajadores y cuantía de las inversiones, el aspecto fundamental del modelo es que aporta la conexión entre el Capital Intelectual y el capital financiero.

e) Modelo de la Universidad West Ontario

Bontis (1996) analiza la existencia de relaciones causa–efecto entre los distintos elementos del Capital Intelectual, y entre éstos y los resultados empresariales.

Como podemos analizar en la figura 5, el Modelo permite considerar al modelo de Capital Intelectual, como un sistema de bloques interrelacionados.

Figura 5. Modelo de la Universidad West Ontario



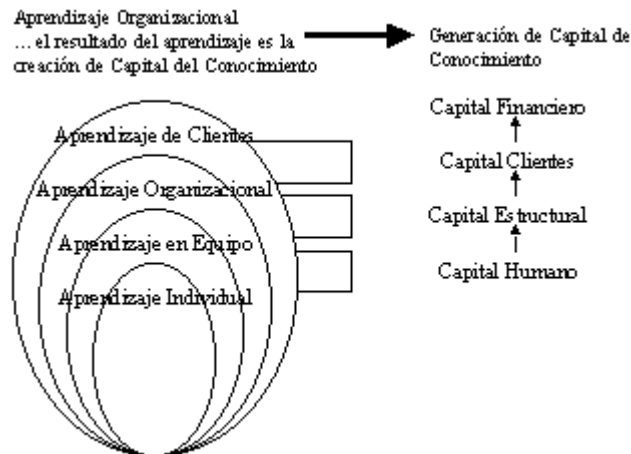
Fuente: Euroforum (1998, 26)

Además de la interrelación entre cada elemento del Capital Intelectual, el modelo aporta la consideración del Capital Humano como un factor fundamental para el desarrollo del resto de elementos.

f) Modelo de la Canadian Imperial Bank

Hubert Saint-Honge (1996), profesor de la Universidad West Ontario, fue el responsable de la implantación de un modelo de medición de Capital Intelectual en el *Canadian Imperial Bank (Canadian Imperial Bank of Commerce, 1995)*. El Modelo aparece gráficamente representado en la figura 6:

Figura 6. Modelo del *Canadian Imperial Bank*



Fuente: Euroforum (1998, 26)

El Modelo se basa en la importancia de la interacción de los tres componentes del Capital Intelectual, dejando claro que el Capital Intelectual no se genera con los tres mismos componentes actuando por separado.

El principal logro del modelo es el análisis realizado para establecer la relación entre el Capital Intelectual y su medición, y el aprendizaje organizacional.

g) Modelo de las Medidas clave de Buckman

Buckman Laboratories International (www.buckman.com) es una empresa norteamericana del sector químico que ha desarrollado un sistema de medida que permite evaluar cómo la empresa genera, mantiene, explota y desarrolla los intangibles para crear valor. El modelo establece cuatro medidas clave:

- ❑ Porcentaje de la empresa comprometida efectivamente con el cliente
- ❑ Porcentaje de ingresos invertidos en el sistema de transferencia del conocimiento
- ❑ Número de títulos universitarios
- ❑ Ventas de nuevos productos (con menos de 5 años) dividido entre las ventas totales

h) Recomendaciones de *Tjänesteförbundet*

El conjunto de recomendaciones que *Tjänesteförbundet* elaboró en 1993 es fundamental, ya que de él se basan los desarrollos del Capital Intelectual de las empresas con mayor grado de avance en la materia: Consultus, PLS Consult, Skandia y WM-Data.

La empresa propone un análisis basado en indicadores, que puede observarse en el cuadro 31.

Cuadro 31. Indicadores utilizados por *Tjänesteförbundet*

| | PRESENTE | FUTURO | ESTABILIDAD |
|------------------|---|---|---|
| CLIENTES | Cuota de mercado Frecuencia de repetición del negocio | Ventas de nuevos clientes Ventas de nuevos servicios Cartera de pedidos | Ventas de la empresa y del sector Porcentaje de ventas de los cinco clientes más importantes |
| RECURSOS HUMANOS | Nivel de educación Distribución de la edad de los empleados Ausencia del personal (días/empleo) | Inversión en educación por trabajador | Antigüedad del personal Rotación del personal |
| ORGANIZATIVO | Tecnología por empleado | Inversiones en tecnología y en I+D / ventas | Costes en tecnología de la información |

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la empresa (*Tjänesteförbundet Tjänesteforetagens värden, 1993*)

A efectos de esta investigación, la principal aportación del modelo es el establecimiento de la doble dimensión presente y futura para analizar sus indicadores.

i) WM-Data

La consultora sueca WM-Data elabora un informe del Capital Intelectual desde 1987. El informe únicamente especifica dos medidas estimativas del Capital Intelectual (el número de empleados y la rotación de éstos), el resto son la comparación de medidas financieras con aspectos representativos del Capital Humano (como la rotación del capital por empleado y el beneficio por empleado) o una mera exposición de los valores tangibles, los intangibles y el valor de mercado.

j) Modelo de Dow Chemical

Dow Chemical, empresa norteamericana del sector químico, se enfrenta a la necesidad de gestionar sus activos intangibles con la aplicación de dos fases (Dow, 2001). La primera desarrolla una metodología para la clasificación, valoración y gestión de la cartera de 29.000 patentes de la empresa. La segunda se ocupa de la medición y gestión de otros activos intangibles de la empresa.

Dow inició la primera etapa en 1993 intentando rediseñar su desorganizada cartera de activos intelectuales, formada por patentes, know-how, derechos de autor, marcas registradas y secretos de marca. La decisión de comenzar con las patentes se debe a tres razones: las patentes eran el área con mayor probabilidad de éxito, seguramente permitirían a la empresa implementar rápidamente los nuevos procesos y, por último, eran los activos con los que la mayoría de los empleados estaba familiarizados.

La consecución de la primera etapa conllevó la realización de varias tareas:

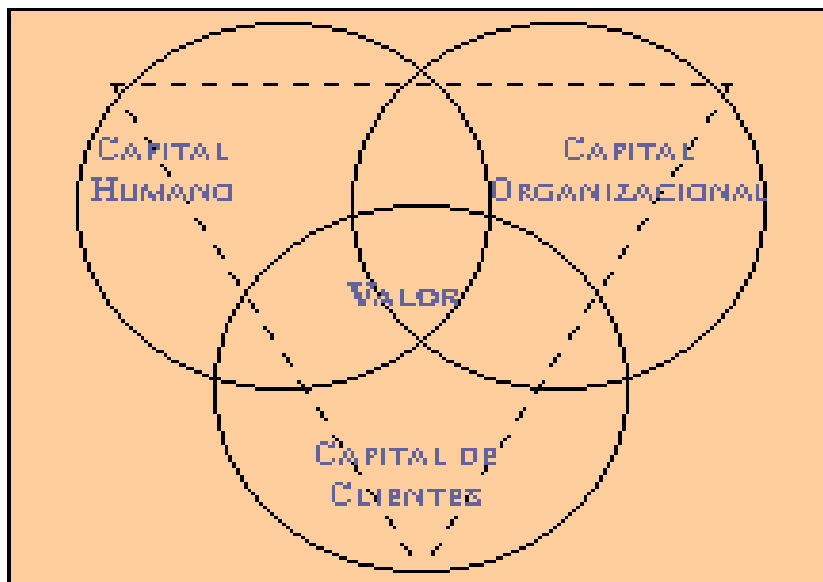
- ❑ Identificación de las patentes
- ❑ Determinación de las patentes activas y asignar la responsabilidad financiera de éstas a la unidad de negocios que pudiera hacerse cargo
- ❑ Clasificación de las patentes, por unidad de negocio, en tres categorías: “en uso”, “por usar” y “sin uso”
- ❑ Desarrollo estratégico para intentar integrar la cartera de patentes con los objetivos de negocio para maximizar su valor, lo que permitió establecer la diferencia entre la cartera necesitada para cumplir las expectativas estratégicas y la cartera actual

En la segunda etapa, Dow Chemical se ocupa del resto de intangibles, siendo sus mayores aportaciones establecer el cargo de Director de activos intelectuales y organizar grupos de trabajo sobre activos intangibles. En esta fase la empresa define el conocimiento como todo aquello que es conocido, y el Capital Intelectual como el conocimiento que tiene potencial para añadir valor.

A efectos de esta investigación, las principales aportaciones del modelo de gestión de Dow son las siguientes:

- ❑ Definición de la cartera de activos intelectuales
- ❑ Valoración cuantitativa de sus patentes, aunque del resto de aspectos del Capital Intelectual sólo consigue un análisis cualitativo sin indicadores
- ❑ Organización de los intangibles en función de su valor potencial
- ❑ Evaluación competitiva del entorno, analizando los intangibles de los competidores y como pueden responder a la estrategia de la empresa
- ❑ Establecimiento del proceso para elegir si la empresa debe desarrollar los intangibles internamente o adquirirlos del exterior
- ❑ Preocupación por la visualización del Capital Intelectual como paso previo a su posible gestión (Figura 7)
- ❑ Vinculación de los intangibles a la estrategia competitiva

Figura 7. Modelo de Dow Chemical



Fuente: Euroforum (1998, 26)

El esquema de visualización del Capital Intelectual anterior ha sido adaptado por muchas empresas. Por ejemplo, Caterpillar establece un triángulo inverso al anterior, situando en la base el capital humano y el estructural.

k) Valor añadido de PLS Consult

La empresa consultora danesa PLS Consult (www.pls.dk) elabora información de los intangibles desde principios de los ochenta, siendo el resultado de este proceso una detallada información en la Memoria. La importancia de los clientes se presenta indicando la rotación de la clientela (pérdida de antiguos clientes y obtención de clientes nuevos) y el peso de los clientes más importantes. El Capital Humano se valora por medio del número de titulados universitarios y la antigüedad de los trabajadores en la empresa (diferenciando los consultores del resto de empleados). Y por último, el Capital Organizativo se presenta en forma de texto que describe la empresa y su filosofía.

En nuestra opinión, el modelo tiene algunas deficiencias: los indicadores son escasos, el aspecto organizativo es presentado únicamente con una descripción literal y no tiene en cuenta los aspectos del Capital Relacional fuera de la clientela. Su principal aportación es que propone una decidida vinculación de la gestión de los intangibles con el crecimiento orientado al futuro.

l) The Complete Balance Sheet de la empresa Consultus

La consultora sueca Consultus (www.consultus.se) utiliza la contabilidad del Capital Intelectual en su propia empresa y, además, la vende a sus clientes.

La gestión del Capital Intelectual es utilizada como soporte para el proceso estratégico y para predecir la futura situación de las compañías.

Este modelo se centra fundamentalmente en la descripción de los empleados y en la identificación de las preferencias de los clientes. Los recursos humanos son medidos con la distribución por edades de los empleados y su antigüedad en la empresa. El Capital Relacional se identifica por el número total de clientes, por el número de clientes en Suecia y por la facturación de los diez clientes más importantes.

Aunque el número de indicadores es pequeño y no analizan aspectos como la tecnología y los procesos, el modelo presenta las siguientes aportaciones:

- La vinculación del análisis del Capital Intelectual con la predicción de la situación futura de la compañía
- La formación de un Balance completo incorporando el fondo de comercio interno al activo, y el Capital Humano, el Capital Estructural y el “capital social” (entendido como recursos sociales no financieros) al pasivo
- El reconocimiento de que puede acontecer tanto un goodwill como un badwill

m) Modelo IFAC

El modelo del *International Financial Reporting Standard* (IFAC, 1999, 10) se basa en que los únicos aspectos del Capital Intelectual que tiene en cuenta la contabilidad normalizada son la propiedad intelectual (patentes y marcas), y estos son totalmente insuficientes.

El IFAC (1999, 11) establece una serie de índices para evaluar el Capital Intelectual, de forma que permita a las empresas gestionarlo.

Para el Capital Humano, identifica el valor añadido por empleado, valor añadido con respecto a la masa salarial, número de años en la profesión, satisfacción de los empleados, porcentaje de empleados que sugieren ideas aprovechables y reputación de los empleados de la empresa en el exterior.

Para el Capital Organizativo especifica el número de patentes y el coste de su mantenimiento, cifra de negocios con relación a los gastos de I+D, calidad y utilización de las bases de datos, productos nuevos, plazos medios para el desarrollo de nuevos productos y el valor de las nuevas ideas para aumentar las ventas o disminuir los costes.

El Capital Relacional aparece definido por el aumento del volumen de negocios, porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares, lealtad con respecto a las marcas y, por último, la satisfacción o insatisfacción de los clientes.

n) Modelo de Siegel

Siegel (1996, 3) reconoce la gran volatilidad de la medición de los intangibles desarrollados internamente por las empresas, debido a que su valor puede quedar seriamente afectado por la evolución de las nuevas tecnologías, la reacción de la competencia o las condiciones económicas generales.

Ante esta situación, el autor realiza un método alternativo de evaluación de los intangibles, basados en el reconocimiento de una serie de indicadores de valor (*value drivers*), sobre unos aspectos que la empresa debería informar.

El cuadro 32 refleja los principales indicadores establecidos en el modelo.

Cuadro 32. Indicadores en el modelo de Siegel

| <i>VARIABLES SOBRE LAS QUE INFORMAR</i> | <i>INDICADORES</i> |
|---|--|
| Calidad de los productos Fidelidad de clientes Reputación frente a clientes y fidelidad de la marca | Satisfacción de consumidores Mantenimiento de consumidores Índices de calidad de productos / servicios Defectos en la fabricación en el producto y servicio |
| Calidad de empleados | Ventas por empleado Gastos en formación de empleados Capacidad de trabajo en equipo |
| Tecnología | Inversión en I+D Productividad de la inversión en I+D Tiempo empleado en el desarrollo de nuevos productos |
| Estrategias y variables de actuación | Descripción literal de las estrategias y objetivos generales de la empresa, y operatividad y desarrollo de cada una de ellos. |

Fuente: elaboración propia con los datos del autor (Siegel, 1996)

ñ) Modelo de Blanco

Blanco propone una combinación de medidas financieras y no financieras que permita alcanzar las estrategias de la empresa. Para llevarlo a cabo, diferencia cuatro aspectos dentro de la empresa. La Perspectiva de Innovación y Aprendizaje, donde se reflejan las cualidades y potencialidades de los Recursos Humanos. La Perspectiva Interna, que incluye los procesos internos que permitirán obtener las ventajas competitivas de la empresa. La Perspectiva Externa, donde se incluyen todos los aspectos relacionados con el entorno. Dentro de esta dimensión de la empresa se diferencian los Mercados y la Competencia, donde se recoge el posicionamiento de la empresa en relación con los competidores y la Perspectiva del Cliente, que incluye la relación de la empresa con la satisfacción de los clientes.

El cuadro 33 recoge los indicadores que reflejan cada uno de los aspectos de la empresa señalados por el Modelo de Blanco.

Cuadro 33. Indicadores del modelo de Blanco

| | | |
|--|----------------------------|--|
| <i>INNOVACIÓN Y APRENDIZAJE</i> | Ventaja tecnológica | Tiempo para desarrollar innovaciones I+D en nuevas tecnologías |
| | Aprendizaje de Fabricación | Tiempo para desarrollar la madurez de los procesos |
| | Nuevos Productos | Ventas de nuevos productos / Ventas totales |
| <i>PROCESOS INTERNOS</i> | Excelencia de fabricación | Coste unitario Coste por proceso / Coste por producto % de piezas defectuosas Nº de reclamaciones de proveedores Nº de reclamaciones a clientes % de productos reelaborados |
| | Producción y Productividad | Volumen global de producción Nº de unidades por unidad de tiempo y empleado Margen bruto / sueldos y salarios |
| | Clima social y Formación | Estabilidad laboral Nivel de absentismo Salario más alto / Salario más bajo % Gastos de formación / gastos totales |
| <i>MERCADOS Y COMPETENCIAS</i> | Ventas y cuota de mercado | Participación absoluta y relativa en el mercado Penetración y crecimiento del mercado |
| | Compras y Proveedores | Nivel de dependencia Calidad de los proveedores Nivel de colaboración Compras a proveedores exclusivos / Compras totales |
| | Competencia | Ranking del sector Nuevos productos Nivel de tecnología Análisis de Benchmarking |
| <i>CLIENTES</i> | Satisfacción de clientela | Nº de clientes que repiten Intenciones de compra Nº de reclamaciones |
| | Calidad del producto | Ventas del producto / nº de clientes Clientes que repiten / Clientes nuevos |
| | Asociación | Nº de esfuerzo de asociación |

Fuente: Blanco (1998, 179)

o) Cuadro de mando integral

El Cuadro de mando integral de Kaplan y Norton, tiene como antecedente directo el *Tableau de Bord* establecido en el ámbito francés.

La primera aplicación de estos autores se realizó sobre la empresa *Analog Devices*, al establecer el “Cuadro de mando corporativo”, un instrumento para medir la tasa de progreso de actividades de mejora continua. Este instrumento estaba formado por indicadores tradicionales y por mediciones relacionadas con los plazos de entrega a los clientes, la calidad, los tiempos de los ciclos de los procesos de fabricación y la eficacia de los avances de los nuevos productos (Kaplan, 1990).

A partir de ahí, Kaplan y Norton comienzan una labor investigadora basada en la profunda convicción de que los modelos de gestión empresarial basados en indicadores financieros se encontraban completamente obsoletos. La diferencia de su modelo con el resto de indicadores no financieros es que se deriva de un proceso vertical impulsado por el objetivo y la estrategia de la unidad de negocio, con la intención de utilizarlo como un sistema para gestionar la estrategia a largo plazo.

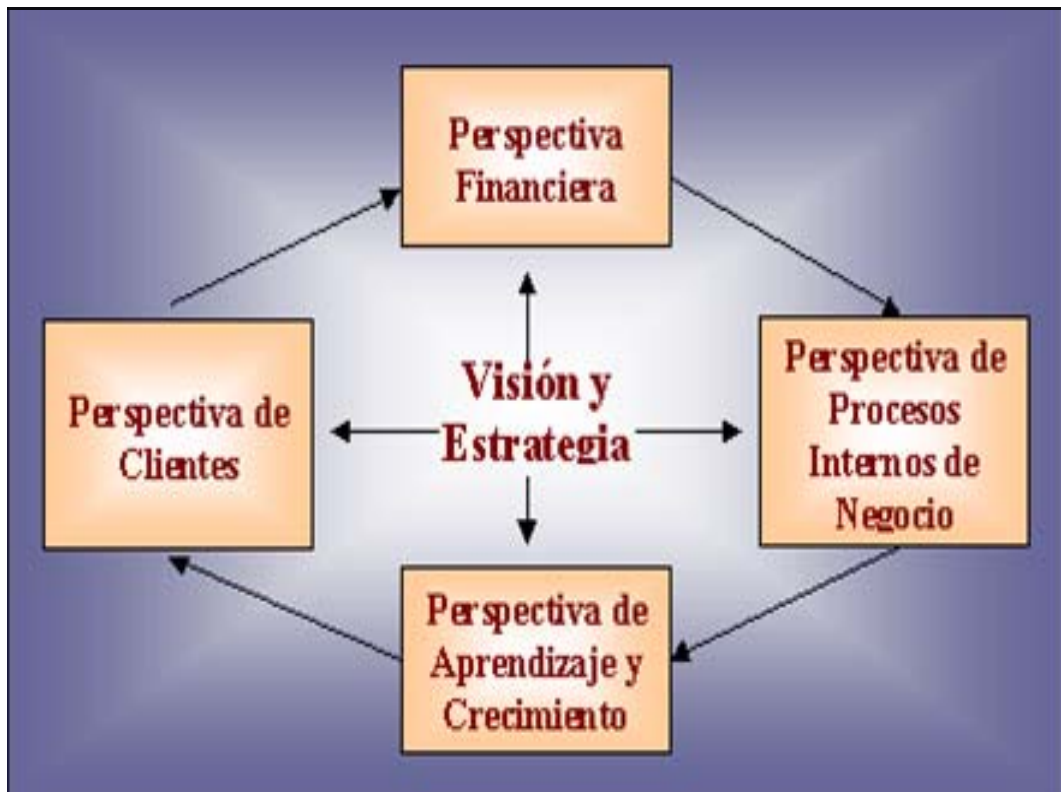
En concreto, el Cuadro de mando integral (Kaplan y Norton, 1996, 7), que a partir de aquí analizamos, tiene como principal objetivo proporcionar un marco, una estructura y un lenguaje para comunicar la misión y la estrategia de la empresa, utilizando las mediciones para informar a los empleados sobre los causantes del éxito actual y futuro. Con estas premisas los indicadores únicamente tendrán éxito si comunican la estrategia a través de ellos.

El Cuadro de mando integral es un modelo amplio y global, como denota su traducción del término original *Balanced Scorecard*, ya que intenta reflejar el equilibrio entre objetivos a corto y largo plazo, entre medidas financieras y no financieras, entre indicadores previsionales e históricos y entre perspectivas de actuación externa e interna.

El cuadro de mando integral consiste en un sistema de indicadores financieros y no financieros establecidos para medir los resultados obtenidos por la organización. El modelo integra los indicadores financieros (de pasado) con los no financieros (de futuro), vinculándolos en un esquema que permita entender las interdependencias entre sus elementos, así como la coherencia con la estrategia y la visión de la empresa.

Los objetivos e indicadores se derivan de la visión y estrategia de la organización desde cuatro perspectivas: innovación y formación, financiera, cliente e interna.

Figura 8. Balanced Scorecard



Fuente: Kaplan y Norton (1996, 24)

Como aparece en la figura 8 el modelo presenta cuatro bloques:

La Perspectiva Financiera es fundamental ya que unos buenos resultados en los indicadores financieros es el objetivo final de la gestión empresarial. Partiendo de esta idea, el modelo no propone la sustitución de los indicadores financieros, sino que los entiende como medidas complementarias, para que, conjuntamente con las no financieras, reflejen la realidad empresarial. Los autores proponen como ejemplo de estos indicadores: la rentabilidad sobre fondos propios, flujos de caja, gestión de riesgo y el análisis de rentabilidad de cliente y producto.

El objetivo de **la Perspectiva de Cliente** es identificar los valores relacionados con los clientes que aumentan la capacidad competitiva de la empresa. Entre ellos se encuentran la cuota de mercado, los indicadores de análisis de la imagen y reputación de la empresa y el índice de satisfacción del cliente.

La **Perspectiva de Procesos Internos de Negocio** analiza la adecuación de los procesos internos de la empresa de cara a la obtención de la satisfacción del cliente y a conseguir altos niveles de rendimiento financiero. Para alcanzar este objetivo se propone un análisis de los procesos internos desde una perspectiva de negocio y una predeterminación de los procesos clave a través de la cadena de valor.

Dentro de este bloque se distinguen tres tipos de procesos:

- ❑ Procesos de Innovación. Ejemplos de indicadores son el % de productos nuevos, % productos patentados e introducción de nuevos productos con relación a la competencia.
- ❑ Procesos de Operaciones, desarrollados a través de los análisis de calidad y reingeniería. Los indicadores son los relativos a costes, calidad, tiempos o flexibilidad de los procesos.
- ❑ Procesos de servicio posventa. Entre sus indicadores se encuentran los costes de reparaciones y el tiempo de respuesta.

La **Perspectiva del Aprendizaje y Crecimiento** constituye el conjunto de activos que dotan a la organización de la habilidad para mejorar y aprender.

El Modelo clasifica los activos relativos al aprendizaje y mejora en tres componentes:

- ❑ Capacidad y competencia de las personas (gestión de los empleados), que entre otros incluye indicadores de satisfacción de los empleados, productividad y necesidad de formación
- ❑ Sistemas de información (sistemas que proveen información útil para el trabajo). Entre sus indicadores se encuentra el número de bases de datos estratégicas, de software propio, de patentes y de copyrights
- ❑ Cultura-clima-motivación para el aprendizaje y la acción. Entre sus indicadores se encuentran la iniciativa de las personas y equipos, la capacidad de trabajar en equipo, el alineamiento con la visión de la empresa

El cuadro 34 refleja los indicadores y la estructura elegida por los autores para incorporarlos. Los indicadores de los temas financieros estratégicos se fundamentan en dos diferenciaciones: en función de los temas estratégicos y la estrategia de la unidad de negocio. Por un lado, diferencia tres estrategias: de “crecimiento”, de “sostenimiento” y de “recolección”. Por el otro identifica tres temas financieros que impulsan la estrategia empresarial: “crecimiento y diversificación de los ingresos”, “reducción de costes / mejora de la productividad” y por último, la “utilización de los activos / estrategia de inversión”.

Cuadro 34. Indicadores de Kaplan y Norton relacionados con las estrategias empresariales y los temas financieros que impulsan la estrategia

| | <i>CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LOS INGRESOS</i> | <i>REDUCCIÓN DE COSTES Y MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD</i> | <i>UTILIZACIÓN DE LOS ACTIVOS</i> |
|----------------------|--|---|--|
| Crecimiento | Tasa de crecimiento de las ventas por segmento Porcentaje de los ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes | Ingresos / empleados | Inversiones (porcentaje de ventas) I+D (porcentaje de ventas) |
| Sostenimiento | Cuota de cuentas y clientes seleccionados Venta cruzada Porcentaje de ingresos de nuevas aplicaciones Rentabilidad de la línea de producto y clientes | Coste frente a competidores Tasas de reducción de costes Gastos indirectos (porcentaje de ventas) | Ratio de capital circulante ROCE (Rentabilidad sobre capitales empleados) por categorías de activos clave Tasa de utilización de los activos |
| Recolección | Rentabilidad de la línea de producto y clientes Porcentaje de clientes no rentables | Costes por unidad (por unidad de output, por transacción) | Periodo de recuperación (payback) |

Fuente: elaboración propia

El cuadro de mando puede ser utilizado para valorar el Capital Intelectual, ya que establece indicadores específicos para cada uno de sus elementos. El grupo de indicadores centrales de los resultados de los clientes, genérico para toda clase de organizaciones, es el siguiente: Cuota de mercado, Incremento de clientes, Adquisición de clientes, Satisfacción de clientes y Rentabilidad de clientes.

Los procesos internos intentan medir tres procesos principales, innovación, operaciones y servicio posventa, siendo los índices más reconocidos el porcentaje de ventas de los nuevos productos, el tiempo necesario para desarrollar los productos y la introducción de los nuevos productos en relación con los de la competencia.

Por último, el modelo estudia tres aspectos fundamentales del Capital Humano: satisfacción de los empleados, mantenimiento de los empleados y productividad de los empleados.

A efectos de esta investigación, indicamos que el modelo muestra con mediana eficacia la práctica totalidad de la empresa, aunque la perspectiva de “aprendizaje y mejora” es la menos desarrollada. El modelo aporta una visión integral de los sistemas de medición, no sólo incorporando aspectos financieros, sino también aquellos no financieros (mercado, procesos internos y aprendizaje) que condicionan la obtención de resultados económicos. Por último, es necesario destacar la estructura elegida para incorporar los indicadores, al diferenciarlos en función de los temas estratégicos y la estrategia de la unidad de negocio.

De cualquier forma, la aportación del “Cuadro de mando integral” es relevante, ya que deja un camino perfectamente apuntado que luego siguen muchas empresas, entre ellas Renaissance (www.renaissancehotels.com), Rockwater (www.rockwater.com.au), FMC Corporation (www.fmc.com) y Gemini Consulting (www.za.geminiconsulting.com), variando sus indicadores entre un número de 20 y 25.

p) Proyecto MERITUM

El proyecto MERITUM *Measuring intangibles to understand and improve innovations Management* (2000) es un proyecto de investigación financiado por el Programa TSER de la Unión Europea, integrado por instituciones de España (IADE / UAM), como coordinador del proyecto, Finlandia (Grupo ETLA / SHH), Francia (HEC), Noruega (Grupo NSM / SNF), Suecia (SU) y Dinamarca (CBS). El proyecto, en el que participan 60 empresas de estos países tuvo una duración de 30 meses (11/98 al 4/01).

El objetivo del proyecto es elaborar un conjunto de directrices sobre la medición y difusión de intangibles, que contribuya a mejorar la toma de decisiones de empresas, instituciones contables, analistas financieros, grupos de interés, Administración, etc.

Para la consecución de dicho objetivo se divide el trabajo en cuatro actividades: clasificación de intangibles, análisis de sistemas de gestión y medición, estudios de mercados de capital, y por último, la elaboración de directrices para medir y publicar (cuadro 35).

Cuadro 35. Actividades del Proyecto Meritum

| |
|--|
| Actividad 1. Clasificación de intangibles: El principal objetivo es elaborar una clasificación de intangibles, teóricamente significativa y útil para el análisis empírico. Esta clasificación será probada y eventualmente modificada a lo largo de todo el proyecto. |
| Actividad 2. Análisis de los sistemas de gestión y control en las empresas: Su finalidad es analizar los sistemas de gestión y control en las empresas, a través de estudios de casos, para conocer las mejores prácticas en medición de intangibles, el uso de dichas mediciones en la gestión y la difusión a terceros de las mismas. El objetivo es, pues, indagar sobre el modo en que las empresas miden y gestionan sus activos intangibles. |
| Actividad 3. Estudios del Mercado de Capitales: Se desea estimar la relevancia de los intangibles para la valoración de acciones. Utilizando una base de datos de empresas europeas que participan en el mercado de capitales, el análisis se centra en el estudio de las diferencias entre el valor contable y el valor de mercado de las acciones, intentando explicar la diferencia detectada por el valor de los intangibles. El análisis econométrico se completa con una serie de estudios que permitan identificar aquellos intangibles que los inversores tienen en consideración en su toma de decisiones y que generalmente no están incluidos en el modelo contable. |
| Actividad 4. Borrador y prueba de las directrices: Como resultado de las actividades previas, se elaborará un conjunto de directrices sobre medición y difusión de los intangibles. La validez de las directrices será verificada tanto con quienes usan como con quienes producen la información, esto es, directivos, inversores, analistas financieros, grupos que elaboran las normas contables dentro de la Unión Europea. |

*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Proyecto
(www.uam.es/proyectosinv/meritum/htm)*

El modelo establece que la medición del Capital Intelectual se debe realizar por medio de indicadores. De la misma forma, establece los requisitos que deben poseer los indicadores: claros, factibles de elaborar, veraces, verificables, objetivos, fiables, comparables, oportunos, comprensibles, significativos, relevantes, oportunos y útiles para la empresa (Meritum, 2002, 28).

Los indicadores se clasifican en recursos intangibles (stocks) e inversiones intangibles (actividades) con una clara aproximación dinámica, de forma que la mayoría de los stocks son el resultado de una actividad intangible que la empresa ha llevado a cabo anteriormente.

A efectos de esta investigación debemos indicar que la mayor aportación de este proyecto es plantearse la intención de elaborar unas directrices para que las empresas puedan revelar voluntariamente un “Informe de Capital Intelectual”, formado por indicadores monetarios y no monetarios, siguiendo unas pautas normalizadas (Meritum, 2002, 28).

Otro aspecto fundamental del modelo es la distinción que realiza sobre los indicadores, diferenciando entre indicadores generales, específicos de la industria y específicos de la empresa.

Respecto a las limitaciones, el modelo analiza con mucha mayor profundidad al Capital Humano, limitándose a señalar encuestas de satisfacción para medir el Capital Relacional.

Las directrices del proyecto Meritum aparecen reflejadas en las empresas Eliop, Bankinter e Indra.

q) Modelo Intelect

El Proyecto Intelect es una aportación española a la medición de Capital Intelectual elaborada en 1997 por el Instituto Universitario Euroforum Escorial con la colaboración técnica de la consultora KPMG Peat Marwick y con la colaboración financiera del Fondo Social Europeo y la Comunidad de Madrid. Está concebido como un foro de encuentro formado entre otros por AECA, BBV, BCH, Caja Madrid, La Caixa, Cluster del conocimiento del País Vasco, Telefónica, IBM, Repsol, Microsoft, Indra, Coca Cola España, Unión Fenosa, HayGroup, Sanitas, Renfe, HP, Universidad de Deusto, Universidad Carlos III y Universidad Autónoma de Madrid.

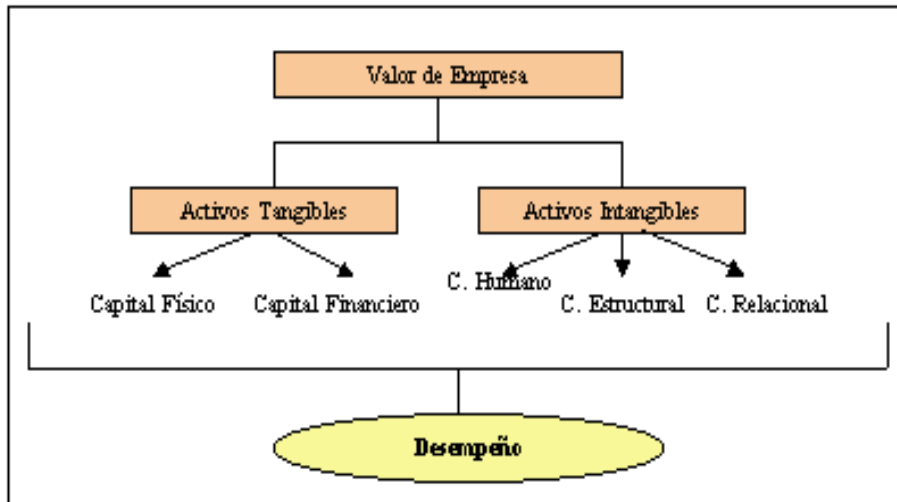
El Modelo pretende ofrecer a los gestores información relevante para la toma de decisiones y facilitar información a terceros sobre el valor de la empresa. Uno de sus objetivos es acercar el valor registrado explícitamente por la empresa a su valor de mercado, así como informar sobre la capacidad de la organización de generar resultados sostenibles, mejoras constantes y crecimiento a largo plazo.

Las principales características del Modelo son las siguientes:

- ❑ Enlaza el Capital Intelectual con la estrategia de la empresa.
- ❑ Es abierto y flexible, para que cada empresa personalice el modelo a sus características propias.
- ❑ Mide los resultados y los procesos que los generan.
- ❑ Ofrece una visión Sistémica.
- ❑ Combina distintas unidades de medida.

El Modelo Intelect se basa en el reconocimiento del valor de la empresa como un conjunto de valores tangibles e intangibles (figura 9).

Figura 9. Modelo de medición del Capital Intelectual del Modelo Intelect

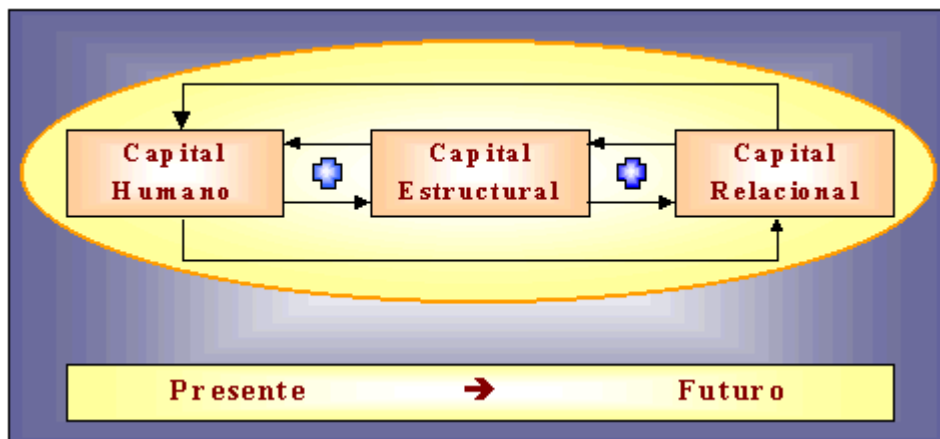


Fuente: Euroforum (1998, 32)

El modelo Intelect se estructura en Bloques, Elementos e Indicadores (Euroforum, 1998). Los **Bloques** son la agrupación de los activos intangibles en función de su naturaleza (Capital Humano, Capital Estructural y Capital Relacional). Los **Elementos** son los activos intangibles que se consideran dentro de cada bloque; cada empresa en función de su estrategia y de sus factores críticos de éxito, elegirá unos elementos concretos. Por último, los **Indicadores** son la forma de medir o evaluar los elementos, debiéndose establecer la definición de indicadores para cada caso particular.

La figura 10 presenta los tres Bloques en los que se estructura el modelo, cada uno de los cuales debe ser medido y gestionado con una dimensión temporal que integre el futuro.

Figura 10. Los Bloques de Capital Intelectual del Modelo Intelect



Fuente: Euroforum (1998, 34)

A continuación analizamos cada uno de los Bloques indicando su dimensión presente y futura. El **Capital Humano** (cuadro 36) se refiere al conocimiento útil para

la empresa que poseen las personas y equipos de la misma, así como su capacidad de aprender. El Capital Humano es la base de la generación de los otros dos componentes de Capital Intelectual. Una forma sencilla de distinguir el Capital Humano es que la empresa no lo posee, no lo puede comprar, sólo alquilarlo durante un periodo de tiempo.

Cuadro 36. Elementos del Capital Humano en el modelo Intellect

| PRESENTE | FUTURO |
|---|---|
| Satisfacción del Personal. Tipología del Personal. Competencias de las personas. Liderazgo. Trabajo en Equipo. Estabilidad: riesgo de pérdida. | Mejora de las Competencias. Capacidad de innovación de las personas y equipos. |

Fuente: Euroforum (1998, 36)

Para el modelo Intellect, el **Capital Estructural** (cuadro 37) es el conocimiento que la organización consigue explicitar, sistematizar e internalizar y que en principio puede estar latente en las personas y equipos de la empresa. En él quedan incluidos todos aquellos conocimientos estructurados de los que depende la eficacia y eficiencia interna de la empresa: los sistemas de información y comunicación, la tecnología disponible, los procesos de trabajo, las patentes y los sistemas de gestión. Un sólido Capital Estructural facilita una mejora en el flujo de conocimiento e implica una mejora en la eficacia de la organización.

Cuadro 37. Elementos del Capital Estructural en el modelo Intellect

| PRESENTE | FUTURO |
|---|-------------------------|
| Cultura Organizacional. Filosofía de Negocio. Procesos de Reflexión Estratégica. Estructura de la Organización. Propiedad Intelectual. Tecnología de Proceso. Tecnología de Producto. Procesos de Apoyo. Procesos de Captación de Conocimiento. Mecanismos de Transmisión y Comunicación. Tecnología de la Información. | Procesos de Innovación. |

Fuente: Euroforum (1998, 41)

El **Capital Relacional** (cuadro 38) se refiere al valor que tiene para la empresa el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior. La calidad y sostenibilidad de la base de clientes de una empresa y su potencialidad para generar nuevos clientes en el futuro, son cuestiones claves para su éxito, como también lo es el conocimiento que puede obtenerse de la relación con otros agentes del entorno (alianzas, proveedores,...).

Cuadro 38. Elementos del Capital Relacional en el modelo Intellect

| PRESENTE | FUTURO |
|---|--|
| Base de Clientes Relevantes. Lealtad de Clientes. Intensidad de la Relación con Clientes. Satisfacción de Clientes. Procesos de Servicio y Apoyo al Cliente. Cercanía al Mercado. Notoriedad de Marcas. Reputación / Nombre de la empresa. Alianzas Estratégicas. Interrelación con Proveedores. Interrelación con otros Agentes. | Capacidad de Mejora / Recreación de la Base de Clientes. |

Fuente: Euroforum (1998, 47)

El principal logro del modelo Intellect es su gran flexibilidad, ya que permite la adaptación a todo tipo de empresas, pero sobre todo el gran número de dimensiones que ha conseguido incorporar (Euroforum, 1998, 35):

- ❑ Interno / Externo: El modelo se propone identificar los intangibles que generan valor desde la consideración de la organización como un sistema abierto, por esta razón incorpora tanto los activos internos (personas, sistemas de gestión de la información...) como los externos (imagen de marca, alianzas, lealtad...).
- ❑ Flujo / Stock: El modelo tiene carácter dinámico, ya que no sólo pretende contemplar el stock de Capital Intelectual en un momento concreto del tiempo, sino también aproximarse a los procesos de conversión entre los diferentes Bloques de Capital Intelectual.
- ❑ Explícito / Tácito: El modelo no sólo tiene en cuenta los conocimientos explícitos (transmisibles), sino también los más personales, subjetivos y difíciles de compartir. El adecuado y constante trasvase entre conocimientos tácitos y explícitos son vitales para la innovación y el desarrollo de la empresa.
- ❑ Presente / Futuro: El modelo pretende la estructuración y medición de los activos intangibles en el momento actual y sobre todo, revelar el futuro previsible de la empresa, en función de la potencialidad de su Capital Intelectual y de los esfuerzos que se realizan para su desarrollo.

A efectos de esta investigación es fundamental la orientación al futuro, ya que el Modelo no sólo intenta informar de los hechos ya ocurridos, sino que pretende la estructuración y medición de los intangibles en el momento actual, así como establecer su potencialidad y, por tanto, el futuro de la empresa. Pero sobre todo, el modelo Intellect establece un amplio y detallado análisis de los indicadores necesarios para medir el Capital Intelectual. El modelo contempla cerca de doscientos cuarenta

indicadores, distribuidos entre los tres Bloques, incluyendo medidas financieras y no financieras, apareciendo algunos de ellos en el cuadro 39.

Cuadro 39. Principales indicadores del Modelo Intelect

| <i>ELEMENTOS DEL CAPITAL INTELECTUAL</i> | <i>INDICADOR</i> |
|---|---|
| CAPITAL HUMANO | % de personal clave / personal total % de personal con baja sustituibilidad / personal total % de personal fijo / personal total % de personal subcontratado / personal total % de personal temporal / personal total % de personal mayor de 40 años / personal total % de mujeres en puestos directivos / personal total |
| CAPITAL ESTRUCTURAL | Nº de patentes de la empresa / Nº de patentes de la competencia Inversión anual en protección legal % de ventas de productos patentados Incremento de beneficios originados por la protección legal / inversión en protección legal % de patentes que responden a los objetivos estratégicos |
| CAPITAL RELACIONAL | Volumen de ventas por clientes Nº de líneas de producto por cliente Nº de clientes que concentran el 50% de la facturación Nº de países en que opera la empresa Nº de países que concentran el 50 % de la facturación Rentabilidad por cliente Nº de clientes cuya rentabilidad supera un x% Rentabilidad media de los clientes y rentabilidad media de la competencia |

Fuente: Euroforum (1998, 36)

La importancia del modelo Intelect se materializa en que muchas empresas lo han tomado de base para fomentar y mejorar la gestión de sus intangibles, entre ellas Sun Microsystems (Villacorta, 2003, 62).

r) Modelo de Dirección Estratégica por Competencias de Bueno

Eduardo Bueno, presidente de Euroforum Escorial, establece un modelo basado en la aplicación de la teoría de la Dirección Estratégica por Competencias a los conceptos de Capital Intelectual elaborados por el proyecto Intellect.

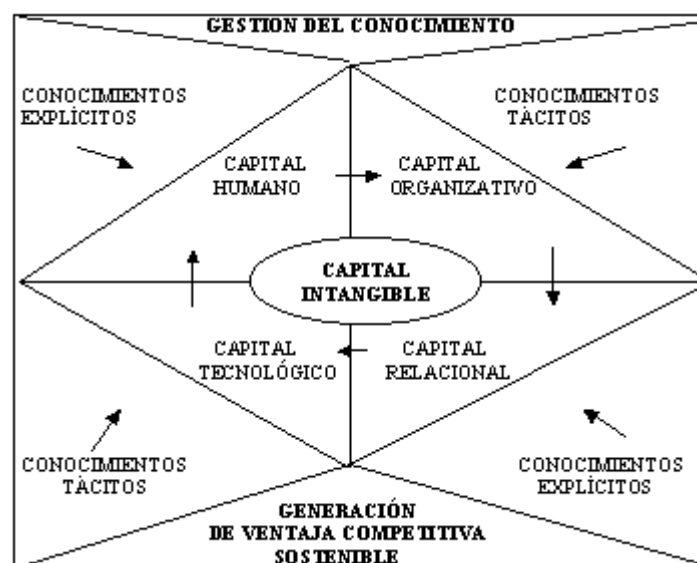
La Dirección Estratégica por Competencias es un conjunto de modelos elaborados para orientar mejor la eficiencia y eficacia de la empresa en la sociedad del conocimiento.

El objeto de la Dirección Estratégica por Competencias es buscar la "competencia esencial" como combinación de las "competencias básicas distintivas", ya que, es la encargada de analizar la creación y sostenimiento de la ventaja competitiva. Para este Modelo la ventaja competitiva es la resultante de dichas "competencias distintivas", es decir, de lo que quiere ser, lo que hace o sabe, y lo que es capaz de ser y de hacer la empresa; en otras palabras, es la expresión de sus actitudes o valores, de sus conocimientos (básicamente explícitos) y de sus capacidades (conocimientos tácitos, habilidades y experiencia).

El Modelo establece como objetivo orientar estratégicamente la gestión del conocimiento de la empresa, como forma dinámica de crear nuevos conocimientos que posibiliten mejorar la posición competitiva de la empresa.

El Modelo se fundamenta en la definición del Capital Intelectual desde el punto de vista estratégico, pues según el autor el Capital Intangible es el "(...) conjunto de competencias básicas distintivas de carácter intangible que permiten crear y sostener la ventaja competitiva" (Bueno, 1998, 221). Como puede observarse en la figura 11, el modelo se basa en que el capital intangible es la clave estratégica de la competencia.

Figura 11. Capital intangible como generador de ventajas competitivas



Fuente: Bueno (1998, 219)

Para Bueno y Morcillo (1997) "la competencia esencial" está compuesta por tres elementos o competencias básicas distintivas: unas de origen tecnológico (en sentido amplio, saber y experiencia acumulados por la empresa); otras de origen organizativo (procesos de acción de la organización); y otras de carácter personal (actitudes, aptitudes y habilidades de los miembros de la organización). De la combinación de estas competencias básicas distintivas se obtiene la "competencia esencial".

Una vez vistos los conceptos fundamentales de la Dirección Estratégica por Competencias y partiendo de las ideas del proyecto Intelect, el modelo de Bueno establece la definición y los componentes del Capital Intelectual. El Capital Intelectual está formado por:

$$CI = CH + CO + CT + CR$$

Donde:

CH = Capital Humano o conjunto de competencias personales

CR = Capital Relacional o conjunto de competencias relacionales o con el entorno

CO = Capital Organizativo o conjunto de competencias organizativas

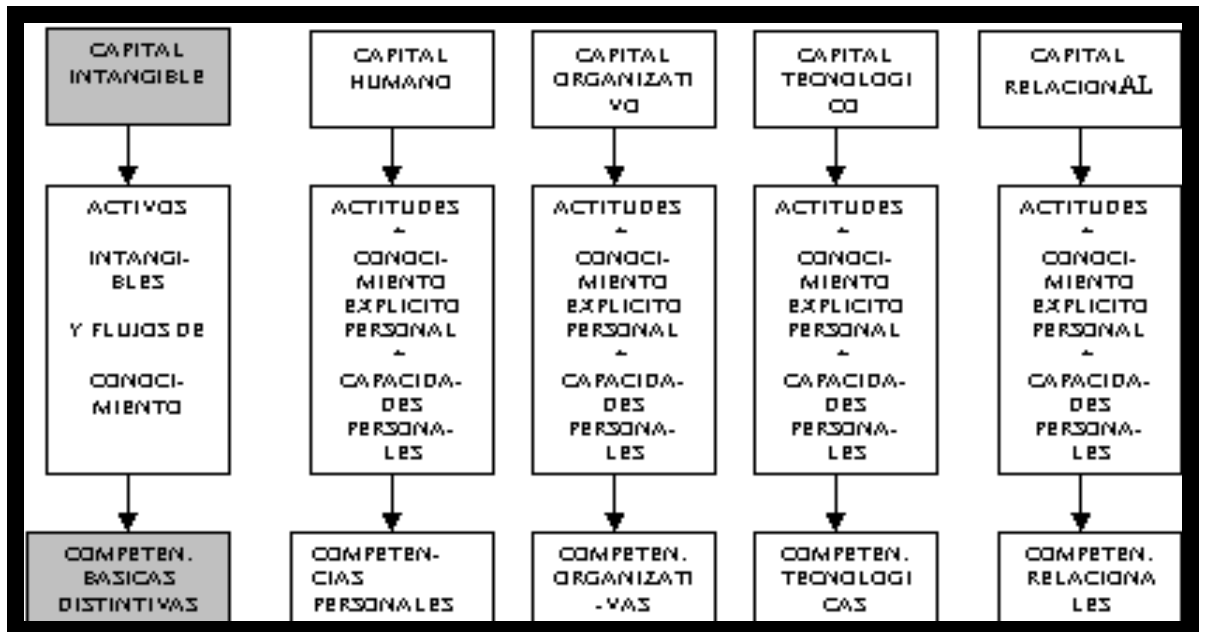
CT = Capital Tecnológico o conjunto de competencias tecnológicas

A la agrupación de estos dos últimos componentes (CO + CT) la denomina Capital Estructural.

En la figura 12 podemos observar la estructura y función del Capital Intangible. Cada uno de los Bloques de esta estructura expresa cada elemento del Capital Intelectual, que a su vez son entendidos como los tres argumentos básicos de la Dirección Estratégica por Competencias:

- ❑ Las actitudes o valores (personales, organizativas, tecnológicas y relacionales), entendidas como lo que quiere ser la empresa.
- ❑ Los conocimientos (explícitos e incorporados en los activos de la empresa), entendidos como lo que sabe hacer la empresa.
- ❑ Las capacidades (conocimientos tácitos, habilidades y experiencia), en el sentido de lo que es capaz de ser y de hacer mejor que los competidores.

Figura 12. Estructura y función del Capital Intelectual en el Modelo de Dirección Estratégica por Competencias



Fuente: Bueno (1998, 224)

A efectos de esta investigación, podemos señalar que el Modelo no establece una valoración monetaria ni una aproximación no monetaria, sin embargo, permite orientar estratégicamente la gestión del conocimiento de la empresa como forma dinámica de crear nuevos conocimientos que posibiliten mejorar su posición competitiva. En concreto, establece las pautas o guías de actuación sobre los siguientes aspectos:

- ❑ Cómo crear, cómo innovar, y cómo difundir el conocimiento.
- ❑ Cómo identificar el papel estratégico de cada "competencia básica distintiva" y de cada uno de sus componentes.
- ❑ Cómo conocer o cuales son los valores que las personas incorporan a la organización.
- ❑ Cómo saber o cómo crear conocimiento a partir de los conocimientos explícitos y tácitos existentes en la empresa.
- ❑ Cómo saber hacer o cómo lograr el desarrollo de capacidades que faciliten la sostenibilidad de la ventaja competitiva.
- ❑ Cómo trabajar y compartir experiencias en el seno de la organización.
- ❑ Cómo comunicar e integrar ideas, valores y resultados.
- ❑ Cómo comprender colectivamente y cómo liberar los flujos de conocimientos por la estructura organizativa, entendido como el proceso que lleve a la empresa a la consideración de "organización inteligente".

s) Monitor de Activos Intangibles

Para Sveiby la importancia de los activos intangibles se deriva de la gran diferencia existente entre el valor de las acciones en el mercado y su valor en libros.

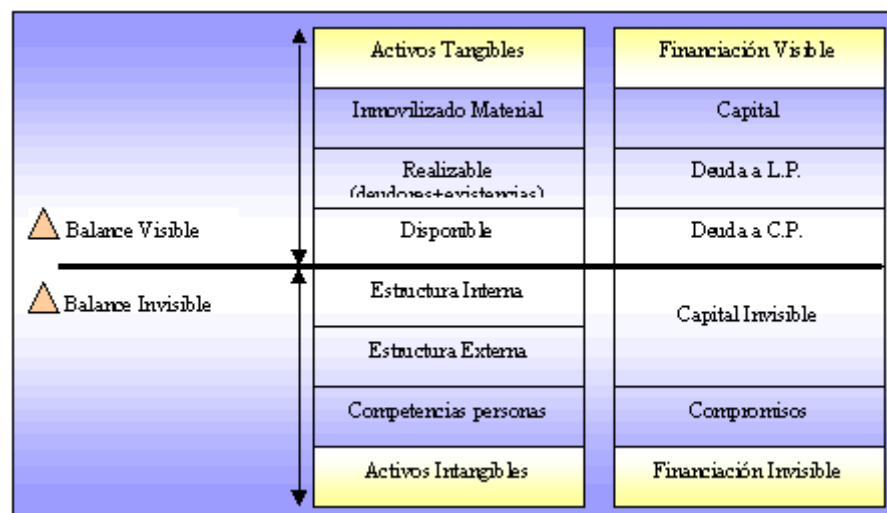
Según el autor, antes de definir los activos intangibles, hay que determinar el objetivo de la medición y en función del usuario final, determinar los aspectos más relevantes. La medición de los activos intangibles en este modelo presenta una doble orientación: (a) hacia el exterior, para informar a clientes, accionistas y proveedores y (b) hacia el interior, dirigida al equipo directivo para conocer la marcha de la empresa.

Sveiby (1997) clasifica los activos intangibles en tres categorías:

- ❑ Las **Competencias de las Personas** incluyen las competencias de la organización para planificar, producir, procesar o presentar productos o soluciones.
- ❑ La **Estructura Interna** es el conocimiento estructurado de la organización como las patentes, procesos, modelos, sistemas de información, cultura organizativa, así como las personas que se encargan de mantener dicha estructura.
- ❑ La **Estructura Externa** comprende las relaciones con clientes y proveedores, las marcas comerciales y la imagen de la empresa.

Basándose en las tres categorías, Sveiby (1997, 36) realiza un Balance de la empresa (figura 13) diferenciando los aspectos visibles de los no visibles, lo que supone identificar los activos tangibles e intangibles y las deudas y compromisos visibles e invisibles.

Figura 13. Balance de activos intangibles



Fuente: Sveiby (1997, 12)

Para Sveiby (1997), las personas son el único agente verdadero en las organizaciones, y las encargadas de crear la estructura interna (organización) y externa (imagen). Ambas, tanto interna como externa, son estructuras de conocimiento que permanecen en la empresa incluso tras la marcha de un alto número de trabajadores.

Sveiby (1997, 10) propone tres tipos de indicadores dentro de cada uno de los tres bloques:

- Los de crecimiento e innovación recogen el potencial futuro de la empresa
- Los de eficiencia informan de hasta qué punto los intangibles son productivos
- Los de estabilidad indican el grado de permanencia de estos activos en la empresa

Aunque el autor se basa en que los indicadores deben ser únicos para cada empresa, establece unos índices orientativos para el conjunto de sociedades. El cuadro 40 refleja el Monitor de Activos Intangibles (*Intellectual Assets Monitor*), donde se relaciona los principales indicadores establecidos por Sveiby para el conjunto de sociedades.

Cuadro 40. Monitor de Activos Intangibles

| | COMPETENCIAS | ESTRUCTURA INTERNA | ESTRUCTURA EXTERNA |
|---|--|---|--|
| Indicadores de Crecimiento / Innovación | <ul style="list-style-type: none">• Experiencia.• Nivel de educación.• Coste de formación.• Rotación.• Clientes que fomentan las competencias. | <ul style="list-style-type: none">• Inversiones en nuevos métodos y sistemas.• Inversión en los sistemas de información.• Contribución de los clientes a la estructura interna. | <ul style="list-style-type: none">• Rentabilidad por cliente.• Crecimiento orgánico. |
| Indicadores de Eficiencia | <ul style="list-style-type: none">• Proporción de profesionales.• Valor añadido por profesional. | <ul style="list-style-type: none">• Proporción del personal de apoyo.• Ventas por personal de apoyo.• Medidas de valores y actitud. | <ul style="list-style-type: none">• Índice de satisfacción de los clientes.• Índice éxito / fracaso.• Ventas por clientes. |
| Indicadores de Estabilidad | <ul style="list-style-type: none">• Edad media.• Antigüedad.• Posición remunerativa relativa.• Rotación de profesionales. | <ul style="list-style-type: none">• Edad de la organización.• Rotación del personal de apoyo.• El ratio rookie. | <ul style="list-style-type: none">• Proporción de grandes clientes.• Ratios de clientes fieles.• Estructura de antigüedad.• Frecuencia de repetición. |

Fuente: Sveiby (1997, 200)

Una vez analizado el “Controlador de Activos Intangibles” de Sveiby observamos que posee dos peculiaridades respecto al resto de sistemas de gestión del Capital Intelectual. En primer lugar, reconoce las mismas figuras designándolas de forma diferente: denomina estructura externa al Capital Relacional, estructura interna al Capital Organizativo y competencia personal al Capital Humano. Sveiby (1997, 37) diferencia el componente externo (marcas y relación con clientes y proveedores), componente interno (organización, estructura jerárquica, procedimientos y políticas comerciales) y competencia individual (educación y experiencia). En segundo lugar, realiza una clasificación de trabajadores diferenciando entre “profesional” para referirse al personal que planea, aporta soluciones y está en relación con los clientes, y el término “personal de apoyo” para referirse al personal de administración que no tiene relación con los clientes.

El modelo de gestión de Sveiby es adecuado para plasmar la información del Capital Intelectual en la Memoria, pero no se ocupa de la cuantificación de esa información, impidiendo que sea incluida en el Balance de la contabilidad normalizada.

Respecto a los indicadores, la gran ventaja que el Modelo aporta es la búsqueda de las tres dimensiones del Capital Intelectual: de “Crecimiento y Renovación”, de “Eficiencia” y de “Estabilidad” para cada una de las categorías de activos intangibles (externa, interna y competencia personal). Con la dimensión de crecimiento y renovación, el modelo quiere señalar el cambio, todo lo contrario que con la estabilidad, donde se desea registrar la inmovilidad. Con la dimensión de eficiencia se pretenden mostrar las diferencias con el criterio de eficacia; la eficiencia solamente tiene en cuenta las variables input, mientras que el cálculo de la eficacia tiene en cuenta al mismo tiempo las variables input y output.

Empresa Celemi

Toda la teoría del “Controlador de Activos Intangibles” de Sveiby queda plasmada en la auditoría de conocimientos para presentar los activos intangibles en los Estados Financieros que el autor realiza para la empresa Celemi (www.celemi.se). La importancia de esta experiencia es la gran información ofrecida y el modo de presentarla, pues combina la exposición literal con amplios datos, informaciones y detalles y un conjunto de indicadores para valorar los conceptos del Capital Intelectual.

Para reflejar el valor de capital clientela, la empresa Celemi utiliza principalmente dos indicadores de Crecimiento / Renovación: *Crecimiento del volumen de negocio y Clientes que mejoran la imagen* (Medida expresada en porcentaje del volumen de negocio). Para mostrar la Eficiencia utiliza la *Evolución del volumen de negocio por cliente* (Volumen de negocio por cliente = ingresos totales dividido por el número medio de clientes). La Estabilidad es representada por medio de la *Repetición de pedidos* (Pedidos renovados = clientes presentes en el ejercicio anterior), y con el *Porcentaje en volumen de negocio de los 5 clientes más importantes* (% de volumen de negocio generado por los cinco clientes más importantes respecto al total de los clientes).

Para representar el Capital Organizativo utiliza los siguientes indicadores de Crecimiento / Renovación: *Porcentaje inversión en tecnología de la información / valor añadido* (Valor añadido = valor producido por los empleados tras el pago de todos los gastos externos); *Clientes que mejoran la organización* (Medida expresada en porcentaje del volumen de negocio); *Porcentaje producto I+D / valor añadido*; y *Porcentaje inversión total en organización / valor añadido*. La Eficiencia es mostrada con el *Porcentaje de personal administrativo* (Personal administrativo = todos los empleados excepto los expertos) (Porcentaje de personal administrativo = coste del personal administrativo dividido entre el coste del personal total); y el *Crecimiento del volumen de negocio por miembro del personal administrativo* (Volumen de negocio por miembro del personal administrativo = ingresos totales divididos por el coste medio del personal administrativo). La Estabilidad es analizada por medio de tres indicadores: *Rotación del personal administrativo* (Rotación: número de abandonos dividido por los empleados al principio del ejercicio); *Años de antigüedad del personal administrativo* (antigüedad = número de años como empleado de Celemi); y *Ratio de nuevos empleados* (número de empleados con menos de dos años de antigüedad).

Para reflejar el Capital Humano utiliza fundamentalmente cuatro indicadores de Crecimiento / renovación: *Media de años de experiencia profesional*; *Cientes que mejoran las competencias* (en porcentaje de volumen de negocios); *Competencia total de los expertos en años* (Competencia profesional = número de años de ejercicio de la profesión actual) (Expertos = empleados que trabajan directamente en los proyectos de los clientes); y *Nivel medio de formación* (Media aritmética de los valores asignados a los tres niveles educativos: primaria, a la que le corresponde un 1, secundaria un 2, y universitaria un 3). La Eficiencia es reflejada con el *Valor añadido en unidades monetarias por experto* y con el *Valor añadido en unidades monetarias por empleado*. Para mostrar la Estabilidad utiliza fundamentalmente tres indicadores: *Rotación de los expertos*, *Años de antigüedad de los expertos como empleados en Celemi*, y por último, *Edad media de todos los empleados*.

Un resumen de los principales indicadores aplicables por la empresa Celemi se encuentra en el cuadro 41.

Cuadro 41. Principales indicadores de la empresa Celemi

| <i>INDICADORES</i> | <i>COMPETENCIAS DE PERSONAS</i> | <i>ESTRUCTURA INTERNA</i> | <i>ESTRUCTURA EXTERNA</i> |
|------------------------------------|---|--|--|
| CRECIMIENTO/ RENOVACIÓN | Rotación Nº años en profesión Ventas con clientes que fomentan competencias | Crecimiento orgánico Crecimiento en el mercado Índice satisfacción cliente | Inversión tecnología información Tiempo dedicado a actividades de I+D en la estructura interna Índice de actitud del personal hacia gerencia, cultura y clientes |
| EFICIENCIA | % profesionales Valor añadido/profesional | Beneficio/cliente Ventas/profesional | Personal de apoyo/Total personal Ventas/personal apoyo |
| ESTABILIDAD | Rotación profesional | Repetibilidad pedidos Antigüedad clientes | Edad de la organización Nº empleados con antigüedad empresa inferior a dos años |

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la empresa (www.Celemi.se)

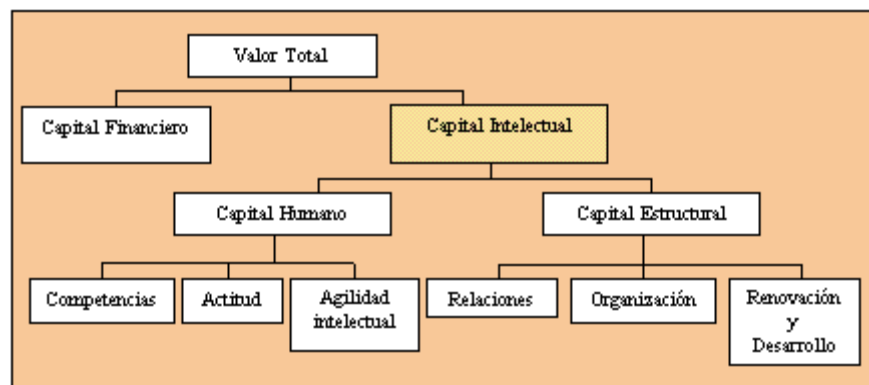
En nuestra opinión, la auditoría de Celemi plantea una nueva forma de registrar la información del Capital Intelectual en la Memoria. Evidentemente, redundante en los aspectos positivos de la empresa y resta importancia a los datos negativos (por ejemplo la alta dependencia de los cinco clientes más importantes de Celemi), pero una vez presentados los datos, el usuario puede tener un conocimiento aproximado de la situación de la empresa respecto a los aspectos evaluados.

t) Modelo de Dragonetti y Roos

El modelo de Dragonetti y Ross (1998) intenta buscar una teoría que pueda adoptar la función de marco general y del lenguaje para todos los intangibles. El primer problema de los autores es definir adecuadamente los recursos intangibles. Para Dragonetti y Ross (1998, 25) recurso "(...) es cualquier factor que contribuya a los procesos de generación de valor de la compañía, y que esté, de manera más o menos directa, bajo el control de la propia compañía". Los autores ofrecen una definición deliberadamente imprecisa, basándose en que el Capital Intelectual es algo absolutamente singular para cada una de las empresas. Para ellos, aunque no se pueda definir el concepto de Capital Intelectual, se puede clasificar en categorías siguiendo un criterio de gestión.

El valor de la compañía proviene de sus activos físicos y monetarios (Capital Financiero) y de sus recursos intangibles (Capital Intelectual). Dentro del Capital Intelectual hay dos categorías generales, Capital Humano y Capital Estructural, con tres subdivisiones cada una. Esta clasificación puede analizarse en la figura 14:

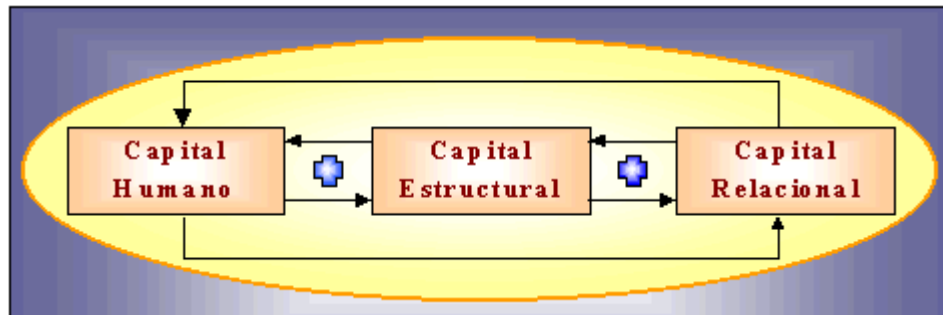
Figura 14. Árbol de configuración del valor



Fuente: Roos et al. (1997)

La identificación de las clases de Capital Intelectual (stocks de recursos intangibles) no es suficiente para garantizar su correcta gestión, necesitamos también, medir y gestionar los flujos de Capital Intelectual, lo cual aparece representado en los cambios en los stocks de los recursos intangibles (Roos y Roos, 1997). Con esta visión dinámica, el Modelo realiza un análisis completo, pues con la identificación de stocks se crea una serie de fotografías fijas de los recursos intangibles, mientras que los flujos proporcionan el movimiento entre ellas (figura 15).

Figura 15. Flujos de Capital Intelectual



Fuente: Roos et al. (1997)

Añadir la perspectiva de flujo a la de stock proporciona más información que cualquiera de ellas por separado. Además, la información sobre el flujo de Capital Intelectual presenta algunos desafíos adicionales en términos de complejidad. Los flujos del Capital Intelectual no son necesariamente un juego de suma cero; existen inversiones cuantiosas en intangibles de las que no se obtienen más que pérdidas y pequeñas inversiones que se materializan en ventajas competitivas respecto a las empresas que no las hicieron.

Los autores hacen hincapié en que el conocimiento y la información producen rendimientos crecientes, al contrario que los decrecientes de los recursos tangibles (tierra, trabajo y capital).

El modelo reconoce que los flujos añaden una perspectiva de incalculable valor al estudio del Capital Intelectual, pero tienen problemas graves de medición. Uno de los principales problemas de medición es que los indicadores utilizados habitualmente en las empresas para valorar el Capital Intelectual están establecidos con diferentes unidades de medición: números absolutos, tiempo, moneda, miembros de la organización, productos o servicios, o número de contactos o reuniones.

A efectos de nuestra investigación, la mayor aportación del estudio es la idea de que un sistema de Capital Intelectual es, en sí mismo, un recurso intangible de la organización, de forma que un sistema de Capital Intelectual pasa a formar parte del Capital Intelectual de la compañía y cuanto mejor lo utilice, más Capital Intelectual creará.

El otro aspecto fundamental del Modelo, es el análisis dinámico. Añadir la perspectiva de flujo a la perspectiva del stock es semejante a añadir una Cuenta de Pérdidas y Ganancias al Balance.

Las entrevistas al personal de la empresa AusIndustry

Dragonetti y Ross (1998, 272) estudian la aplicación de su modelo de medición del Capital Intelectual a un programa gubernamental, el *Business Network Programme* (BNP), implementado por AusIndustry.

AusIndustry es una agencia del Departamento de Industria, Ciencia y Turismo de Australia con el objetivo de ayudar al desarrollo de las empresas de ese país. Sus responsables, Dragonetti y Roos, establecen un programa para reconocer el Capital Intelectual de la empresa.

El programa parte de una recogida de datos por medio de entrevistas a los responsables, para conocer los factores claves del éxito de la sociedad. Del análisis de estos resultados se identifican cinco formas de Capital Intelectual: capital competencial (desarrollo de técnicas de negocio), capital actitudinal (compromiso de los miembros respecto a la idea de red), capital relacional (la estructura de red) y capital de renovación y desarrollo (explotación de nuevas oportunidades). Para analizar estos cinco aspectos del Capital Intelectual se ofrecen veinticinco indicadores (AusIndustry, 1995).

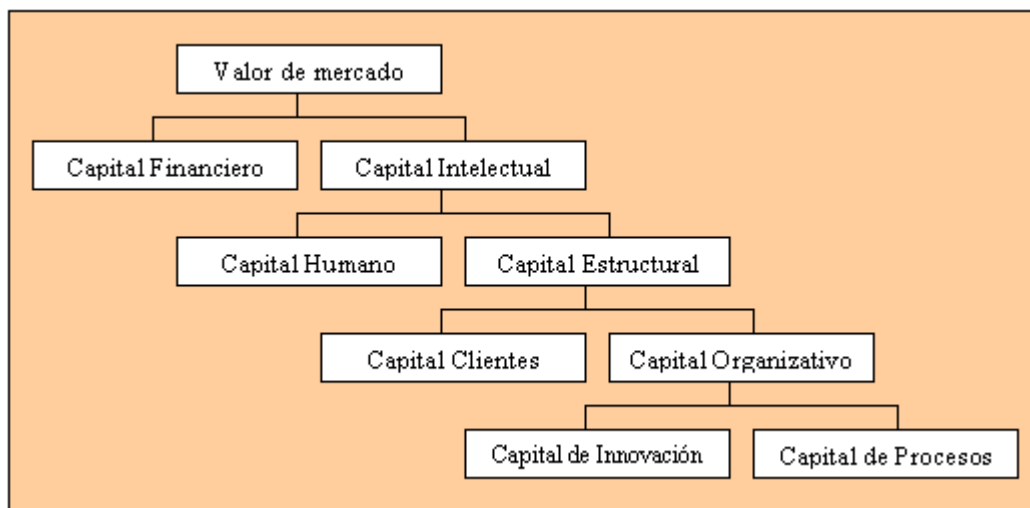
En nuestra opinión, la experiencia de AusIndustry incrementa el estudio sobre el análisis y la gestión del Capital Intelectual al ampliar su ámbito a las entidades no lucrativas. Aunque es posible encontrar mejores medios de identificar el Capital Intelectual, puede ser considerado aceptable, sin embargo, ofrece resultados muy pobres en el establecimiento de los criterios valorativos sobre la información identificada.

u) Navegador de Skandia

La principal línea de argumentación de Leif Edvinsson es que la diferencia entre los valores de la empresa en libros y los de mercado se debe a un conjunto de activos intangibles, que no quedan reflejados en la contabilidad tradicional, pero que el mercado reconoce como futuros flujos de caja.

Para Edvinsson, la única forma de gestionar estos valores intangibles es hacerlos visibles. Para ello identifica que el valor de mercado de la empresa está integrado por el Capital Financiero y el Capital Intelectual. En la figura 16 podemos observar los componentes en los que clasifica el autor el Capital Intelectual:

Figura 16. Componentes del Capital Intelectual de Edvinsson



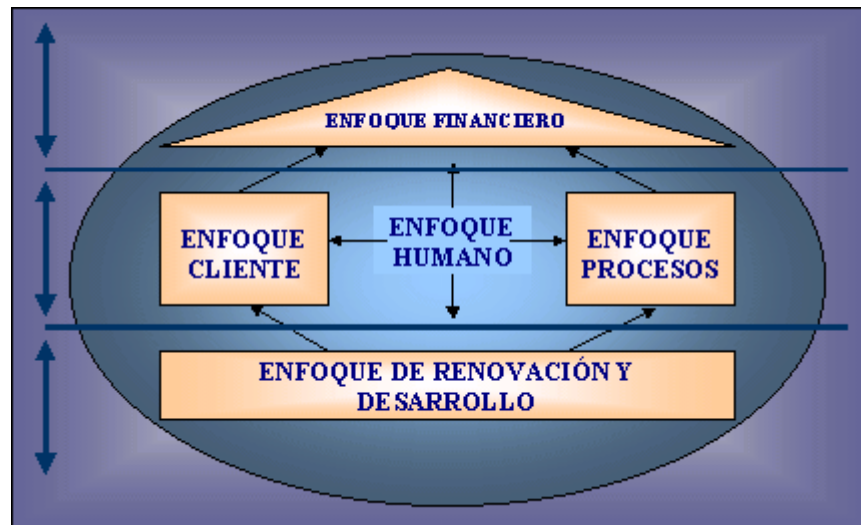
Fuente: Edvinsson y Malone (1997)

Para este Modelo los elementos del Capital Intelectual son:

- a) **Capital Humano**, formado por los conocimientos, habilidades y actitudes de las personas que componen la organización
- b) **Capital Estructural**, entendido como los conocimientos de la organización, que a su vez esta integrado por tres elementos:
 - ❑ **Clientes**, integrados por todos los recursos relacionados con los clientes
 - ❑ **Procesos**, que son la forma en que la empresa añade valor a través de las diferentes actividades que desarrolla
 - ❑ **Capacidad de Innovación**, definida como los instrumentos para mantener el éxito de la empresa a través del desarrollo de nuevos productos o servicios

La investigación de estos autores queda representada en el Modelo denominado Navegador (*Business Navigator*), que aparece reflejado en la figura 17.

Figura 17. Componentes del Navegador de Skandia



Fuente: Edvinsson y Malone (1997)

El núcleo del modelo y corazón de la empresa es el Enfoque Humano. El triángulo superior es el Enfoque Financiero, documentado en los Estados Financieros, que muestra el pasado de la empresa. El modelo añade a los indicadores tradicionales, unas ratios que evalúan el rendimiento, rapidez y calidad. El presente está constituido por las relaciones con los clientes y los procesos de negocio, situados en el nivel central. La base de la figura es la capacidad de innovación y adaptación, que garantiza el futuro.

El Navegador es una forma de representar las capacidades actuales de generar riqueza en el futuro, que conjuntamente forman el Capital Intelectual. *“La medición del Capital Intelectual y un informe bien equilibrado, representan un hito en el paso de la era industrial a la era del conocimiento. Este tipo de contabilidad y presentación de informes da como resultado una descripción más sistemática de la capacidad y potencial de la empresa para transformar el capital intelectual en capital financiero”* (Skandia, 1994, 6).

Los indicadores del Navegador analizan aspectos como los ingresos por empleado, gastos de marketing por cliente, pero también otros aspectos menos intuitivos como la accesibilidad por teléfono, conocimiento de la tecnología informática y hasta ordenadores portátiles por empleado.

Además, la empresa especifica las cualidades y requisitos que deben cumplir los indicadores: relevancia, precisión, adimensionalidad y facilidad de medición.

Por último, el *Business Navigator* ofrece un planteamiento diferente respecto al destino de sus resultados, ya que está diseñado para ofrecer información útil a la gestión del Capital Intelectual, pero también para mostrar información de la empresa a los usuarios externos. Tanto es así, que los resultados del Navegador se materializan en 1995, en el primer informe del mundo sobre Capital Intelectual reflejado en la documentación contable de la empresa Skandia.

Empresas Skandia AFS (www.skandia.se)

Skandia AFS es una federación de organizaciones financieras y de seguros, con sede en Suecia y que opera en Alemania, Colombia, España, Estados Unidos, Hong Kong, Luxemburgo, Reino Unido y Suiza. Esta organización ha desempeñado un papel activo en el establecimiento de propuestas para la valoración del Capital Intelectual.

En 1991 la compañía nombró a Leif Edvinsson como Director de Capital Intelectual para intentar descubrir las posibles formas de valorar los activos intangibles ocultos de la organización y desarrollar un modelo de gestión del Capital Intelectual.

El departamento financiero de Skandia trabajó con cada una de las empresas que componen la organización, con el objetivo de desarrollar un conjunto de indicadores de desempeño en torno a la situación concreta de cada una de dichas empresas. Todas las empresas del grupo desarrollaron indicadores en cinco áreas: finanzas, clientes, personas, procesos, y renovación y desarrollo.

Cada empresa del grupo Skandia desarrolla un conjunto de indicadores en las cinco áreas antes mencionadas, para estimar la creación y gestión de su Capital Intelectual.

El conjunto de indicadores es diferente para cada compañía. Algunas de ellas llevan realizando este tipo de mediciones varios años y se centran más en la tendencia que en el resultado de un año concreto. El proceso de creación del conjunto de indicadores es muy complejo y necesita mucho tiempo, por lo que las empresas que integran Skandia se encuentran en diferentes fases del proceso. El cuadro 42 presenta el conjunto de indicadores usados por seis empresas del Grupo Skandia: American Skandia, Dial, Skandia International Aviation, Skandiabanken, Skandia Data Information Technology y Skandialink.

Cuadro 42. Indicadores de las empresas American Skandia, Dial, Skandia International Aviation, Skandiabanken, Skandia Data Information Tecnología y Skandialink

| | <i>American Skandia</i> (pensiones) | <i>Dial</i> (venta de seguros por telemarketing) | <i>Skandia International Aviation</i> (aviación) | <i>Skandiabanken</i> (servicios financieros) | <i>Skandia Data Information Tecnología</i> (Tecnología de la información) | <i>Skandialink</i> (seguro de vida) |
|---|---|---|--|---|--|---|
| Enfoque financiero | Rentabilidad de los fondos propios Valor añadido / empleados | Primas brutas formalizadas Primas brutas formalizadas / empleados | Resultado del seguro / Empleado Ratio de pérdida menor que la media del mercado | Ingresos de explotación Ratio de capital Ingresos / gastos por pérdidas en préstamos | Facturación / Empleado Tiempo del cliente / atención del empleado | Primas netas formalizadas Resultados operativos Activos gestionados |
| Enfoque de cliente | Número de contratos Ratio de pólizas rescatadas Puntos de ventas | Disponibilidad telefónica Número individual de pólizas Índice de satisfacción de clientes | Visitas a la empresa Días dedicados a la visita de clientes Cobertura de mercado | Número de clientes | Encuesta de satisfacción de clientes | Número de clientes |
| Enfoque de procesos | Número de contratos por empleado Gastos de administración / Primas brutas formalizadas Gastos en TI / gastos en administración | Tecnologías de la información por empleados / Número total de empleados | PC's / empleado Ordenadores portátiles / empleado | Coste de nóminas / Gastos administrativos | Puntos de Función / empleado al mes (los puntos de función, desarrollados por IBM, son una forma de medición del tamaño de los sistemas en términos de funcionamiento y complejidad) | Gastos administrativos / Primas netas formalizadas Gastos en TI / gastos en administración |
| Enfoque humano | Número de empleados a tiempo completo Número de clientes Gastos de formación de empleados Número de gerentes mujeres | Edad media Número de empleados Tiempo dedicado a la formación | Índice de <i>empowerment</i> (Realizado por el Instituto Público Sueco de estudios de opinión, midiendo la motivación del empleado, el grado de consciencia de las demandas de calidad, la responsabilidad, la autoridad y la competencia) | Número de empleados Número de empleados mujeres | Índice de <i>empowerment</i> | Número de empleados Porcentaje de empleados con educación superior Porcentaje de empleados con más de tres años de contrato en la empresa |
| Enfoque de renovación y desarrollo | Incremento neto en primas formalizadas Gastos en desarrollo / gastos en administración Porcentaje de empleados menores de 40 años | Incremento de las primas brutas formalizadas Participación directa en pagos y sistema de valoración de las reclamaciones | Gastos en I+D / Gastos administrativos Gastos en TI / Gastos administrativos | Activos totales Porcentaje de nuevos clientes Depósitos y endeudamiento Prestamistas Valor de los activos netos | Horas de "Métodos y Tecnología" Horas compartidas de formación Horas de desarrollo | Número de contratos / empleados Fondos conseguidos vía teletienda Fondos conseguidos vía internet |

Fuente: elaboración propia

v) Índice de Capital Intelectual

El “Índice de Capital Intelectual” (*IC-Index*) es un instrumento de valoración utilizado por la consultora británica *Intellectual Capital Services*. Realmente no es un modelo, es la continuación de los dos últimos modelos analizados, el de Edvinsson (Edvinsson y Malone, 1997, 205) y el de Dragonetti y Roos (Dragonetti y Ross, 1998, 271). Con la incorporación de este índice a ambos modelos de gestión se intenta obtener una valoración monetaria de los datos no monetarios.

Los autores pretenden que el “Índice de Capital Intelectual” integre a los diferentes indicadores del Capital Intelectual en una única medida que solvete los problemas de comparabilidad de los modelos basados en indicadores.

El principal problema de las medidas de Capital Intelectual por medio de múltiples indicadores es la ausencia de comparabilidad, pues aunque ofrece buenos resultados sobre una misma empresa a lo largo del tiempo, presenta problemas de comparación entre sociedades, principalmente derivados de la diversidad de dimensiones utilizados en los diferentes indicadores utilizados por cada una de ellas. Ante las dificultades para comparar los valores absolutos de los indicadores, los autores establecen un procedimiento para comparar compañías a través de los cambios relativos en el “Índice de Capital Intelectual”. Los cambios en este indicador reflejarían cambios en los elementos subyacentes, lo que a su vez sería una señal de cambio, a nivel más profundo, de los impulsores del potencial futuro de ganancias. Así una compañía que incrementara su índice en un 50% estaría funcionando mejor que otra compañía que incrementara la misma medida en un 25%.

El proceso matemático para cuantificar el “Índice de Capital Intelectual” se realiza por el producto de dos valores: “C”, valor del Capital Intelectual en unidades monetarias, e “i”, coeficiente de eficiencia con que la organización está usando este capital. La variable absoluta (C) recalca el compromiso de la organización con el futuro, mientras que la variable de eficiencia (i) relaciona esta afirmación con el compromiso actual.

Para calcular la variable absoluta (C) el modelo reconoce un conjunto de indicadores de cada una de las áreas que la empresa considera que deben ser evaluadas: renovación y desarrollo, financiero, cliente, proceso y humano. El modelo requiere que los indicadores de medida absoluta del Capital Intelectual (C) estén expresados en unidades monetarias, por lo que es necesario realizar modificaciones en los indicadores de los modelos para adaptarlos. Como ejemplo, mostramos los indicadores propuestos por Edvinsson (Edvinsson y Malone, 1997, 219), tras numerosas cribas y filtros, para una empresa genérica:

1. Ingresos resultantes de operaciones de nuevos negocios (nuevos programas / servicios)
2. Inversión en desarrollo de nuevos mercados
3. Inversión en desarrollo del sector
4. Inversión en desarrollo de nuevos canales
5. Inversión en tecnología informática para ventas, servicio y apoyo
6. Inversión en tecnología informática para administración
7. Variación en la inversión en tecnología informática

8. Inversión en apoyo de clientes
9. Inversión en servicio a clientes
10. Inversión para buscar nuevos clientes
11. Inversión en clientes no relacionado con productos
12. Inversión en desarrollo de competencia de los empleados
13. Inversión en apoyo y formación de empleados para nuevos productos
14. Inversión en formación para empleados sin base en la empresa
15. Inversión especial en formación, comunicación y apoyo para empleados con contrato indefinido de tiempo completo
16. Programas especiales de formación para empleados de tiempo completo
17. Programas especiales de formación para empleados de medio parcial
18. Inversión en desarrollo de sociedades y operaciones conjuntas
19. Actualización de sistemas de intercambio electrónico de datos
20. Inversión en identificación de marca (logo / nombre)
21. Inversión en patentes nuevas, *copyright*

La lista contiene grupos temáticos: el primer grupo recalca el desarrollo de nuevos negocios (1-4), el segundo refleja la inversión en tecnología informática (5-7), seguidamente refleja la clientela (8-11), los empleados (12-17), las sociedades (18-19) y finalmente las marcas y propiedad intelectual (20-21). El cálculo de la variable absoluta (C) es la suma de todos ellos.

Para calcular la medida de eficiencia (i) es necesario el establecimiento de una serie de índices expresados en porcentaje, Edvinsson y Malone (1997, 219) reconocen nueve índices expresados en porcentaje: cuota de mercado, índice de satisfacción de clientes, índice de liderazgo, índice de motivación, índice de recursos de I+D y recursos totales, índices de horas de formación, rendimiento y meta de calidad, mantenimiento de los empleados y eficiencia administrativa y ingresos. La medida de eficiencia se obtiene de la suma de los resultados de estos índices divididos entre el número de índices. Con ello se alcanza un porcentaje único que refleja con claridad el grado de eficiencia con que la organización está aprovechando actualmente su Capital Intelectual.

El cálculo de este índice consiste en que una vez establecidos todos los indicadores de medida absoluta se reconozcan los indicadores de eficiencia cuya media será un porcentaje; el producto de este porcentaje y los indicadores de medida absoluta es la cuantificación aproximada del Capital Intelectual.

Por ejemplo, en el supuesto que la cuota de mercado sea del 35%, el índice de satisfacción de clientes sea del 78%, el índice de liderazgo sea del 26%, el índice de motivación sea 36%, el índice de recursos de I+D sea 82%, el índice de horas de formación sea 69%, el índice Rendimiento y meta de calidad sea 68%, el mantenimiento de los empleados sea 26% y la eficiencia administrativa y ingresos sea del 63%, el coeficiente de eficiencia (i) sería 53%, establecido como el sumatorio de todos los porcentajes dividido entre el número de índices, en este caso nueve. Aceptando, por ejemplo, una variable absoluta (C) de un millón, el Capital Intelectual resultante de multiplicar ambos coeficientes, medida absoluta y eficiencia ($C \times i$), sería 530.000 u.m.

A efectos de esta investigación, ***la importancia del Índice de Capital Intelectual es presenta un modelo de valoración monetaria de los indicadores no monetarios.***

4.7. CONCLUSIONES

Analizando las propuestas teóricas y los modelos de gestión empresarial reconocemos una evolución del concepto del Capital Intelectual ya que ha pasado de ser considerado el conjunto de intangibles relacionados con el Capital Humano y el conocimiento a incluir la totalidad de elementos intangibles de la empresa. De esta forma, y aun observando que su **definición** tiene diferentes interpretaciones, *el término más adecuado para el conjunto de las disciplinas en las que toma importancia el Capital Intelectual es aceptarlo como el conjunto de los intangibles.*

Frente a esta interpretación, válida para el conjunto de materias, es posible utilizar dos acepciones más a efectos de realizar un análisis para la contabilidad financiera de uso externo: por un lado, la diferencia entre valor contable y valor real y, por el otro, el conjunto de recursos no recogidos por la contabilidad financiera de uso externo en el Balance.

La primera tiene como inconveniente que no todas las empresas cotizan en bolsa y, si se dispone del valor bursátil, éste está lleno de ineficiencias, asimetrías informativas y gran cantidad de criterios especulativos que interfieren en su valoración. Este aspecto es fundamental pues es posible que el exceso del valor de mercado sobre el valor contable se deba únicamente a factores especulativos. Las deficiencias del valor de cotización son el principal escollo para utilizar las valoraciones basadas en el valor de mercado en la contabilidad normalizada, pero no el único. Este método presenta un problema conceptual porque considera al exceso del valor de mercado sobre el de adquisición como el Capital Intelectual, sin embargo, también podría ocurrir que el valor de mercado fuese inferior al contable

Para desarrollar una investigación con el objetivo de mejorar la normalización contable es necesario centrarse en conceptos que tengan significación para ella, desestimando la basada en el valor de cotización por las deficiencias que contiene. Por esta razón, esta investigación *define al Capital Intelectual como el conjunto de recursos no recogidos por la contabilidad financiera de uso externo en el Balance.*

A los exclusivos efectos de utilizar el Capital Intelectual para resolver el problema de tratamiento de ciertos intangibles en la contabilidad normalizada, es necesario utilizar la conceptualización que defina el Capital Intelectual como el conjunto de activos que generan valor a la empresa pero que no están reflejados en los Estados Financieros. Esta interpretación, supone que de todos los inmovilizados inmateriales algunos son identificables individualmente con los criterios de reconocimiento establecidos en cada momento, y otros que no pueden ser identificados como tales, pero que en conjunto tendrán que ser considerados contablemente como una unidad. Según esto, los activos de la empresa pueden ser materiales e inmateriales, y dentro de los inmateriales diferenciamos los identificados individualmente (patentes, investigación y desarrollo,...) y los no identificables por separado, que globalmente forman el Capital Intelectual.

Aunque las definiciones de Capital Intelectual sean dispares, sus **componentes** están consensuadamente especificados, identificando en la generalidad de las propuestas

tres elementos (humano, organizativo y relacional), aunque aparezcan con diferentes desglose y nomenclatura.

La diferenciación en tres categorías no resiste ningún juicio teórico (García-Ayuso, 2002). Los trabajos de Ikujiro Nonaka demuestran que sólo existen dos tipos de conocimiento: el tácito y el explícito. Comparando los posibles componentes del Capital Intelectual con los tipos de conocimiento es inmediato asociar al Capital Humano con el conocimiento tácito y al Capital Estructural con el conocimiento explícito. El Capital Relacional es el conocimiento tácito o explícito aplicado al desarrollo de la empresa con el exterior. La diferenciación en tres componentes, admitiendo el Capital Relacional, sólo puede admitirse si se considera el Capital Intelectual desde el punto de vista funcional, pues desde el punto de vista de su naturaleza sólo pueden existir dos componentes: humano y estructural. Por lo que podemos afirmar que *la clasificación entre Capital Humano y Capital Estructural*, ya utilizada entre otros por Basen y Edvinsson *es la más adecuada con la creación y difusión del conocimiento*.

Sin embargo, una vez dicho esto, es necesario considerar que *la clasificación en tres elementos es tan generalizada* en organismos contables (incluido el Libro Blanco), en proyectos de investigación (Meritum, Intellect...), en prácticamente todas las empresas y la mayoría de la doctrina, que a pesar de que teóricamente no parezca la clasificación más adecuada, basándonos en la idea de que para llegar a una solución todos debemos referirnos a los mismos conceptos, *esta investigación desarrolla sus ideas a partir de ella*.

La diferenciación del Capital Intelectual en tres componentes complica aun más la diferenciación entre los diferentes componentes. Si el objetivo del análisis es adaptar el análisis de los modelos de gestión del Capital Intelectual a un sistema que pretenda facilitar información a terceros sobre el valor de la organización son dudosas algunas diferenciaciones que de ellos realizan autores y proyectos destinados a mejorar la gestión de empresas. No parece adecuado incluir las marcas dentro del Capital Relacional como realiza Sveiby (1997, 37), sino más bien debería estar incluido dentro del Capital Organizativo, basándonos en que las marcas son una propiedad intelectual de la empresa, en vez de centrarnos en el prestigio derivado de la relación con los clientes. Del mismo modo, los valores de la empresa, su cultura y su filosofía deben formar parte del Capital Organizativo porque son propiedad de la empresa, en vez estar incluidos en el Capital Humano como establecen gran parte de los modelos. Por último, la reputación de la empresa entre sus clientes debe estar incluida en el Capital Relacional, al contrario que opina Barney (1991, 101) al considerarlo integrado dentro del Capital Organizativo. Sobre estos tres ejemplos hemos de señalar, que si escogiésemos únicamente dos agrupaciones del Capital Intelectual, no tendríamos el primer y tercer problema al incluir en un mismo apartado el Capital Organizativo y Relacional.

Los **modelos de valoración** del Capital Intelectual fuera de los modelos de gestión no han resuelto el problema de la valoración. En primer lugar, los métodos de rentabilidad contable se basan en modificaciones de los datos de la contabilidad financiera cuando la normalización sobre intangibles ofrece una información poco representativa de valores históricos sin orientación futura. En segundo lugar, los métodos basados en el comportamiento bursátil no pueden ser aplicados a la contabilidad normalizada por sus muchas ineficiencias y asimetrías informativas.

Además, el valor de cotización debe ser el resultado de la buena o mala situación de la empresa por lo que tenerlo en cuenta para representar la empresa supondría entrar un razonamiento circular. Los métodos de valoración más avanzados y aceptados se apoyan en trabajos empíricos que alcanzan una estimación del Capital Intelectual por medio de sus valores en los mercados organizados; es recomendable aplicar estos métodos para realizar todo tipo de análisis económicos y financieros, salvo los de inclusión en los Estados Contables, porque en caso contrario nunca se podría obtener una estimación de la realidad económica de la empresa útil para ser la guía de las valoraciones bursátiles.

Los modelos de gestión del Capital Humano y del Conocimiento son aspectos parciales del Capital Intelectual, por lo que nos ayudan a valorar esos aspectos puntuales pero son insuficientes como para servir de medida del conjunto de inmovilizados.

Respecto a los modelos de gestión del Capital Intelectual un indicador único no puede resolver un concepto tan amplio. Los modelos que utilizan cuestionarios no monetarios tampoco permitirán obtener la valoración monetaria, o al menos, la valoración no monetaria comparativa que necesita la contabilidad financiera.

Por todo lo anterior, ***la única medida posible sin apoyarse en cotizaciones bursátiles es la valoración no monetaria por medio de diversos indicadores y, si fuese posible, intentar valorarlos monetariamente.***

Una vez analizados los criterios de valoración de los modelos de gestión del Capital Intelectual basados en múltiples indicadores monetarios y no monetarios, es posible extraer una serie de conclusiones.

- ❑ En las diferentes propuestas las definiciones e indicadores son conceptualmente casi idénticos, aunque denominen los índices y los componentes del Capital Intelectual de forma diferente. La diferencia sustancial de cada propuesta se deriva del aspecto en el que el modelo pone énfasis.
- ❑ Los diferentes modelos persiguen fines diferentes, pero a pesar de ello, terminan resolviendo la valoración del Capital Intelectual de una forma similar.
- ❑ La mayoría de los indicadores establecidos por las propuestas son fáciles de obtener con los medios informáticos actuales, incluso muchas empresas las utilizan normalmente para su gestión interna.
- ❑ En la mayoría de los modelos de gestión del Capital Intelectual los indicadores establecidos, y su consiguiente valoración, tienen una clara orientación de futuro.
- ❑ La mayoría de los modelos están pensados únicamente para la gestión, por lo que su utilización para otros ámbitos (por ejemplo la información a terceros) requiere de modificaciones y adaptaciones.
- ❑ Las valoraciones monetarias resultantes de los modelos de gestión podrían incorporarse, con algunas modificaciones, al Balance y a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias elaboradas por la contabilidad normalizada.

Una de las consecuencias más importantes de este capítulo es el análisis de las diferentes clasificaciones de indicadores, y aceptar las que sean útiles para el reconocimiento de los intangibles en la contabilidad normalizada. De entre todos los modelos de gestión del Capital Intelectual existen seis clasificaciones de indicadores de medición.

En primer lugar, distinguimos entre indicadores de **proceso** que analizan la evolución de una actuación, y de **resultado** que regulan un hecho ya ocurrido.

En segundo lugar, hemos identificado los indicadores **internos** que evalúan los hechos o capacidades acaecidas entre personal y recursos de dentro de la empresa, y los **externos** que muestran lo sucedido fuera de la sociedad.

En tercer lugar distinguimos entre indicadores **financieros**, si analizan la situación económica de la empresa, y **no financieros** si evalúan otros aspectos.

En cuarto lugar, y relacionado con el anterior, encontramos los **cuantitativos** si expresan su valoración numéricamente, o **cualitativos** si se expresan en otra medida.

En quinto lugar, reconocemos los **monetarios**, si ofrecen sus resultados en unidades monetarias, y los **no monetarios** si expresan sus resultados en otra medida, sean cuantitativos o cualitativos.

Una vez analizadas estas clasificaciones es necesario precisar las cualidades que deben poseer los indicadores para la contabilidad normalizada. Fundamentalmente necesita una medida financiera, cuantitativa y monetaria para que puedan ser incorporados en el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pero con esto no es suficiente, ya que necesita mostrar simultáneamente el resultado y el proceso.

Como queda patente tras el análisis del capítulo, para reflejar la información sobre el Capital Intelectual en términos financieros, cuantitativos y monetarios, no es necesario que sea calculada por un conjunto de indicadores financieros, cuantitativos y monetarios, sino que puede ser realizado de forma indirecta.

Para mostrar simultáneamente el resultado y el proceso en la contabilidad normalizada, es necesaria la aplicación de dos tipos de indicadores, que ya fueron identificados en el “Coeficiente de Capital Intelectual”. El primer grupo de índices reflejan los esfuerzos inversores de la empresa expresados en unidades monetarias (índices **de inversión**) El segundo grupo representa la situación presente de diversos aspectos de la empresa expresada en porcentaje (índices **de materialización**). El cuadro 43 refleja un listado del conjunto de indicadores fundamentales estableciendo la diferencia entre los de inversión y los de materialización.

Cuadro 43. Diferenciación entre los índices de materialización y de inversión

| ÍNDICES DE INVERSIÓN | ÍNDICES DE MATERIALIZACIÓN |
|--|--|
| Gastos en formación de Capital Humano. | Cuota de mercado. |
| Gastos de compañías publicitarias y de promoción de ventas con proyección futura. | Índice de satisfacción de clientes. |
| Inversiones en creación de marcas o redes de mercado. | Índice de liderazgo. |
| Gastos de estudios y proyectos de nuevos mercados. | Índice de motivación. |
| Inversión en desarrollo de nuevos mercados. | Índice de recursos de I+D y recursos totales. |
| Inversión en desarrollo del sector. | Índices de horas de formación. Rendimiento y meta de calidad. |
| Inversión en desarrollo de nuevos canales. | Índice de mantenimiento de los empleados. |
| Inversión en tecnología informática para ventas, servicio y apoyo. | Eficiencia administrativa y ingresos. |
| Inversión en tecnología informática para administración. | Porcentaje de empleados con contrato fijo. |
| Variación en la inversión en tecnología informática. | Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto. |
| Inversión en apoyo de clientes. | Porcentaje de mantenimiento de empleados. |
| Inversión en servicio a clientes. | Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado. |
| Inversión para obtener nuevos clientes. | Tiempo de formación y Tiempo total de trabajo. |
| Gasto en clientes no relacionado con productos. | Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión. |
| Inversión en desarrollo de competencia de los empleados. | Proporción de empleados entre 30 y 45 años. |
| Inversión en apoyo y formación de empleados para nuevos productos. | Porcentaje de permanencia de los empleados en la empresa. |
| Inversión en formación especial para empleados sin base en la empresa. | Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años. |
| Inversión en formación comunicación y apoyo para empleados con contrato indefinido de tiempo completo. | Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales. |
| Inversión en programas especiales de formación y apoyo para empleados temporales de tiempo completo. | Porcentaje de clientes que repiten compra. |
| Inversión en programas especiales de formación y apoyo para empleados temporales de medio tiempo. | Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares. |
| Inversión en desarrollo de sociedades y operaciones conjuntas. | Incremento de clientes. |
| Inversión en actualización de sistemas de intercambio electrónico de datos. | Rentabilidad del cliente. |
| Inversión en identificación de marca. | Porcentaje de ingresos resultantes de operación de nuevos negocios y Ingresos totales. |
| Inversión en patentes nuevas. | Porcentaje de ingresos resultantes de operación de nuevos servicios y Ingresos totales. |

Fuente: elaboración propia

Las conclusiones más interesantes de este capítulo se derivan de la comparación entre los diferentes modelos de valoración analizados. Para realizarlo establecemos un cuadro resumen (cuadro 44).

Cuadro 44. Clasificación de los métodos de medición del Capital Intelectual

| MODELOS | DIRECTO / INDIRECTO | MODELOS DE GESTIÓN / INDEPENDIENTE DE LOS MODELOS DE GESTIÓN | INDICADORES / SIN INDICADORES | MONETARIA / NO MONETARIA |
|--|----------------------------|---|--------------------------------------|---------------------------------|
| Medidas contables de valoración | Directo | Independiente de los modelos de gestión | Sin indicadores | Monetaria |
| Medidas de rentabilidad contable | Directo | Independiente de los modelos de gestión | Sin indicadores | Monetaria |
| Medidas basadas en el valor de mercado | Directo | Independiente de los modelos de gestión | Sin indicadores | Monetaria |
| Modelo mixto de Lev | Directo | Independiente de los modelos de gestión | Sin indicadores | Monetaria |
| Gestión por competencias | Indirecto | Modelo de gestión del CH | Sin indicadores | No monetaria |
| Davenport | Indirecto | Modelo de gestión del CH | Con indicadores | No monetaria |
| ABB | Indirecto | Modelo de gestión del CH | Sin indicadores | No monetaria / Monetaria |
| Telia | Directo | Modelo de gestión del CH | Sin indicadores | Monetaria |
| SCAA | Directo | Modelo de gestión del CH | Sin indicadores | Monetaria |
| KMAT, KPMG Consulting y Nonaka y Takeuchi | Indirecto | Modelo de gestión del Conocimiento | Sin indicadores | No monetaria |
| Aplicaciones de empresas: Arthur Andersen, HP, E&Y, BP | Indirecto | Modelo de gestión del Conocimiento | Sin indicadores | No monetaria |
| Factor K | Directo | Modelo de gestión del Conocimiento | Con indicadores | No monetaria |
| La auditoría de Brooking | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Sin indicadores | No monetaria |
| Indicador de Ulrich | Directo | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | Monetaria |
| Medidas clave de Buckman | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| “The Holistic Accounts” de Ramboll | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Tjänesteförbundet | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| El valor añadido de PLS Consult | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| “The Complete Balance Sheet” de Consultus | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | Monetaria |
| Modelo IFAC | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Cuadro de Mando Integral | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Modelo Intelect | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Dirección Estratégica por Competencias | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Monitor de Sveiby | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Modelo de Dragonetti y Roos | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Navegador de Skandia | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | No monetaria |
| Índice de Capital Intelectual | Indirecto | Modelo de gestión del CI | Con indicadores | Monetaria |

Fuente: elaboración propia

La primera posibilidad que contemplan los métodos de medición es ofrecer una valoración monetaria directa, pero ante la imposibilidad de conseguirla, ofrecen mayoritariamente una medida no monetaria por medio de múltiples indicadores. La situación continúa con una clara diferenciación entre las medidas directas cuantitativas y las medidas indirectas cualitativas, hasta la aparición del “Índice de Capital Intelectual”, instrumento que ofrece una valoración indirecta cuantitativa. Esta medida permite compatibilizar el reflejo de la tendencia ofrecida por la aplicación de muchos indicadores no monetarios con una valoración monetaria.

En nuestra opinión, la aplicación del “Índice de Capital Intelectual” permite la incorporación del Capital Intelectual en la contabilidad financiera por medio de la normalización del conjunto de indicadores a aplicar para cada sector de la producción.

Esta idea queda respaldada con la observación de que la inclusión del “Índice de Capital Intelectual” tiene unas cualidades que le hacen ser coherente con el entorno actual: (a) no es un método de valoración exacto, pero se basa en que es mejor acertar aproximadamente que equivocarse de forma precisa, (b) no pretende medir el pasado, sino que intenta conjugar los componentes de presente y futuro, y por último, (c) puede aplicarse a entidades lucrativas o no lucrativas, pues intenta medir conductas, talentos y organización.

La tendencia más adecuada para los próximos años debe ser la profundización en el camino abierto por el “Índice de Capital Intelectual”, tanto en los indicadores a aplicar como en el desarrollo matemático para incorporarlos. Entre los desarrollos actuales destacamos el trabajo de Nevado y López (2002) que elaboran un modelo econométrico para representar el valor aleatorio de los intangibles no tenidos en cuenta en el modelo de medición del capital intelectual. Para ello incorporan al modelo dos variables aleatorias, capital no explicitado y factor de especulación, con la hipótesis de comportamiento de ruido blanco (varianza constante y media y covarianza nulas). El modelo ofrece una medida representativa del capital intelectual (coeficiente de determinación superior al 99,9), y además permite crear escenarios para obtener simulaciones sobre la disminución o aumento de alguno de sus componentes (por ejemplo que pasaría si incrementamos la inversión en personal). El único problema se deriva de su aplicación, pues se resuelve de acuerdo al método de estimación de mínimos cuadrados lineales; así aparece como un instrumento adecuado para la contabilidad de gestión y para ser empleado por los analistas financieros y bursátiles, sin embargo, la contabilidad normalizada requiere la aplicación de una operativa más sencilla para ser utilizada de forma uniforme por los profesionales contables.

CAPÍTULO 5. TRATAMIENTO CONTABLE DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LA CONTABILIDAD NORMALIZADA

Aunque la contabilidad normalizada tiene diversos aspectos puntuales sin resolver, el registro de los intangibles es una de las grandes asignaturas pendientes.

El capítulo quinto analiza el tratamiento actual de los intangibles en la contabilidad normalizada, con especial referencia a uno de sus aspectos fundamentales, el fondo de comercio. Como paso previo se analizan las razones para incluir los intangibles en la contabilidad normalizada.

5.1. NECESIDAD DEL RECONOCIMIENTO CONTABLE

La inclusión de los intangibles en los Estados Financieros se justifica por varios aspectos. Primeramente vamos a establecer un análisis del entorno donde se observa la importancia fundamental de los intangibles en la concepción de la empresa y en todas las estructuras de la economía. A continuación serán analizados los aspectos beneficiosos que tendría su inclusión para la satisfacción de los usuarios, para el desarrollo de la economía, para aumentar la capacidad informativa de los Estados Financieros, para mejorar la coherencia conceptual, para aumentar la comparabilidad, para mejorar la relación entre el valor contable y el valor de cotización, para evitar los perjuicios que ocasionaría la ausencia de información sobre ellos y por último reafirmaremos la necesidad de incluirlos por ser la principal fuente de ventajas competitivas de la empresa.

Las empresas se enfrentan a un **entorno** dinámico y complejo caracterizado por la creciente importancia del conocimiento, que se convierte así en un factor de producción fundamental de la economía. Las sucesivas transformaciones que se han producido en las últimas décadas han definido una nueva realidad socioeconómica denominada “sociedad del conocimiento” o “sociedad de la información”. La era industrial ha dejado paso a la era de la información y del conocimiento, de tal forma que los Recursos Humanos y los sistemas de información influyen considerablemente en la competitividad de las empresas. En este sentido, los activos intangibles generan una nueva cultura centrada en la gestión de las competencias de los trabajadores y en su capacidad de incorporar conocimiento a la organización.

La importancia del Capital Humano dentro de los recursos de la empresa se debe a que el éxito de una organización depende, en gran parte, del modo de gestionar los recursos de sus empleados. La situación económica actual ha alterado radicalmente la fórmula para el éxito empresarial, llevando a las empresas a requerir un creciente grado de calidad en la preparación de sus trabajos. Esto se refleja en el aumento de los costes de obtención del factor trabajo y de los costes en formación y organización. Tanto es así, que en la Conferencia Internacional sobre Capital Intelectual celebrada en 1998 en Barcelona se reconoció que el Recurso Humano había desbancando al capital financiero, convirtiéndose en el activo más valioso de la empresa. Entre los medios de potenciar el aprovechamiento del Capital Humano podemos aceptar la potenciación del

trabajo en grupo y la posesión de criterios flexibles para enfrentarse a los desafíos de la competencia. La inteligencia humana y los recursos intelectuales son hoy los activos más valiosos de la empresa y es previsible adelantar que tendrán una importancia creciente en el futuro, por lo que cualquier método de valoración de la empresa debe registrarlos.

En la sociedad del conocimiento se produce la modificación de la concepción de la empresa, dejando de ser un conjunto de activos tangibles organizados en un proceso productivo buscando lograr unos objetivos, para ser considerada un conjunto de activos tangibles e intangibles donde estos últimos cada vez toman mayor importancia y efectividad en el proceso de creación de riqueza.

Durante la era industrial, el elemento diferenciador entre empresas era la posesión de determinados activos tangibles; la realidad ha cambiado, existiendo un exceso de capacidad de producción, donde los tangibles dejan de ser el elemento distintivo. En esta situación, la nueva fuente de riqueza de las empresas no es material, es el conocimiento aplicado al trabajo para generar riqueza.

Los aspectos principales en las nuevas empresas con uso intensivo de conocimiento son: la lealtad de los clientes, los conocimientos y competencia de los empleados clave, el compromiso de la empresa y sus empleados para aprender y renovarse a lo largo del tiempo y, por último y fundamental, los valores de la empresa. Todos estos aspectos son analizados y valorados por los inversores y ejecutivos cuando se enfrentan a fusiones, adquisiciones, alianzas y asociaciones.

El reto principal de las empresas en la era del conocimiento es aprovechar al máximo los recursos intangibles, ya que de ellos emanarán cada vez más las ventajas competitivas, pues reflejan la capacidad de adaptarse a un entorno dinámico y generar valor en el futuro.

Analizando las principales empresas multinacionales observamos que sus activos principales residen en el conjunto de intangibles: valor de marcas, lealtad de clientes, conocimientos, habilidades y estructuración de la compañía; aspectos que la contabilidad normalizada no registra.

La importancia de los intangibles es enorme, “(...) entre el 50% y el 90% del valor creado por las empresas proviene de ellos” (IFAC, 1998, 5). Pero, lo que es más importante, su importancia es creciente, pues aumenta el peso relativo de los sectores de servicios en el conjunto de la economía, que son los que tienen una proporción de intangibles mayor, y de las empresas donde los activos intangibles generan la mayor parte de los ingresos: empresas farmacéuticas, electrónicas, informáticas y de telecomunicaciones.

Los criterios definatorios y de reconocimiento de los intangibles de la contabilidad normalizada fueron concebidos para reflejar las empresas de la era industrial, pero se ha manifestado totalmente ineficientes para registrar la generación de valor en la sociedad del conocimiento. Por tanto, podemos concluir que tras el cambio en las características de la economía, la legislación contable actual es ineficiente con la concepción actual de empresa, de mercado y de sociedad. El cuadro número 45 recoge las principales diferencias entre la sociedad industrial y la sociedad basada en intangibles.

Cuadro 45. Rasgos característicos de la sociedad industrial y del conocimiento

| | SOCIEDAD INDUSTRIAL | SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO |
|--|--|---|
| Principal fuente de riqueza | Material | Inmaterial (conocimiento, ideas novedosas, generación de clientes nuevos, I+D) |
| Principal proceso de generación de valor | Acumulación y gestión de activos tangibles | Generación y mantenimiento de ventajas competitivas relacionadas con intangibles |
| Recurso básico | Capital financiero | Capital Humano |
| Objetivo de la producción | Grandes volúmenes | Flexibilidad |
| Producción | Trabajadores físicos que transforman los recursos materiales en productos materiales | Especialistas en conocimiento que transforman los conocimientos en estructuras inmateriales |
| Flujo de producción | Basado en procesos (cadena de producción) | Basado en ideas |
| Formas de producción | Mecánica y secuencial | Inducida a través de redes |
| Estructura organizativa | Estructura jerárquica con elevada centralización | Estructura flexible y descentralizada |
| Cultura corporativa | Autoritaria | Participativa |
| Origen del poder del cargo | Jerárquico | Basado en el conocimiento |
| Recursos humanos | Aceptación de los trabajadores como un coste | Consideración de las personas como la inversión más importante |
| Motivación de la plantilla | Por medio de la retribución | Desarrollo de las personas |
| Relación del personal con la productividad | La productividad debe intentar reducir los costes laborales | La productividad se preocupa por el desarrollo del individuo |
| Objetivo de la formación | Aplicación de las nuevas técnicas o herramientas | Creación de procesos o de nuevos activos |
| Liderazgo | Imposición de la visión del superior | Construcción compartida |
| Relación con clientes | En sentido único por los mercados | Interactiva por medio de redes interconectadas |
| Objetivo del Marketing | Aumentar la cuota de mercado | Satisfacción del cliente |
| Innovación | Orientación tecnológica, exclusiva del departamento de I+D | Orientación al mercado y realizado por toda la organización |
| Base de flujos de información | Jerárquica | Redes informales |
| Información | Instrumento de control | Instrumento de comunicación |

Fuente: elaboración propia

En segundo lugar, tras el análisis del entorno, la empresa necesita elaborar el registro contable de los recursos intangibles para que los **usuarios** conozcan la capacidad de la compañía de generar riqueza en un futuro de cara a adoptar decisiones eficientes de asignación de recursos. Si la mayoría de las inversiones inmateriales no están incluidas en el Balance como activos, sino consideradas como gastos, las Cuentas Anuales proporcionan una estimación pesimista del valor de la empresa, tanto por facilitar una consideración menor de sus activos, como por ofrecer un resultado infravalorado. Esto provoca que los usuarios reciban información sesgada a la baja, excesivamente conservadora, del valor actual de la empresa y de su capacidad para generar riqueza.

La incapacidad de la contabilidad financiera de uso externo, para reflejar correctamente el impacto de los intangibles en la situación presente y futura de la empresa, provoca que los Estados Contables no puedan reflejar la situación económica de la empresa y que la información contable no sea relevante ni comparable.

La repercusión de la falta de reconocimiento puede observarse en los usuarios principales: acreedores, inversores y la dirección de la empresa.

La ausencia de registro de intangibles puede llevar a los acreedores a perder oportunidades interesantes de negocio, ya que sus herramientas de análisis de riesgos se basan en los tangibles enajenables, sin tener en cuenta que los intangibles pueden ser una garantía para que el prestamista reciba las cantidades adeudadas al vencimiento.

Los inversores, actuales y potenciales, requieren evaluar el comportamiento de la entidad respecto a su capacidad para mantener y administrar sus recursos en relación con la estabilidad y rentabilidad de sus inversiones y con la capacidad de distribuir dividendos y predecir niveles futuros de crecimiento, al objeto de poder obtener informaciones que les ayuden a determinar si deben comprar, mantener o vender las participaciones. En el momento actual, gran número de empresas poseen un potencial de generación de riqueza basado, en gran medida, en aspectos intangibles, siendo su tangibilidad reducida; frente a ellos, los inversores demandan instrumentos que les informen sobre los elementos intangibles que pueden sustentar la futura riqueza. El sistema contable actual resulta insuficiente debido a la incapacidad para reflejar el valor de determinadas inversiones y dificultando la aceptación de actividades de innovación como variables estratégicas, teniendo en cuenta que en determinados sectores los activos inmateriales son los principales generadores de ventajas competitivas sobre el resto de empresas.

La dirección de la empresa necesita de la estimación de los activos inmateriales para tomar múltiples decisiones; por ejemplo, únicamente con la estimación de la reputación frente a clientes de la empresa se pueden tomar decisiones sobre los gastos en publicidad y los descuentos. La valoración de los intangibles es esencial para analizar la relación entre el valor de mercado y los esfuerzos inversores. Además, la ausencia de registro de los intangibles puede llevar a los accionistas a juzgar negativamente la labor de los gerentes que invierten de forma adecuada en intangibles y llegar, incluso, a prescindir de sus servicios.

En tercer lugar, no reconocer los activos inmateriales conlleva la paradoja de que las empresas que más esfuerzo realizan para asegurar su futuro, sufren un deterioro de

su imagen contable. La mayoría de los activos inmateriales se registran contablemente como gasto del ejercicio, lo que provoca que ciertas empresas no acometan las suficientes inversiones en intangibles necesarias para su supervivencia o para aumentar la cuota de mercado, prefiriendo invertir en recursos que aparezcan finalmente reflejados en el Balance. Esta situación puede provocar que los gerentes opten por realizar inversiones tangibles que proporcionen rentabilidad a corto plazo, en lugar de invertir en proyectos encaminados a desarrollar intangibles que podrían generar una rentabilidad a largo plazo mayor. El reconocimiento de intangibles es necesario porque las normas contables no deben influir negativamente en la **economía**, de forma que ciertas empresas no realicen las inversiones de las que obtendrían las mayores ventajas competitivas, empeorando su situación futura, por culpa de las ineficiencias de las normas. Y lo que es más importante, el reconocimiento contable de los intangibles es beneficioso para el crecimiento de la economía, porque incentivará la inversión sostenida en actividades de investigación, desarrollo, innovación y tecnología.

En cuarto lugar, reflejar los intangibles aumentaría la **capacidad informativa** de la información ofrecida. El modelo contable normalizado no refleja los activos inmateriales de los que depende gran parte del valor de las empresas. Esta situación empeora progresivamente, pues los activos de las empresas son cada vez más intangibles y los fundamentos contables vigentes no captan la potencialidad de las inversiones inmateriales. La empresa invierte en intangibles para obtener riqueza en los ejercicios posteriores y, si la contabilidad no los refleja, no puede ofrecer una estimación de la situación de la empresa.

Tres argumentos muestran que el Balance de las empresas no registra la situación de la empresa: (1) los análisis de las empresas, (2) los procesos valorativos para la compra de una empresa y (3) las diferencias entre el valor de cotización y el valor contable.

Las grandes ventajas competitivas de la estructura organizativa de la empresa no aparecen en sus Estados Contables, como puede deducirse de los análisis a posteriori de empresas con similar situación contable ofrecida en el pasado, pero con destinos y evolución diferente en la actualidad. Esto mismo se refleja en los análisis externos apriorísticos, por ejemplo, el estudio realizado por Caja Madrid Bolsa sobre Bankinter (1/09/2000) constata que a pesar de la disminución de beneficios en el primer trimestre del 2000, la perspectiva de la empresa a largo plazo es buena, si se toman en cuenta sus intangibles: utilización intensiva y homogénea de nuevas tecnologías, canales de distribución y la facilidad de introducción de nuevos productos.

Dentro del proceso de adquisición de una empresa existen dos condicionantes externos que distorsionan el precio: el primero es la capacidad de negociación de los sujetos, que puede influir en una variación en el precio originada por sus habilidades; el segundo es la función que vaya a realizar el objeto de la compra en el control del adquirente, ya que puede tener una función cuyo valor estratégico le obligue a entregar más dinero que su valor objetivo. A pesar de estos condicionantes, es posible observar un exceso del precio de adquisición sobre el contable en muchas adquisiciones de empresas, fusiones y OPA's, sin duda debido a un conjunto de recursos inmateriales no registrados, pero que el control de la empresa permitirá utilizar, por ejemplo, canales de distribución eficaces o personal altamente cualificado y especializado.

En la actualidad existen grandes diferencias entre los valores contables y los valores de mercado de muchas empresas. Para observarlo presentamos el cuadro 46, donde se observa la ratio “precio/valor contable” de las 10 primeras empresas del mundo según su valor de mercado.

Cuadro 46. Ratio “precio/valor contable” de las diez empresas con mayor valor de mercado a nivel mundial

| EMPRESA | ESTADO | CAPITALIZACIÓN (miles de millones de dólares) | RATIO PRECIO / VALOR CONTABLE |
|---------------------|-----------------------|---|-------------------------------|
| 1. General Electric | EE.UU. | 198,1 | 6,4 |
| 2. Coca Cola | EE.UU. | 169,9 | 27,6 |
| 3. Shell Group | Reino Unido y Holanda | 169,0 | 3 |
| 4. Nippon T & T | Japón | 151,6 | 3,9 |
| 5. Microsoft | EE.UU. | 148,6 | 21,4 |
| 6. Exxon | EE.UU. | 147,6 | 3,4 |
| 7. Intel | EE.UU. | 124,1 | 7,4 |
| 8. Toyota Motor | Japón | 108,7 | 2,4 |
| 9. Merck | EE.UU. | 108,5 | 9,1 |
| 10. Philip Morris | EE.UU. | 106,6 | 7,5 |

Fuente: Business Week (1997)

Este fenómeno es generalizado, pero los resultados más llamativos se producen en las empresas de nueva tecnología. Por ejemplo, la multinacional IBM compró la empresa Lotus por un precio de 3.500 millones de dólares en el momento que su valor contable era de 500 millones de dólares, y Yahoo (www.yahoo.com) presenta un valor de mercado de 33.000 millones de dólares mientras que su valor contable es de 1.470 millones de dólares (Business Week, 1999).

Este fenómeno también ocurre en las empresas españolas como puede observarse en el cuadro 47, donde se refleja la misma ratio para las 10 empresas de nuestro país con el valor de mercado más alto.

Cuadro 47. Ratio “precio / valor contable” de las diez empresas españolas con mayor valor de mercado, indicando su posición dentro del ranking de empresas mundiales

| EMPRESA | CAPITALIZACIÓN (miles de millones de dólares) | RATIO PRECIO / VALOR CONTABLE |
|-------------------------|---|-------------------------------|
| 101. Telefónica | 198,1 | 2,2 |
| 160. Endesa | 169,9 | 3,4 |
| 217. BBV | 169,0 | 3 |
| 246. Banco de Santander | 151,6 | 3,4 |
| 267. Repsol | 148,6 | 2,9 |
| 307. Iberdrola | 147,6 | 1,7 |
| 498. Gas natural | 124,1 | 5,7 |
| 550. Banesto | 108,7 | 3,8 |
| 587. Argentaria | 108,5 | 1,56 |
| 604. Banco Popular | 106,6 | 2,7 |

Fuente: Business Week (1997)

Una vez aceptada la existencia de esta diferencia, es necesario analizar las causas. La literatura norteamericana señala reiterativamente que el hecho de que las acciones de Microsoft coticen varias veces su valor en libros, significa que gran parte de su valor es intangible, pero este análisis es demasiado simplista.

Las diferencias entre ambas variables pueden estar originadas en factores que condicionan las cotizaciones, por ejemplo, sobre ellas inciden variables, como el precio del dinero y las expectativas, que están influidas por las condiciones económicas y políticas generales o particulares de su área de influencia. En segundo lugar, en el funcionamiento bursátil existen asimetrías informativas entre los diversos sujetos que aparecen interrelacionados en el mercado financiero que pueden explicar parte de la diferencia entre el valor de mercado y el contable. Pero además de estos factores, que nunca podrán ser resueltos por la contabilidad, parte de la diferencia entre el valor de mercado y el contable indica la presencia de activos no reconocidos, es decir, son producidas tanto por las deficiencias en las tradicionales técnicas de medición y reconocimiento de los conceptos contables, como por el cambio radical en los procesos de creación de valor a los que la contabilidad actual no ha sabido adaptarse. El reconocimiento contable de un número mayor de intangibles puede acercar ambos valores, de tal forma que sea posible tomar algunas decisiones bursátiles con las Cuentas Anuales de las empresas.

En definitiva, el modelo actual de contabilidad, que ya tenía dificultades para describir las operaciones de empresas industriales, no está preparado para seguir el ritmo de la revolución del conocimiento que se está produciendo en el mundo de los negocios, ya que sus registros quedan muy alejados de una representación económica de la empresa. A los problemas tradicionales de representatividad de la empresa se une la falta de registro de los activos intangibles.

En quinto lugar, reconocer los intangibles como activos aumentaría la **coherencia conceptual**, ya que las partidas invertidas en intangibles son actualmente consideradas gastos (pérdida de riqueza) cuando la situación puede ser inversa, de su sacrificio se puede generar riqueza en un futuro. La consecuencia de esta incoherencia conceptual es la infravaloración de las compañías que los generan, provocando que las decisiones adoptadas a partir de tales informes sean ineficientes y, en consecuencia, que también lo sean los mecanismos de formación de precios.

En sexto lugar, la incorporación de los intangibles que aun no están recogidos aumentaría la **comparabilidad** de la información entre las diferentes empresas. En la actualidad, la contabilidad normalizada recoge únicamente los intangibles adquiridos pero no los generados por la empresa, por lo que no es posible comparar las empresas que han realizado operaciones de compra con las que no lo han hecho.

La insuficiente información de los intangibles en los estados financieros **puede ocasionar perjuicios a sus usuarios**, pues puede llevar a una asignación no eficiente de los recursos humanos materiales y financieros, tanto por parte de las empresas, como de sus proveedores de recursos, servicios y capitales. La Comisión encargada de la redacción del Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España (ICAC, 2002, 164) se centra en uno de los perjuicios que ocasiona la incompleta información de los intangibles en los estados financieros: *“La pérdida de valor informativo de los estados financieros está teniendo un impacto palpable en los mercados financieros, donde la*

falta de información sobre los elementos intangibles puede ser fuente de importantes pérdidas económicas para los agentes que toman sus decisiones sobre la base de la información financiera publicada periódicamente por las empresas”.

Por último, los intangibles deben ser registrados porque cumplen las condiciones para poder ser una **ventaja competitiva** sostenida.

La doctrina coincide crecientemente en señalar a los activos intangibles como la fuente básica de las competencias distintivas de la empresa. Hall (1992) establece que las ventajas competitivas de una empresa se fundamentan esencialmente en “(...) *los conocimientos y habilidades que posea, así como en los sistemas directivos que controle; es decir, la competitividad se sostendrá principalmente por la configuración de su cartera de activos intangibles*”.

Existen muchos autores (Itami, 1987) (Barney, 1991) (Baldwin y Clark, 1991) (Grant, 1991) (Peteraf, 1993) que analizan las características que deben cumplir los recursos para adquirir su carácter estratégico, ya que estos autores consideran que una ventaja competitiva sólo puede ser duradera si está basada en recursos que cumplan ciertos atributos. Los recursos que reúnen dichos requisitos se han venido a denominar como “recursos críticos” (Wernerfelt, 1984), “factores estratégicos” (Barney, 1986, 1991) o “activos estratégicos” (Amit y Schoemaker, 1993) (Schoemaker y Amit, 1994).

Entre todos ellos señalamos las ideas de Grant (1991, 129), quien afirma que “(...) *los más importantes recursos y capacidades de la empresa son aquellos que son duraderos, difíciles de identificar y comprender, imperfectamente transferibles, no fácilmente duplicables, y en los cuales la empresa posea clara propiedad y control*”. Pero sobre todo destacamos la aportación de Amit y Schoemaker (1993: 38), los cuales definen los activos estratégicos de la empresa como “(...) *el conjunto de recursos y capacidades difíciles de intercambiar, imitar o sustituir, escasos, complementarios, duraderos, apropiables, y que varían con los cambios en el conjunto relevante de factores estratégicos de la industria que confieren a la empresa su ventaja competitiva*”. Este último trabajo introduce la peculiaridad de ligar los factores estratégicos de la empresa, con los factores estratégicos de la industria, frente a los demás autores que sólo se centran en las características propias y particulares de los recursos poseídos por las organizaciones empresariales.

De los anteriores autores especificamos las tres condiciones básicas para que un recurso ofrezca una ventaja competitiva sostenida a la empresa que lo controle:

- ❑ Deben ser valiosos. Los recursos son valiosos cuando permiten a una empresa concebir e implementar estrategias que mejoren su eficiencia y efectividad, explotando las oportunidades y neutralizando las amenazas del entorno empresarial.
- ❑ Deben ser escasos. Un recurso valioso, pero poseído por un amplio número de empresas, no genera ventajas competitivas a ninguna de ellas porque todas tienen la oportunidad de explotarlo, implantando una estrategia similar.
- ❑ Deben ser difíciles de imitar por el resto de los competidores, sea debido a su naturaleza o a que sobre ellos puedan actuar derechos legales de protección. Si el recurso puede ser duplicado con facilidad solamente podrá ofrecer una ventaja temporal, mientras que si es difícil, el aumento de valor será sostenido.

Estas tres condiciones son cumplidas por parte de los activos intangibles (Barney, 1991) (Grant, 1991) (Peteraf, 1993). Los intangibles son valiosos, pues su capacidad de creación de valor está reconocida por los mercados de empresas y de capitales. También podemos reconocer que son escasos, porque derivado de su valoración positiva existen esfuerzos de las empresas para obtenerlos. Por último, aunque existan intangibles que puedan ser apropiados por otras empresas, existen derechos de propiedad intelectual garantizados jurídicamente que garantizan su explotación durante un plazo razonable.

Al cumplir todas estas características, podemos concluir que los intangibles son una de las principales fuentes de ventajas competitivas, y que las ventajas competitivas asociadas a los recursos y capacidades intangibles son sostenibles en períodos de tiempo prolongados, principalmente porque permiten producir economías de alcance o gama, por lo que debería ser un elemento fundamental del Balance de la empresa. Todo ello queda respaldado por la percepción de la gerencia de las diferentes empresas. Aaker (1989, 91) realizó una encuesta a 248 ejecutivos californianos acerca de cuáles eran las ventajas competitivas de sus negocios; el resultado es que las ventajas competitivas más importantes son intangibles, de mayor a menor valoración: la reputación de calidad, servicio al cliente, reconocimiento de marca, calidad de la directiva y producción a bajo coste.

Una vez analizados todos estos factores es fácil concluir que *existen suficientes evidencias económicas para que la contabilidad registre los intangibles*; así, *aunque en tiempos pasados la empresa haya podido dar una imagen más o menos aproximada sin tenerlos en cuenta, en la actualidad es imposible ofrecer esta imagen de la sociedad sin facilitar suficiente información sobre ellos*.

A continuación identificamos la forma de incorporar los intangibles a la normalización contable actual: el registro individualizado en el Balance de las partidas que cumplan el reconocimiento de activo, la inclusión en el fondo de comercio del Balance de un número limitado de intangibles derivados de una transacción y la presentación voluntaria de ciertos indicadores en la Memoria o en un apartado del Informe Anual separado de las Cuentas Anuales.

5.2. NORMALIZACIÓN CONTABLE DE LOS INTANGIBLES

Este apartado examina la regulación de los activos intangibles, especificando el concepto, reconocimiento, valoración y depreciación, y los dictámenes particulares establecidos para un concepto con enorme trascendencia en el área de los activos intangibles, el fondo de comercio. Para llevarlo a cabo analizamos las actuales normativas de los principales organismos contables internacionales, por orden cronológico, incluyendo un análisis del caso español como normativa representativa para este trabajo, para terminar realizando un análisis comparativo con todas ellas.

A. Normativa del Accounting Standard Board (ASB)

La normativa más reciente del Accounting Standard Board (ASB) sobre el fondo de comercio y los activos intangibles es la norma FRS 10 emitida en 1997.

Concepto

El FRS 10 del ASB (1997) define los activos intangibles como los activos fijos no financieros que no tienen sustancia física pero que son identificables y controlados por la empresa.

La norma entiende que un activo intangible es identificable cuando puede disponerse separadamente de él sin tener que depender del negocio de la empresa, es decir, cuando pueda ser vendido de forma independiente. De no ser así, tal activo se considera, en todas las situaciones, parte del fondo de comercio de la empresa.

El término control hace referencia a tres situaciones: la habilidad para obtener beneficios económicos, la restricción del acceso de la competencia a los mismos por la existencia de derechos legales y la restricción del acceso de la competencia por medio del mantenimiento en secreto del conocimiento técnico o intelectual. Cuando no se dan alguna de las tres circunstancias, la empresa no tiene suficiente control sobre los beneficios para reconocerlos como activo.

El ASB define el fondo de comercio adquirido como la diferencia entre el precio comprometido para adquirir una empresa y la suma de los valores razonables de activos y pasivos identificables. Este concepto podrá ser positivo, si el importe comprometido excede del valor razonable de activos y pasivos identificables, o negativo si sucede lo contrario.

Reconocimiento y valoración

Los activos intangibles adquiridos de forma individualizada se registrarán como activos valorados por el precio de adquisición.

Los activos intangibles adquiridos como parte de un negocio, que puedan ser medidos de forma fiable, serán reconocidos separadamente del fondo de comercio. Para esta situación, el valor razonable deberá basarse en el coste de reposición que, normalmente, será el valor estimado de mercado.

Los activos intangibles adquiridos como parte de un negocio, que no puedan ser medidos de forma fiable, se incluirán dentro del precio de compra atribuido al fondo de comercio. En este caso el valor razonable se calculará por otros métodos generalmente aceptados.

En líneas generales, el fondo de comercio adquirido debe ser capitalizado, al contrario que el fondo de comercio generado internamente. Los activos intangibles generados internamente solamente podrán ser reconocidos como activo en el Balance si tienen un valor de mercado claramente asignable, esto es, si el elemento pertenece a un grupo homogéneo de activos equivalentes en todos los aspectos y si existe un mercado capaz de establecer un valor para esos activos.

Del mismo modo, tampoco se reconocerá contablemente un fondo de comercio negativo generado internamente, por no ser individualizable.

Depreciación ordinaria

El FRS 10 indica que los intangibles en general se amortizan según la vida útil, aplicando el método de amortización lineal, salvo que se justifique otro. El documento identifica dos posibilidades:

- Vida útil limitada y que no exceda de 20 años
- Vida útil superior e incluso indefinida. En este último caso, no se amortiza, aunque sí se corrige por la depreciación.

El fondo de comercio externo debe ser amortizado con cargo a resultados durante su vida económica útil, estableciéndose la presunción de que ésta es limitada y no excede de 20 años. A pesar de este criterio general se admiten varios motivos en los que se puede considerar una vida económica útil superior o bien considerarla indefinida; en tales circunstancias, el fondo de comercio puede no ser amortizado sino corregido en función de la depreciación que pueda experimentar en cada período.

Depreciación excepcional

Las empresas habrán de proceder a efectuar, cada final de ejercicio, una contrastación del valor contable con el valor recuperable, definido como el mayor de los dos siguientes: valor realizable neto o valor en uso (valor presente de los futuros cash-flows). Esta revisión será sistemática cuando la vida útil asignada sea superior a 20 años. En caso contrario, se realizará cuando surjan acontecimientos que así lo aconsejen y, en todo caso, siempre al final del año siguiente a la adquisición.

Fondo de comercio negativo

El Fondo de comercio negativo debe ser reconocido en el Balance. Su tratamiento depende del origen del mismo. Si es consecuencia de una compra a buen precio es una ganancia no realizada y será eliminado inmediatamente con cargo a resultados. Si por el contrario es consecuencia de costes futuros de reorganización o pérdidas operativas será eliminado con cargo a resultados conforme se vayan reconociendo esos costes y pérdidas futuras.

B. Normativa del International Accounting Standard Board (IASB)

La normativa actual del International Accounting Standard Board (IASB) aparece en el IFRS 38 emitido en 1998 para regular los activos intangibles, y en el IFRS 22 de 1993 para regular el fondo de comercio negativo.

Concepto

El IFRS 38 define el activo intangible como aquél activo identificable, no monetario y sin sustancia física mantenido para el uso en la producción o venta de bienes y servicios, para alquilarlo a terceros o para propósitos administrativos. La citada norma recoge de forma expresa dos aspectos para que un elemento satisfaga la definición de activo intangible: el control sobre los mismos como resultado de acontecimientos pasados y la capacidad de obtención de beneficios económicos futuros.

Una empresa posee control sobre un activo intangible si tiene capacidad de obtener beneficios económicos futuros del mismo y de restringir el acceso de las demás empresas a estos beneficios.

La identificabilidad es el requisito que distingue el activo intangible del fondo de comercio. Un activo será identificable si es separable, es decir, si puede ser vendido, alquilado, intercambiado o los beneficios económicos futuros pueden ser atribuidos al activo sin interferir en los beneficios económicos provenientes de otros activos empleados en la misma actividad. La separabilidad no es condición necesaria para la identificabilidad de un activo intangible, ya que existen otros medios de identificar al mismo, por ejemplo, la existencia de derechos legales.

La existencia de derechos legales sobre activos intangibles y la separabilidad de los mismos facilitan a la empresa la demostración de la identificabilidad, así como el control sobre los mismos, sin embargo, ninguna de las dos condiciones es necesaria para satisfacer la definición de activo intangible.

Reconocimiento y valoración

Los requisitos de reconocimiento de los activos intangibles son dos:

- Probabilidad de que los beneficios económicos futuros correspondientes al activo tengan como destino a la empresa.
- El coste del activo pueda ser medido con fiabilidad.

De forma específica se señala:

- a. Un activo intangible adquirido se reconocerá como activo y se valorará por su precio de adquisición.
- b. Un activo intangible adquirido como parte de una combinación de empresas se reconocerá por el precio comprometido en la fecha de adquisición. Si no existe fiabilidad a este respecto, se reconocerá dentro del fondo de comercio. Se considera que el precio de adquisición se puede determinar con fiabilidad si existe un mercado para ese tipo de activo, siendo el precio de mercado más apropiado el de compra actual o de reposición. En caso de no existir mercado de referencia, la valoración se determinará basándose en su valor razonable.

- c. El fondo de comercio adquirido, que comprende el exceso entre el precio de adquisición de una empresa y el valor razonable de sus activos y pasivos identificables, debe contabilizarse como un activo.
- d. El fondo de comercio generado internamente no puede ser reconocido como activo porque incluye elementos intangibles no identificables.

Depreciación ordinaria

Los activos intangibles y el fondo de comercio deben ser amortizados durante su vida útil. El IASB presupone que dicho período no excederá de 20 años. Si existieran evidencias de lo contrario, la empresa que lo justifique podrá amortizar durante un período superior.

El método de amortización será el que refleje el modo en que el activo es utilizado; si no se pudiera determinar, se empleará el método lineal.

Depreciación excepcional

El IASB remite a la norma IFRS 36 '*Impairment of assets*', para determinar si el fondo de comercio y los activos intangibles se encuentran minusvalorados o deteriorados. Además, se indica que, en el caso de los activos: (a) intangibles no disponibles para su uso, (b) intangibles generados internamente amortizados durante un período superior a 5 años, o (c) intangibles y fondo de comercio amortizados durante más de 20 años, se deberá determinar si existe depreciación en cada período, incluso si no hay indicios de que dichos activos se hayan depreciado.

Fondo de comercio negativo

El IFRS 22 recomienda reducir proporcionalmente los valores de los activos no monetarios adquiridos. Esta medida supone considerar que los activos se han adquirido a un precio inferior al contable, por lo que procede reducirlos de acuerdo al descuento conseguido, y así asegurar que la adquisición no se registre por un valor superior al coste de la misma. Mediante esta solución el descuento repartido entre los diferentes elementos del activo será realizado como un beneficio cuando tales elementos sean vendidos, o bien, a medida que se produzca un consumo, en este segundo caso, por medio de una menor cuota de amortización.

Frente a este tratamiento recomendado, el IFRS 22 recoge otro alternativo, considerarlo como un beneficio diferido, lo que supone reconocer el fondo de comercio negativo en una cuenta de ingresos a distribuir en varios ejercicios.

Información voluntaria

El organismo es consciente de que algunos recursos no aparecerán en los Estados Financieros. Para compensar esta situación propone emitir un informe de los administradores que incluya, entre otros aspectos, información sobre los elementos no recogidos en Balance y Cuenta de Resultados, muchos de ellos intangibles (IASB, 1997.a, 8).

C. Normativa del Financial Accounting Standard Board (FASB)

La última normativa sobre los intangibles del Financial Accounting Standard Board (FASB) aparece en el SFAS 142 emitida en el año 2001.

Concepto

Este organismo considera a los activos intangibles como los activos sin sustancia física, susceptibles de valoración económica, que están controlados por la empresa como resultados de transacciones pasadas, siempre que no sean activos financieros (FASB, 2001.b, 117).

Reconocimiento y valoración

Los intangibles adquiridos individualmente se valoran por el dinero entregado en pago o por el valor razonable de mercado de otros activos entregados a cambio.

Los activos intangibles adquiridos como combinación de un negocio se valoran por su valor razonable de mercado.

Los intangibles generados internamente se capitalizan sólo si pueden identificarse separadamente y comprarse o venderse.

El fondo de comercio adquirido se debe capitalizar como plusvalía, por el contrario, no debe capitalizarse el fondo de comercio generado internamente.

Depreciación ordinaria

El organismo establece, solamente para los activos intangibles con vida útil limitada, la amortización contra los ingresos del periodo que beneficia, sin especificar ningún techo temporal. El método de amortización aplicable es el lineal, salvo que la empresa demuestre que es preferible otro.

Sin embargo, la regulación sobre la depreciación del fondo de comercio realizada por el SFAS 142 es un aspecto muy novedoso, ya que descarta el registro de la depreciación ordinaria por medio de la amortización. El organismo propone la realización de unas pruebas periódicas para conocer si ha existido pérdida de valor efectiva, en el caso que así sea, se registra como pérdida, por el contrario, si no se tienen datos de esa pérdida, el fondo de comercio se mantiene en el Balance por el valor original.

Depreciación excepcional

El FASB (2001.b, 28) establece la necesidad de comparar anualmente el valor razonable y el valor contable para recoger una depreciación excepcional. Además de esta norma coincidente con el resto de organismos, propone una serie de casos en los que se reconoce la posibilidad de que exista una pérdida de valor excepcional (pérdida de personal clave, cambios en el entorno,...).

Fondo de comercio negativo

El fondo de comercio negativo surge cuando el valor asignado a los activos netos excede del coste de la inversión hecha en la compra. En este caso se reducen proporcionalmente los activos no corrientes adquiridos para absorber el exceso de valor de mercado.

D. Normativa internacional

Como podemos observar en el cuadro 48, las normas de los diferentes países ofrecen definiciones imprecisas y con errores, limitándose a destacar alguna de las características de los intangibles.

Cuadro 48. Definición de intangible ofrecida en las normas de los diferentes países

| <i>ESTADO</i> | <i>DEFINICIÓN DE ACTIVO INTANGIBLE</i> |
|-----------------------------|---|
| Alemania, Austria y Francia | Activo fijo que no es ni un activo financiero ni un activo tangible |
| Canadá | Activos de capital que carecen de sustancia física y valorados por su coste de amortización |
| EEUU | Activos que carecen de sustancia física, incluyendo tanto los activos que pueden ser identificados específicamente con nombres descriptivos como los que carecen de identificación específica |
| Holanda | Activo intangible que no es un activo financiero |
| Irlanda y Reino Unido | Activos fijos no financieros que no tienen sustancia física pero que son identificables y son controlados por la empresa que los posee a través de su custodia o de derechos legales |
| Italia | Activos fijos que pueden ser utilizados de forma duradera |
| Noruega | Activo identificable sin sustancia física empleado en la producción bienes y prestación de servicios, para alquilar a terceros o para fines administrativos. |
| Suiza | Activos intangibles no monetarios y sin sustancia física |

Fuente: Stolowy y Jenny (2000, 4-41)

Por su parte, las diferentes legislaciones contables ofrecen una disparidad de plazos de amortización (cuadro 49).

Cuadro 49. Plazo de amortización de los intangibles en las diferentes legislaciones

| <i>A LO LARGO DE LA VIDA ÚTIL</i> | <i>MENOS DE 40 AÑOS</i> | <i>MENOS DE 20 AÑOS</i> | <i>MENOS DE 5 AÑOS</i> |
|---|--------------------------------|--------------------------------|--|
| Alemania | Canadá | Australia | Bélgica |
| Austria | EE.UU. | | Finlandia |
| Dinamarca | | | Francia (excepto los activos intangibles con vida útil no finita, los cuales no podrán amortizarse) |
| Holanda (excepto el Fondo de Comercio que se amortiza en un plazo inferior a los 5 años, ampliable en caso de existir razones que lo justifiquen) | | | Grecia |
| Luxemburgo (excepto el Fondo de Comercio y los gastos de I+D) | | | Japón |
| Noruega (si se amortiza en más de 5 años se deben incluir las razones que lo justifiquen) | | | Portugal (se puede amortizar en un período de menos de 20 años; si existen razones justificativas deberán incluirse en una nota explicativa) |
| Reino Unido e Irlanda (cuando tiene una vida útil finita deberá amortizarse en un período inferior a los 20 años) | | | Suecia (a excepción del fondo de comercio que podrá amortizarse en un plazo inferior a 20 años) |

Fuente: Stolowy y Jenny (2000, 4-41)

E. Normativa comunitaria

La normalización europea sobre intangibles se encuentra en las Directivas IV y VII.

Concepto

En la normalización comunitaria no existe una definición de activo, ni de activo intangible, ni sus criterios de reconocimiento ni de valoración, únicamente delimita lo que es inmovilizado en general (UE, IV Directiva, sección 4), sin distinguir entre inmaterial, material y financiero. A esto hay que añadir que realiza una somera enumeración de las partidas que deben considerarse inmateriales: Gastos de I+D, concesiones, patentes, licencias, marcas, derechos y fondo de comercio (UE, IV Directiva, sección 3).

Reconocimiento y valoración

Como criterio general todas las partidas de las Cuentas Anuales, y por extensión los intangibles, se valorarán a coste histórico.

Depreciación ordinaria

Los intangibles se amortizarán de forma sistemática durante el periodo de utilización.

El fondo de comercio se debe amortizar en un plazo máximo de 5 años. Sin embargo, los estados miembros podrán autorizar a las sociedades para que amorticen sistemáticamente sus fondos de comercio en un periodo limitado superior a 5 años, siempre que el mismo no exceda del tiempo de utilización de este activo, debiéndose mencionar en la Memoria.

Depreciación excepcional

Con independencia de que su utilización esté o no limitada temporalmente, los elementos de intangible serán objeto de correcciones valorativas, con el fin de que figuren por el valor inferior que les sea atribuible en la fecha de cierre del Balance.

F. Normativa española

La normativa española básica sobre los intangibles aparece en las normas cuarta y quinta del PGC de 1990. Respecto al fondo de comercio se encuentra en el PGC de 1990, en la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 y en la Ley 16/11/1998.

Concepto

El PGC define el inmovilizado inmaterial como aquel conjunto de elementos patrimoniales intangibles constituidos por derechos susceptibles de valoración económica.

Al contrario que el resto de normalización, la característica de identificable no aparece recogida en el PGC (1990), aunque sí en la resolución del ICAC (1992.a, 5ª), al definir el fondo de comercio como la diferencia entre el importe satisfecho en la adquisición de una empresa, y la suma de los valores identificables de los activos individuales adquiridos menos los pasivos asumidos en la adquisición. Del mismo modo, la definición del PGC y del ICAC tampoco hace mención al concepto de control ni a la asociación que debe existir con los beneficios futuros, de forma que no aparecen criterios para poder decidir cuando una partida pertenece a tales activos.

Respecto a la relación entre el fondo de comercio y los intangibles, el ICAC (1992.a, 5ª) define el fondo de comercio por medio de una adaptación del enfoque de resultados extraordinarios definido por Paton y Littleton (1940, 92) que consideraba al fondo de comercio como la capacidad de obtener resultados superiores a los normales, denominando a éstos superbeneficios.

Bajo esta interpretación, el ICAC identifica dos conceptos: (a) el fondo de comercio positivo que se origina porque el adquirente tiene expectativas de alcanzar superbeneficios en un futuro por la transacción onerosa de una empresa, y (b) el fondo de comercio negativo, que refleja las posibles pérdidas futuras que el comprador estima que le reportará la adquisición de una empresa. La resolución del ICAC (1992.a, 5ª) amplía el contenido de los elementos a incorporar al fondo de comercio, pues a la clientela, nombre o razón social, reconocidos por el PGC, se añaden otros como la cuota de mercado, nivel de competencia, Capital Humano y canales comerciales.

Reconocimiento y valoración

Tanto el PGC (1990) como el ICAC (1992) señalan que el inmovilizado inmaterial se registrará por su precio de adquisición o coste de producción.

La legislación española solamente reconoce el fondo de comercio externo, considerado como el que se deriva de una operación onerosa, sin permitir el reconocimiento del fondo de comercio interno, interpretado como el que no se pone de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa.

Depreciación ordinaria

La normativa española establece la obligación de amortizar los inmovilizados inmateriales en función de su vida útil. No obstante, dada la diversa naturaleza de los elementos intangibles, el PGC establece un tratamiento diferenciado para algunos de ellos: a los gastos de I+D y a las aplicaciones informáticas se aplica un máximo de 5 años, y un máximo de 10 años para los derechos de traspaso.

Respecto al caso concreto del fondo de comercio, la postura española antes del PGC del 1990, era no amortizarlo. Sin embargo, con la adaptación a la legislación comunitaria, en esa fecha, el tratamiento español se convirtió en muy restrictivo, al obligar a amortizar en un plazo de 10 años. La Ley de Reforma del Mercado de Valores (art. 194.2) flexibilizó la posición, ya que el periodo de amortización obligatorio aumentó de diez a veinte años (en ambos casos cuando la amortización supere los cinco años la Memoria debe recoger la oportuna justificación). La legislación española establece la limitación en el plazo de amortización del fondo de comercio necesaria para evitar la descapitalización de la empresa y su consiguiente pérdida de protección de los acreedores. Para impedir ambas situaciones, además de acortar el periodo de amortización del fondo de comercio, prohíbe repartir beneficios si no está amortizado o no existen reservas disponibles para compensarlo (art. 194.3 del TRLSA).

Depreciación excepcional

La normativa española recoge, que para la corrección de la depreciación excepcional, se tomará como referencia el valor de mercado (ICAC, 1992, 10), sin analizar cómo se determinará el mismo cuando no exista un mercado claramente definido.

Fondo de comercio negativo

El fondo de comercio negativo no es recogido por el PGC, pero sí por el ICAC. Si se trata de una provisión para riesgos y gastos se contabilizará como tal, mientras que en caso contrario, se imputará como un menor valor de los activos adquiridos.

G. Normativa de AECA

La normativa más reciente de AECA sobre los intangibles y el fondo de comercio es el documento 3 emitido en 1991.

Concepto

La normalización de AECA en este tema es coincidente con los puntos fundamentales de la normalización del PGC e ICAC. La discrepancia fundamental entre ambas es que AECA (1983, 23) sí hace referencia a los beneficios futuros entre las características que deben reunir los intangibles.

Por otra parte, AECA (1983, 23) regula que se reconocerán los activos intangibles siempre que tengan como origen una transacción económica, lo que significa que adopta el mismo criterio de reconocimiento que el PGC e ICAC, pero ampliando el ámbito de aplicación, al no limitarse a los casos puntuales que recogen (fondo de comercio y derechos de traspaso).

Reconocimiento y valoración

Los intangibles deben valorarse por el precio de adquisición o coste de producción.

Depreciación ordinaria

Los intangibles se amortizan llevando a resultados la parte proporcional que corresponda en función del periodo que se estima que se obtendrán tales beneficios, siendo el plazo máximo de 10 años.

Depreciación excepcional

Al final de cada ejercicio se contrasta el valor neto contable de los intangibles con su valor de mercado, siendo necesario realizar la corrección cuando el segundo valor sea inferior al primero.

Fondo de comercio negativo

El fondo de comercio es considerado como ingreso diferido a imputar a resultados durante un periodo máximo de 10 años.

H. Análisis comparativo

Una vez analizadas todas estas normativas y dictámenes, y teniendo en cuenta el SSAP 23 emitido por el ASC en 1985 y el APB 17 emitido por el AICPA en 1970, realizamos un análisis comparativo entre todas ellas.

Concepto

Los organismos contables internacionales establecen las características siguientes para que un recurso sea definitivamente contablemente como intangible (ASB, 1997, 2) (IASB, 1998.a, 7) (FASB, 2001.b, 117):

- a) Carencia de sustancia física
- b) Susceptibilidad de valoración económica
- c) Control
- d) Resultado de acontecimientos pasados
- e) Contribución a ingresos futuros
- f) Identificabilidad

El último requisito es la clave para realizar una diferenciación entre las distintas normas. La normativa española no recoge la característica de identificabilidad, por tanto, el término activo intangible recoge los que posean carácter identificable o no identificable, es decir, los activos específicos y el fondo de comercio. Por el contrario, las normativas del ASB, IASB, FASB y AECA recogen como requisito la identificabilidad, incluyendo únicamente en los intangibles los activos específicos, dejando fuera el fondo de comercio. En conclusión, el fondo de comercio incluye los recursos inmateriales no identificables por separado, siendo considerados intangibles por el ordenamiento español y fuera de los intangibles por ASB, IASB, FASB y AECA.

Reconocimiento y valoración

Para el conjunto de organismos los activos intangibles adquiridos serán valorados por el precio de adquisición. Sin embargo, no existe un criterio definido y homogéneo para los intangibles adquiridos como parte de un negocio, pues al coste de adquisición de la normalización española se une el valor de reposición del ASB y el precio comprometido en la fecha de adquisición del IASB.

En el caso de activos intangibles generados internamente, el FRS 10 del ASB (1997) admite la activación de los mismos cuando tengan un valor de mercado fácilmente asignable, con lo que se admite el reconocimiento de un activo sin que medie una transacción. Sin embargo, para el IASB, como para la normativa española, tal activación ha de tener lugar cuando se cumplan un conjunto de requisitos que garanticen la viabilidad del proyecto, en el plano económico, financiero y comercial.

La normalización contable del conjunto de organismos no reconoce como activo al fondo de comercio interno, ya que no es identificable, ni separable, ni realizable y, además, es difícil de medir y valorar, bien al considerar la separabilidad como condición indispensable para ser identificado un activo, bien al aceptar la realización como requisito imprescindible para reconocer un activo o directamente al no considerar activos los recursos con dificultades de medición. Esta postura se basa principalmente

en que el reflejo del fondo de comercio interno como un activo podría conllevar el registro de una inversión ficticia que provocaría una descapitalización.

Al contrario que en el caso del fondo de comercio interno, las normativas contables internacionales reconocen contablemente el fondo de comercio externo o adquirido (APB, 1970, 87) (AECA, 1983, 46) (AECA, 1992.a) (IV Directiva) (PGC, Norma de Valoración 5ª) (Resolución del ICAC de 21-01-1992) (ASC, 1989) (ASC, 1990.b) (ASB, 1993.b) (IASB, 1995.b, 36) (ASB, 1995.c). Las únicas excepciones de normativas que no reconocen obligatoriamente el fondo de comercio adquirido como activo son el SSAP 22 (ASC, 1989) y el IFRS 22 (IASB, 1983.c), este último, permitía reconocerlo como activo o compensarlo con el neto patrimonial.

El conjunto de normativas, que recogen el fondo de comercio adquirido, lo registran como un activo inmaterial en los Estados Financieros de la empresa adquirente, por el exceso del coste de adquisición sobre la participación del adquirente en el valor de los activos y pasivos identificables en la empresa adquirida.

El tratamiento diferenciado del fondo de comercio, según sea adquirido o desarrollado internamente, es distinto al reflejo en las Cuentas Anuales de otros activos de naturaleza intangible, como los gastos de inversión y desarrollo, que son reconocidos contablemente tanto si se adquieren como si se desarrollan internamente.

Respecto a la valoración de la normativa española coincide esencialmente con el ASB (1997), IASB (1998.a) y FASB (2001.b), excepto en que estos organismos, cuando se refieren a activos adquiridos como parte de una empresa, admiten el valor razonable, mientras que la normalización española únicamente admite la valoración histórica.

Depreciación ordinaria

La ampliación de plazo de amortización de la normativa española, hasta situarla en 20 años, es coincidente con las normas del IASB (1993.d, 42), ASC (1990.c, 41) y ASB (1997, 16).

El criterio general del ASB y el IASB coinciden esencialmente con la normativa española, ya que prácticamente establecen los mismos criterios a la hora de establecer la vida útil y período de amortización de estos bienes. No obstante, existen ciertas diferencias que se recogen en el cuadro 50, donde también se puede apreciar los tratamientos alternativos del FASB y el ASB para no amortizar.

Cuadro 50. Criterio de consumo del fondo de comercio adquirido

| ORGANISMO | TRATAMIENTO |
|--|--|
| ASB (1997): FRS 10 | Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante su vida útil. Se establece una presunción de que no excede de 20 años, de forma que si se puede justificar, se admite un período superior de amortización e incluso la no-amortización si se estima que la vida útil es indefinida. |
| IASB (1998.a y 1998.b): IFRS 22 revisada y IFRS 38 | Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante toda su vida útil. Existe la presunción de que ésta no será superior a 20 años, aunque, si se puede justificar, admite un período de amortización superior, pero nunca indefinido |
| Plan General del Contabilidad Español de 1990, Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 y Ley 16/11/1998 | Amortización del inmovilizado inmaterial durante su vida útil. Para el caso particular del fondo de comercio, debe amortizarse de forma sistemática mientras genere ingresos, con el límite máximo de 20 años; en caso de rebasar los 5 años habrá que justificarlo en la Memoria. |
| AECA (1991), documento nº 3 | Amortización del inmovilizado inmaterial durante su vida útil, estableciendo para la propiedad industrial desarrollada por la empresa, derechos de traspaso, gastos de I+D un máximo de 5 años y para el fondo de comercio un máximo de 10 años. |
| FASB (2001.b), SFAS 142 | No registrar el consumo ordinario de los intangibles por medio de las amortizaciones, sino realizar pruebas de detección de disminuciones de valor. Hasta que se compruebe la pérdida de valor el fondo de comercio se mantiene en contabilidad al coste histórico. |

Fuente: elaboración propia

Del cuadro anterior podemos destacar que estamos en un momento especialmente significativo, pues frente a un tratamiento más o menos generalizado de amortización sistemática del fondo de comercio, el SFAS 142 del FASB rompe esta tendencia al no considerar adecuado el registro del consumo ordinario de los intangibles por medio de las amortizaciones, y lo que es más importante, al promover la necesidad de realizar pruebas periódicas de detección de disminuciones de valor.

Esta ruptura puede ser definitiva si, como parece, la norma 38 del IASB acepta en un futuro la exclusión de la amortización del fondo de comercio. Según los anuncios oficiales hechos por el Consejo del IASB (ICAC, 2002, 118), próximamente se producirá una revisión de la amortización sistemática del fondo de comercio, de forma que el valor contabilizado del fondo de comercio pasará todos los años una rigurosa comprobación por deterioro del valor (“test de deterioro”), lo que podría originar que, de no justificarse el saldo colocado en el activo, se habría de llevar el exceso a resultados del ejercicio, de forma parecida a la establecida en el SFAS 142. Esta “prueba del deterioro”, recogida con detalle en la NIC 36, y exigida para los activos fijos materiales e inmateriales, presenta una gran complejidad en su aplicación, puesto que supone una revisión del valor recuperable de los activos, a partir de estimaciones del rendimiento de los mismos, ya sea individual o conjuntamente.

Depreciación excepcional

En lo que se refiere al reconocimiento de pérdidas por depreciación, el ASB y el IASB indican que un activo estará depreciado cuando su valor contable sea superior al valor razonable, valor de mercado o valor en uso (descuento de cash-flows). Por el contrario, la normativa española, no hace referencia clara a tal tipo de valor, limitándose a indicar (ICAC, 1992, 10), que se tomará como referencia para la corrección, el valor de mercado, sin entrar a analizar como se determina el mismo, ni un tratamiento alternativo si no existe un mercado de referencia.

Fondo de comercio negativo

El fondo de comercio negativo surge de aquellas adquisiciones de empresas donde el coste de compra es menor que la participación del adquirente en los valores de los activos y pasivos identificables adquiridos.

Podemos reconocer cuatro soluciones para su reconocimiento contable. La primera alternativa, recogida en el SSAP 23 del ASC (1985) y en el APB 17 de AICPA (1970.c) es incorporarla a reservas. Esta alternativa supone reconocer una ganancia y anotarla en reservas en el momento de la adquisición de la entidad, lo que supone un incremento inmediato del neto patrimonial sin que afecte a los resultados de la compañía adquirente.

La segunda alternativa es reducir proporcionalmente los valores de los activos no monetarios adquiridos. Esta medida supone considerar que los activos se han adquirido a un precio inferior al de adquisición, por lo que se deben reducir de acuerdo al descuento conseguido, y así asegurar que la adquisición no se registre a un valor superior al coste de la misma. Mediante esta solución el descuento repartido entre los diferentes elementos del activo será realizado como un beneficio cuando tales elementos sean vendidos, o bien, a medida que se produzca un consumo, en este segundo caso, por medio de una menor cuota de amortización. Esta solución es la recomendada por el IFRS 22 (IASB, 1993.d, 49).

La tercera alternativa es contabilizarlo como un beneficio diferido, lo que supone registrar en una cuenta de ingresos a distribuir en varios ejercicios la diferencia negativa entre precio y coste en la combinación de empresas. El IFRS 22 (IASB, 1993.d, 49), lo consideró como tratamiento alternativo hasta la emisión del borrador E-60 (IASB, 1997.d).

La última alternativa es reconocer una provisión en el pasivo e imputarla a resultados en la medida que se reconozcan los gastos en los que la empresa deba incurrir. Este método supone identificar la diferencia precio-coste de signo negativo con pérdidas futuras, reflejadas en forma de provisión de carácter contingente que revertirán por importe y fecha indeterminada a medida que se vayan reconociendo. Esta es la solución adoptada en España por la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 (ICAC, 1992.a).

Este tratamiento es diferente al propuesto por el IFRS 22, donde lo que se imputa a resultados es un beneficio diferido por causa de haber comprado algo a un precio inferior a su coste. En la propuesta del ICAC también se periodifica pero se imputan

unos gastos a resultados, considerados como unos gastos necesarios para normalizar una situación de baja rentabilidad de la empresa adquirida, por ejemplo gastos para mejorar la imagen de la entidad, de formación del personal o de reestructuración de plantilla. Además, el ICAC obliga a que cuando la diferencia negativa sea atribuible a elementos concretos de activo, deberán sanearse dichos activos a los que se les identifique el menor importe pagado.

Fondo de comercio de consolidación

Respecto a la normalización del fondo de comercio de consolidación, existen muchas diferencias entre la normativa española y la del resto de países, pero son más en la forma que en el fondo. Mientras que la normalización internacional incluye en un mismo concepto todos los orígenes del fondo de comercio independientemente de su naturaleza, la normalización española separa el fondo de consolidación del resto de orígenes. En consecuencia, nuestro país posee una normativa diferenciada del fondo de comercio de consolidación, mientras que los países anglosajones y el IASB tienen normas para todo tipo de fondo de comercio. Esta situación parece que va a cambiar, pues en las intenciones de la próxima Reforma de la legislación contable española (ICAC, 2002) aparece un deseo de integrarlas en un mismo concepto.

La legislación española sobre el fondo de comercio de los grupos de sociedades aparece recogida en el RD 1.815/1.991, donde queda reflejado que es consecuencia directa de la Eliminación inversión-fondos propios. El artículo 22 de esta norma define la Eliminación inversión-fondos propios como “(...) *la compensación del valor contable representativo de la participación directa o indirecta, de la sociedad dominante en el capital de la sociedad dependiente, que representa dicha participación en la fecha de la primera consolidación y previamente homogeneizados*”.

De la citada Eliminación pueden aparecer dos figuras: el fondo de comercio de consolidación y el fondo de comercio negativo de consolidación, que en la legislación española se denomina diferencia negativa de consolidación.

El *fondo de comercio de consolidación* es la diferencia positiva en la fecha de primera consolidación entre el valor contable de la participación en la sociedad dominante en el capital de la dependiente y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de la dependiente correspondiente a dicha participación, minorada en el importe de las revalorizaciones de activos o las reducciones de valor de los pasivos. Las causas que pueden determinarlo podrían venir derivadas de la capacidad de generar beneficios, expectativas de futuro, clientela, organización, etc. (artículos 24 del RD 1.815 y 1.991).

La *diferencia negativa de consolidación* viene determinada en la fecha de la primera consolidación por la diferencia entre el exceso de valor de la parte proporcional de los fondos propios de la sociedad dependiente atribuible a la participación adquirida por la sociedad dominante y el valor contable de dicha participación en el capital de la dependiente, minorada en el importe de las revalorizaciones de pasivos o de las disminuciones del valor de los activos. Entre los motivos que pueden llevar a dicha situación pueden consistir en una menor rentabilidad de la sociedad dependiente o una posición de desventaja respecto a la dominante (artículos 25 del RD 1.815 y 1.991).

La normativa comunitaria sobre el fondo de comercio de consolidación aparece en la VII Directiva, donde se le concede la consideración de inmovilizado inmaterial, cuya amortización se podrá realizar en 5 años pero sin exceder de la vida útil de aquellas partidas que hubiesen tenido influencia contable en su consideración; en el caso que no represente valor alguno se deberá eliminar totalmente. Pero además, el artículo 37.2.2 de la VII Directiva permite que los estados miembros autoricen a las sociedades para que amorticen sistemáticamente su fondo de comercio en un periodo limitado y superior a 5 años, con la condición de que tal periodo no exceda del tiempo de utilización de este activo.

En relación con el fondo negativo de consolidación, el artículo 31 de la VII Directiva establece que sólo podrá incorporarse a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada cuando surja en la fecha de adquisición como consecuencia de la previsión de la evolución desfavorable de los resultados futuros de la empresa que la motiva, o de posibles cargas originadas por la misma y en la medida que se realice dicha previsión. La inclusión en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada debe realizarse en la medida que la diferencia corresponda a una plusvalía realizada.

5.3. CONSECUENCIAS DE LOS ACTUALES CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO DE LOS INTANGIBLES

El reconocimiento actual de los intangibles, derivado del conjunto de normativas analizadas anteriormente, tiene un tratamiento restringido en función de su origen y de su posible individualización.

La contabilidad financiera de uso externo reconoce los intangibles derivados de una operación mercantil, como **activos contables separados** si son individualizables (marcas, patentes,...), o en una partida global denominada **Fondo de Comercio** si no son individualizables.

Por su parte, los intangibles generados internamente no tienen su reconocimiento contable obligatorio, limitándose a la **inclusión voluntaria** de ciertos aspectos en el **Informe Anual** de la empresa.

Esta situación aparece reflejada en el cuadro 51.

Cuadro 51. Tratamiento contable de los intangibles

| ORIGEN DE LA OPERACIÓN | INDIVIDUALIZACIÓN | MATERIALIZACIÓN CONTABLE |
|-------------------------------------|--------------------------|---|
| Derivados de operación mercantil | Individualizables | Registro obligatorio como activos contables separados |
| | No individualizables | Registro obligatorio como Fondo de Comercio |
| No derivados de operación mercantil | Individualizables | Voluntario en el Informe Anual (salvo gastos de I+D, aplicaciones informáticas...) |
| | No individualizables | Voluntario en el Informe Anual |

Fuente: elaboración propia

De este tratamiento lo más significativo es la diferenciación respecto al modo de acceder al control de los intangibles, ya que el modelo contable actual únicamente reconoce los intangibles objeto de una adquisición mercantil. Por el contrario, no aparecen en el Balance los intangibles generados internamente a través del esfuerzo inversor de varios periodos contables, y que probablemente, pueden explicar, más que ningún otro, la posición competitiva de la empresa en el sector.

Aunque este tratamiento está establecido y aceptado generalmente, es difícil de explicar las diferencias en el tratamiento contable de los activos adquiridos de los generados internamente. Los activos originados de una operación mercantil se registran como activos contablemente separados si son activos individualizables, y conjuntamente en una partida global denominada Fondo de Comercio en el caso que no

puedan ser individualizables. Sin embargo, los activos generados internamente no son reconocidos como activos, salvo una excepción, únicamente son considerados activos las partidas que la empresa pueda probar que probablemente van a generar beneficios atribuibles por su control. En la actualidad, el legislador considera que esta situación únicamente se produce en los Gastos de establecimiento (PGC, 1990, subgrupo 20), Gastos de Investigación y Desarrollo (IASB, 1997.e, 39) y Programas Informáticos (FASB, 1985.d).

Este tratamiento se basa en que la generalidad de la normativa contable internacional considera, como un criterio indispensable para que un elemento pueda ser reconocido como activo, que la empresa pruebe que razonablemente va a generar beneficios en el futuro. Pero ¿porqué no se permite el reconocimiento de otros activos autogenerados? y ¿cuál es el nivel de razonabilidad para probar que una partida generará beneficios en el futuro? ***En nuestra opinión, la razón para permitir el reconocimiento de los Gastos de Investigación y Desarrollo y los Programas Informáticos autogenerados y no permitir el reconocimiento de otras partidas autogeneradas no es conceptual, basado en las características diferenciadoras de estas partidas respecto al resto, sino que las motivaciones para realizarlo son fiscales y mercantiles.***

El argumento ofrecido por la normalización contable para impedir la activación de recursos autogenerados es que en el caso de adquisición del activo en el exterior, existe una transacción mercantil que valida la presencia del activo, mientras que en el caso de ser desarrollados internamente, no existe acuerdo con terceras partes donde pueda concretarse un importe como expresión valorativa del activo. Sobre este argumento nos asalta un interrogante, de la misma forma que los criterios actuales para capitalizar un recurso intangible son subjetivos (razonablemente va a generar beneficios en el futuro), no se entiende porque no pueden ser aplicadas valoraciones subjetivas.

A efectos particulares de esta investigación, podemos señalar que las diferencias entre recursos generados internamente y adquiridos del exterior no se acomodan al entorno actual y a la prevalencia de los criterios económicos.

En primer lugar, la empresa en el entorno actual, aún estando profundamente influenciada por la evolución de los factores externos, tiende a basar su estrategia en el desarrollo de los recursos y capacidades internas que consiga desarrollar. Esta idea se basa en que las condiciones del entorno económico son idénticas a todas las sociedades, por lo que el origen para obtener una ventaja diferencial vendrá derivado de las habilidades que cada empresa desarrolle internamente. En esta situación, es imprescindible que el sistema contable ofrezca una información más completa de las capacidades internas de la empresa, que pueden originar ventajas competitivas. A esto hay que añadir que parece erróneo considerar que las partidas de intangibles no se reconocen por su particular incertidumbre de generar beneficios, ya que en el contexto actual la incertidumbre para obtener beneficios no depende de la naturaleza de tangibilidad e intangibilidad, sino que las verdaderas amenazas para la recuperación de las inversiones son el avance tecnológico y el aumento de la competencia.

En segundo lugar, a pesar de que en términos económicos no existen diferencias en cuanto a la naturaleza de los activos inmateriales adquiridos y los desarrollados internamente, existen diferencias significativas en su registro contable, tanto en el

documento donde se incluyen, como en la obligatoriedad de representación. Para apoyar la idea de que el registro debe ser independiente de la forma de obtener un activo, por adquisición o por generación interna, citamos a AECA (1999, 70): *“La forma en que puede surgir un activo en la entidad es diversa, pero su existencia es independiente de la manera en que aparece”*.

Por todas estas razones, es necesario buscar un medio para reconocer los intangibles que la normalización actualmente no recoge: los generados por la empresa que la normativa actual no considera que pueda conocerse con fiabilidad que generarán beneficios en un futuro.

La necesidad del reconocimiento de un número mayor de partidas autogeneradas por la empresa puede observarse en intentos normativos anteriores. En Nueva Zelanda y en Australia se emitieron dos borradores ED 43 (NZSA, 1988) y ED 49 (AARF, 1989), donde se permitían el reconocimiento de activo intangibles autogenerados, valorados a coste o través de expertos independientes. Ninguna de las dos tuvo suficiente acogida, y fueron derogadas en 1990 y 1992 por su disparidad con la normativa internacional.

De igual forma, la IV Directiva admite de forma teórica el reconocimiento en el Balance de los activos intangibles generados internamente. Sin embargo, ninguna de las adaptaciones de los distintos estados miembros ha desarrollado esta posibilidad, salvo las excepciones de los Gastos de establecimiento, los Gastos de Investigación y Desarrollo y las Aplicaciones Informáticas.

A continuación analizamos el contenido de la principal iniciativa adoptada por las empresas para solucionar parcialmente las deficiencias normativas: la incorporación de información voluntaria en el Informe Anual sobre los intangibles no reconocidos en el Balance.

5.4. INCORPORACIÓN VOLUNTARIA DEL CAPITAL INTELECTUAL EN EL INFORME ANUAL DE LAS EMPRESAS

Una vez analizada la legislación contable actual, observamos que los recursos autogenerados no considerados por la legislación con alta probabilidad de obtener beneficios futuros, no aparecen en el Balance de las compañías.

Únicamente existe una regulación insuficiente sobre diferentes aspectos del Capital Humano recogidos en la Memoria. La normativa española únicamente establece la obligación de informar sobre los movimientos de la cuenta provisiones para pensiones y obligaciones similares, número medio de trabajadores distribuido por categorías, y el importe de sueldos, dietas, remuneraciones anticipos, créditos y obligaciones contraídas en materia de pensiones y seguros de vida. Las normativas del resto de países son similares, quizá la de Suecia sea la única que ofrezca una información más amplia. Esta normativa contable obliga, desde 1991, a las empresas suecas con más de 100 empleados, a proporcionar información del personal con detalle, sobre aspectos como la rotación del personal, las bajas por enfermedad, la formación y el ambiente en el trabajo.

La acuciante necesidad de contabilizarlos provoca que únicamente sea cuestión de tiempo el registro obligatorio de información al respecto; tanto es así, que el SEC ha anunciado que en breve va a exigir que en los Estados Financieros estadounidenses aparezca un suplemento obligatorio sobre el Capital Intelectual (Roos, 1998, 22).

Mientras que esa regulación llega, existe una corriente de opinión favorable a reflejar información no monetaria sobre el Capital Intelectual sin valorar (AICPA, 1994) (Wallman, 1995, 87) (Edvinson y Malone, 1997) (Stewart, 1997), basándose en que la información sobre intangibles es muy difícil de cuantificar.

Ante las dificultades para reconocer los intangibles en las Cuentas Anuales, y la ausencia de normalización sobre la información no monetaria a incorporar, muchas empresas, siguiendo esta corriente, publican información sobre ellos, de forma voluntaria, situándolos en la Memoria o en el Informe Anual pero fuera de las Cuentas Anuales.

Esta incorporación voluntaria está evidentemente realizada de forma desigual, de modo que no existe una incorporación homogénea de los datos que permitan al usuario externo realizar una comparación entre las diversas sociedades. Ante la ausencia de regulación, las empresas que recogen la información sobre los intangibles de forma voluntaria informan de los aspectos del Capital Intelectual que le interesan, o en el mejor de los casos, los que ha considerado fundamentales, siendo el caso más común limitarse a informar únicamente del Capital Humano (Altadis, 2000, 42) (Bankinter, 2000) (Carrefour, 2000) (Logista, 2000, 32) (Meta 4, 2000).

Las motivaciones de las empresas para reflejar voluntariamente el Capital Intelectual son diversas; se basan en la reducción de tiempos de producción que pueden alcanzar (Proyecto T50 de la empresa industrial sueca ABB), en la relación con el mercado de capitales y los potenciales clientes (la consultora sueca VM Data) o en la posibilidad de predecir la situación futura de la empresa (Consultus). Desde la óptica de

la contabilidad normalizada, la principal motivación para recoger el Capital Intelectual es intentar evitar la pérdida de representatividad que su ausencia conlleva. Así lo entendido la Comisión de Expertos del Libro Blanco (ICAC, 2002, 179), la cual propone la incorporación de información voluntaria del Capital Intelectual en los Informes Anuales para aumentar la utilidad de la información contable.

La incorporación voluntaria de información sobre el Capital Intelectual por parte de las empresas es un proceso dinámico que permite atisbar una importancia creciente, ya que ha pasado de ser incluida en documentos destinados a publicarse en periódicos, revistas y libros fuera de la documentación contable en el Informe Anual, a ser incluida de forma separada de la documentación contable, a publicar indicadores de medición del Capital Intelectual en sus Informes de Gestión, llegando finalmente a la situación más interesante que es dedicar una sección de su Memoria a los recursos y actividades intangibles (cuadro 52). La evolución favorable no sólo se ha producido en el lugar que se incorpora la información dentro del Informe Anual, sino que también se han mejorado los contenidos, pues se ha pasado de ofrecer únicamente información literal a completarla cada vez con un mayor número de indicadores.

La situación más generalizada es la incorporación de la información en la documentación complementaria del Informe Anual. El apartado específico en el que se incluyen recibe diversas denominaciones (Gestión del conocimiento, Desarrollo tecnológico, Gestión corporativa...), pero sólo una pocas empresas denominan a ese apartado Capital Intelectual (Bankinter, BBVA, BSCH, Morgan Stanley, Unión Fenosa y Zurich).

Cuadro 52. Ubicación de los intangibles en la información contable

| DOCUMENTO | EMPRESA |
|--|---|
| Periódicos, revistas y libros fuera de la documentación contable | “ <i>The Wheel</i> ” de la institución financiera sueca <i>Sparbanken</i> , “ <i>Human Resource Accounts</i> ” de la <i>Swedish Civil Aviation Administration</i> , “ <i>The Ethical Accounts</i> ” del banco danés <i>Sparekassen Nordjylland</i> |
| Información complementaria en el Informe Anual | Indra, Banco Atlántico, Banco Guipuzcoano, Banco de Valencia, BSCH, Caja Madrid, Caterpillar, Cementos Portland, Ercros, Endesa, Iberdrola, Telefónica, RENFE, Aventis, AXA-UAP, BASF, Canon, Coca cola, Colgate-Palmolive, Deutsche Bank, Eliop, HayGroup, Exxon, Daimler, Intel, IBM, Hitachi, Johnson&Johnson, L’oreal, JP Morgan, Metrovacesa, Nestle, Philips, Pepsi Co., Carrefour, Siemens, Telia... |
| Informe de Gestión | Repsol, Europista, Koipe, Prosegur, Volkswagen, Finanzia, Banca Catalana... |
| Memoria | Skandia y PLS Consult |

Fuente: elaboración propia

Entre las empresas pioneras en el reconocimiento voluntario de los intangibles, destaca Mc Dougall que en 1988 incluyó como activo el valor estimado de las marcas de la empresa. Respecto a la ubicación de la información, destaca Skandia, que en 1995

incorporó la información del Capital Intelectual en la Memoria, el lugar con mayor importancia donde se ha situado este tipo de información.

Entre las empresas que más han destacado en la incorporación voluntaria de información sobre el Capital Intelectual en nuestro país, es necesario señalar a Finanzia, que en 1997 se convirtió en la primera empresa en publicarla en su Informe de Gestión, ubicación con mayor importancia dentro de las empresas españolas; de igual forma, también son importantes Unión Fenosa, el grupo BSCH y el grupo BBV por la amplitud de sus contenidos. Todas estas empresas españolas son analizadas a continuación incidiendo en los indicadores que ofrecen.

Finanzia

Los índices que presenta actualmente la empresa Finanzia del grupo BBVA se incluyen en el cuadro 53.

Cuadro 53. Indicadores propuestos por Finanzia

| INDICADORES DE CAPITAL HUMANO | INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL | INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL |
|--|--|--|
| Número de empleados | Número de personas que han participado en las jornadas anuales | Número de clientes: particulares |
| Número de empleados que han recibido formación | Número de grupos de calidad en funcionamiento | Número de clientes: empresas |
| % del personal front office | Número de personas involucradas en los grupos de calidad | Actividad telefónica total |
| % del personal back office | | Total de llamadas atendidas |
| Edad media de la plantilla | | Índice de eficacia de las llamadas atendidas |
| Porcentaje de hombres y mujeres | | Rapidez en atención de llamadas |
| Personas formadas en calidad | | |
| Experiencia media de la plantilla | | |
| Horas impartidas en costes de calidad | | |
| Número de cursos realizados | | |

Fuente: elaboración propia a partir del Informe Anual de Finanzia en 2.000

Unión Fenosa

La información que acompaña a las Cuentas Anuales de la empresa establece una serie de indicadores para documentar el modelo de gestión del Capital Intelectual constituido por una doble visión estática y dinámica: la primera constituida por los tres capitales (cuadro 54) y la segunda reflejada en los flujos de relación entre los capitales (Unión Fenosa, 2000.b, 32).

Cuadro 54. Indicadores propuestos por el grupo Unión Fenosa

| INDICADORES DE CAPITAL HUMANO | INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL | INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL |
|---|---|--|
| Nº medio de trabajadores | Inversión en el desarrollo de sistemas | % del importe de pedidos a suministradores calificados sobre el volumen total de compras de materiales y servicios |
| Nº total de personas en cada una de las empresas del Grupo | Nº de usuarios del sistema de información económica (SIE) | Nº total de clientes |
| % de personas con titulación universitaria | Nº de usuarios del sistema de gestión del personal (SGP) | Nº total de clientes fuera de España |
| Experiencia media | Nº de personas con acceso a intranet | Nº de recomendaciones favorables de analistas |
| Nº de expertos del negocio eléctrico que han participado en proyectos internacionales a largo plazo | Nº de usuarios del sistema de planificación estratégica | Nº de contactos con inversores y analistas |
| Número de personas del grupo que trabajan de forma permanente fuera de España | Nº de personas con retribución variable | Nº de consultas atendidas en las oficinas de información al accionista |
| Nº de personas que han recibido formación a largo plazo | Inversión total en formación | Nº de países donde se realizan proyectos |
| Nº medio de horas de formación por persona y año | Inversión en formación media en % sobre gastos de personal | Nº de ponencias en encuentros empresariales |
| Índice de satisfacción con la formación (de 1 a 10) | Nº de proyectos de mejora de gestión y transformación interna | Nº de participantes en actividades solidarias |
| Índice medio de aplicación de la formación en la ocupación desempeñada | Nº de proyectos de innovación tecnológica | Nº total de oficinas permanentes |

Fuente: elaboración propia a partir del Informe Anual de Unión Fenosa en 2.000

Grupo BSCH

El grupo BSCH (1999) establece tres tipos de indicadores: de Capital Humano, de Capital Estructural y de Capital Relacional, que aparecen representados en el cuadro 55.

Cuadro 55. Indicadores propuestos por el grupo BSCH

| INDICADORES DE CAPITAL HUMANO | INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL | INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL |
|--|--|--|
| Edad media de la plantilla | Número de ordenadores por empleados | Número de clientes nuevos |
| Relación entre hombres y mujeres | Número de ordenadores por oficina | Número de productos que comercializa |
| Número total de empleados de la empresa | Número de productos y servicios nuevos desarrollados | Índice de satisfacción de los clientes de la red comercial |
| Número de participantes en procesos de mejores prácticas | Sistema de información para la gestión | Número de certificaciones ISO obtenidas |
| Participantes en los cursos de formación | Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico | |
| Número de personas con retribución variable | Número de accesos a INTRANET | |
| Antigüedad de la plantilla | Número de llamadas / día atendidas a usuarios internos | |
| Número de sugerencias realizadas por los empleados | Número de empleados que participan en bases de datos compartidas | |
| Porcentaje de gastos de formación / masa salarial | Número de operaciones efectuadas vía telefónica | |
| Porcentaje de gastos de formación / jornada laboral | Inversión en sistemas informativos de gestión | |
| Horas de formación | Número de certificaciones ISO obtenidas | |
| Número de personas premiadas por sugerencias | | |

Fuente: elaboración propia a partir del Informe Anual del grupo BSCH en 2.000

Grupo BBVA

El grupo BBVA desarrolla un programa de medición del capital intelectual denominado DOS 1000, el cual consiste en establecer una definición de los elementos intangibles que se quieren medir, para posteriormente elaborar un mapa de indicadores a partir de los cuales se identifican los que sirven para medir cada uno de los elementos. El Informe Anual del Grupo BBVA (1999) incluye tres tipos de indicadores, de Capital Humano, de Capital Estructural y de Capital Relacional, que aparecen representados en el cuadro 56.

Cuadro 56. Indicadores propuestos por el grupo BBVA

| INDICADORES DE CAPITAL HUMANO | INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL | INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL |
|---|---|--|
| Número de empleados en España | Flexibilidad de la retribución (% retribución variable y total) | Número de clientes en España |
| Número de empleados en el resto del mundo | Flexibilidad de la retribución (% retribución variable y total) | Número de oficinas en el resto del mundo |
| % de plantilla con catalogación menor a la standard | % de personas en Dirección Orientada a Resultados | Plantilla en puestos de Gestión y Front Office |
| % horas de formación sobre la jornada laboral | Número de equipos de mejora | Plantilla en puestos de Back Office |
| Edad media de la plantilla | Número de participantes en equipos de mejora | Índice de lealtad de los clientes en la red comercial |
| Diversidad entre hombres y mujeres | Número de personas formadas en Calidad Total | Índice de satisfacción de los clientes en la red comercial |
| Rotación interna | Bases de datos corporativas Accesos a BBV Informa | Posición ante el sector |
| Ingresos jóvenes alto potencial | Número de sugerencias de mejora | Índice de notoriedad espontánea |
| Ingresos de especialistas | Número de participantes medios en cada concurso interno | Índice de satisfacción de cliente interno en oficinas |
| | | Índice de satisfacción de cliente interno en estructuras intermedias |

Fuente: elaboración propia a partir del Informe Anual del grupo BBVA en 2.000

Una vez realizada una primera aproximación de la información voluntaria ofrecida por las empresas, obtenemos varias ideas:

- La información voluntaria ofrecida por estas empresas es válida para la ubicación que actualmente posee, pero al ofrecer principalmente información no monetaria, sería difícil incorporarla al Balance.
- Aunque son muchas las empresas que ofrecen índices de este tipo no es posible obtener una relación de los indicadores coincidentes entre las diferentes empresas, ya que cada uno de ellos es definido y calculado de forma diferente y no comparable. Por ejemplo, un mismo indicador, la inversión en innovación, se calcula en términos absolutos, como porcentaje de ingresos o como porcentaje de ventas o de valor añadido.
- En la situación actual, la información más útil no se obtiene de los indicadores, sino de la información literal y explicativa de los procesos de generar valor por medio de los intangibles identificados por cada empresa.
- La diversidad de formas y usos utilizados por las empresas para incorporar información del Capital Intelectual en sus Informes Anuales hace inevitable la necesidad de implantar reglas generales para la incorporación de los indicadores.

Los organismos contables internacionales reguladores de la contabilidad empresarial, incluidos IASB y FASB, han incluido en sus respectivas agendas de trabajo proyectos relativos a la última de las anteriores ideas, conseguir la homogeneización y comparabilidad en la revelación voluntaria de información sobre intangibles que ofrecen las empresas. La finalidad de estos proyectos es, que mediante unos Informes realizados con criterios generales, las empresas puedan difundir información sobre los intangibles que integran su Capital Intelectual de forma homogénea, comunicando a los usuarios las capacidades, recursos y compromisos de la empresa en relación con los elementos intangibles que permiten la creación de valor de la empresa.

España también es consciente de esta necesidad, pues la Comisión de Expertos para la elaboración del Libro Blanco, “(...) recomienda incentivar, por cualquier medio de los que estén al alcance de los reguladores públicos o privados de la información financiera, para diseñar los sistemas de indicadores más significativos, que reflejen el estado de los elementos intangibles que constituyen parte del patrimonio empresarial, y que procedan a su divulgación y estandarización entre las empresas que voluntariamente quieran utilizarlos en su información financiera” (ICAC, 2002, 165).

El Libro Blanco (ICAC, 2002, 164) considera que el Informe de Capital Intelectual debe constar de tres partes: Visión de la empresa, Resumen de recursos y actividades intangibles y Sistema de indicadores:

- La Visión de la empresa describe en las diferencias de la empresa con sus competidores y los recursos intangibles que permiten marcar distancias con otras organizaciones. En ella se incluye una narración de los distintos agentes que se benefician de las actividades dirigidas a generar conocimiento en la empresa, justificando, por ejemplo, el interés de invertir en la empresa u obtener un empleo en la misma.
- El Resumen de recursos y actividades intangibles describe los recursos intangibles de que puede disponer la empresa y las diferentes actividades llevadas a cabo hasta la fecha y las que se realizarán en el futuro para incrementar el valor de dichos recursos.

- El Sistema de indicadores de los recursos y actividades intangibles, permite a los proveedores de bienes, servicios o capitales de la empresa, llevar a cabo una estimación acertada de los beneficios futuros de la empresa y del riesgo que conlleva la inversión en ella. Esta información será de mayor utilidad cuando no sólo se presenten los indicadores, sino también su tendencia esperada y su relación con los resultados y el crecimiento futuros de la empresa.

La realización de propuestas para mejorar la divulgación de información voluntaria sobre el Capital Intelectual debe partir de un profundo conocimiento de la información que actualmente presentan las empresas. El apartado siguiente es un análisis empírico para analizar la información que sobre este tema presentan voluntariamente las empresas cotizadas españolas.

5.5. ESTUDIO EMPÍRICO: PRÁCTICAS DE REVELACIÓN DE LA INFORMACIÓN VOLUNTARIA SOBRE EL CAPITAL INTELECTUAL EN LOS INFORMES ANUALES DE LAS EMPRESAS COTIZADAS ESPAÑOLAS

5.5.1. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO EMPÍRICO

En el contexto económico presente, el Capital Intelectual es el motor del desarrollo económico y social. Sin embargo, a pesar de la importancia de este concepto, sus peculiaridades jurídicas y económicas dificultan su normalización.

La contabilidad es una de estas legislaciones a las que afecta decisivamente el incremento de su importancia, pues presenta dificultades para registrar algunos elementos del Capital Intelectual. La legislación contable actual no incorpora al Balance los recursos autogenerados por las compañías, salvo los que la legislación considere que poseen una alta probabilidad de obtener beneficios futuros.

Las deficiencias en el registro de los activos intangibles autogenerados convierte a la contabilidad financiera en un sistema de información incompleto y, en consecuencia, inadecuado para satisfacer las necesidades informativas de los usuarios externos.

Para intentar resolver esta situación existe una corriente de opinión favorable a reflejar voluntariamente información sobre el Capital Intelectual. Esto se materializa en la documentación contable de algunas empresas, las cuales, ante las dificultades para reconocer los intangibles en el Balance, publican información sobre ellos, de forma voluntaria, en el Informe Anual aunque fuera de las Cuentas Anuales.

Esta incorporación voluntaria está evidentemente realizada de forma desigual, de modo que no existe una incorporación homogénea de los datos que puedan permitir al usuario externo comparar las diversas sociedades. Ante la ausencia de homogeneización, las empresas que incluyen datos sobre los intangibles de forma voluntaria informan de los aspectos que más le interesan para sus motivaciones particulares, o en el mejor de los casos, los que consideran fundamentales.

Ante esta situación, parece necesario que un trabajo de investigación analice la información que actualmente muestran las empresas de forma voluntaria, con dos posibles objetivos:

- a) Servir de guía para la divulgación del Capital Intelectual entre el conjunto de empresas, en el caso que la ofrecida en estos momentos fuese adecuada.
- b) Normalizar en un futuro la información a divulgar, en el supuesto que la ofrecida en estos momentos fuese insuficiente o inadecuada.

Este trabajo de investigación analiza la información voluntaria que sobre el Capital Intelectual ofrecen las empresas. Para elegir la muestra tomamos las unidades económicas que cotizan en la Bolsa de Madrid. Las cotizadas en el mercado secundario porque suelen ser las más preocupadas por ofrecer información sobre su Capital Intelectual y porque son las más representativas y de mayor importancia dentro del conjunto de la economía, y las de Madrid por ser el motor de la economía española y una de las zonas con mayor desarrollo dentro de la Unión Europea.

5.5.2. ESTUDIOS PREVIOS SOBRE LA DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS INTANGIBLES

Como primer paso para analizar las prácticas de revelación de los activos intangibles realizadas por las diferentes empresas, procedemos a establecer una recopilación de los trabajos en los que se ha revisado dicha información.

La revisión de la literatura, realizada a continuación abarca tres tipos de investigaciones: (a) investigaciones que abordan la revelación de la información de los intangibles en su conjunto, (b) estudios en los que se revisa la comunicación ofrecida sobre algún activo intangible concreto (empleados, I+D, etc.) como objetivo único del trabajo y (c) estudios en los que se revisa la comunicación ofrecida sobre algún activo intangible concreto como uno de los elementos analizados dentro de un análisis más amplio.

Los trabajos analizados, ordenados por fecha de realización, aparecen reflejados en el cuadro 57, así como, los aspectos más destacables de los mismos: autor, año del estudio, elementos objeto de estudio, tamaño de la muestra, periodo de información de la muestra recogida y conclusiones más relevantes.

Cuadro 57. Estudios empíricos revisados

| AUTOR | ELEMENTOS ANALIZADOS | MUESTRA | CONCLUSIONES PRINCIPALES |
|----------------------------------|--|---|--|
| Carmona y Carrasco (1988) | Labor social y Recursos Humanos | 61 empresas españolas cotizadas y no cotizadas, 1985 | 18 empresas informan sobre la seguridad en el trabajo, 38 sobre el desarrollo personal y 12 sobre las actividades humanitarias |
| García y Monterrey (1993) | Información social | 100 empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid, excluidos bancos y empresas de seguros, 1990 | El 43% de las empresas revela información sobre este elemento |
| Wines y Ferguson (1993) | Fondo de comercio y otros intangibles reconocidos en la contabilidad normalizada | 150 empresas cotizadas en las bolsas australianas, 1985-1989 | Aumento del número de empresas que reconocen activos intangibles |
| Giner (1995) | Actividades de marketing, I+D, presencia en el mercado y Recursos Humanos | 49 empresas cotizadas en la Bolsa de Valencia, excluidas financieras, seguros y SIM, 1989-1991 | Obtiene un valor del índice de divulgación para I+D: 0.47 (1989), 0.55 (1990), 0.47 (1991); y para trabajadores y su formación: 0.24 (1989), 0.15 (1990), 0.09 (1991) |
| Moneva y Llena (1996) | Labor social y Recursos Humanos | 47 empresas industriales cotizadas en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid, 1992 | Todas informan sobre los empleados en la Memoria, casi un 50% en el Informe de Gestión y otro tanto en el resto de información |
| Pons (1996) | Recursos Humanos | 35 empresas españolas cotizadas en el mercado continuo, exceptuando el sector financiero, 1993-1994 | El 100% de las empresas difunden la información obligatoria sobre empleados y el 51% publica información voluntaria |
| Martínez et al. (1997) | Activos intangibles reconocidos en la contabilidad normalizada, labor social y órganos de gobierno | Entidades de depósito españolas (46.23% de los Bancos y 88% de las Cajas de Ahorro), 1995 | Los elementos analizados tienen un registro poco importante; desglosada en la Memoria del 37.77% de los Bancos y del 13.64% de las Cajas de Ahorro |
| Peyró (1997) | Labor social y Recursos Humanos | 52 empresas cotizadas en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid susceptibles de adherirse al sistema comunitario de gestión y auditoría medioambiental, 1994 | Todas las empresas informan sobre los empleados, el 100% en la Memoria el 53.85% en el Informe de Gestión, el 25% en la Carta del Presidente y el 36.54% en la Información adicional |
| Subbarao y Zéghal (1997) | Recursos Humanos | 120 empresas cotizadas de Alemania, Canadá, Corea del Sur, Japón, UK y USA, 1993-1994 | Los aspectos más divulgados son los programas de pensiones y de beneficios |
| Mazarracín (1998) | Recursos Humanos | 66 empresas españolas en 1978 y 1988, 33 en 1991 y 23 en 1996 | El porcentaje de empresas que informan sobre distintos aspectos de los recursos humanos disminuye entre 1978 y 1996 |
| Archel (1999) | I+D | 52 empresas españolas pertenecientes a sectores industriales que presentan información consolidada, 1992-1996 | El 61.5% de las empresas opta por el tratamiento contable establecido en el PGC. El Informe de Gestión ofrece insuficiente información |

| | | | |
|--------------------------------|---|---|--|
| Bornemann et al. (1999) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | 125 empresas austriacas, 1993-1998 | Inexistencia de un enfoque consistente y explícito para la información sobre intangibles |
| Entwistle (1999) | I+D | Empresas cotizadas en la Bolsa de Toronto: 40 en 1993; 70 en 1994 y 3 en 1995 | Sólo el 1% de las revelaciones sobre I+D se encontraban en los Estados Financieros auditados |
| Láinez et al. (1999) | Recursos Humanos | 30 empresas (2 de cada uno de los países de la UE, de entre las 10 empresas más grandes en cada uno de los países) | El 70% de las compañías hacen referencia a los empleados en las Cuentas Anuales, principalmente en la Memoria |
| FASB (2001.c) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | 62 empresas norteamericanas de los siguientes sectores: alimentación, automoción, bancario, farmacéutico, petrolero, químico, informático y textil | La mayoría de las compañías divulgan información, aunque de un modo general e impreciso |
| García-Arrieta (2001) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | a) 65 grupos españoles que cotizan en bolsa, 1996-1999 b) 38 empresas del club Intellect, 1999 c) 100 empresas que integran el índice S&P Global 100, 1997-1999 | Las empresas analizadas detallan en la Memoria toda la información que sus respectivas normativas dictan como obligatoria, siendo escasa la información voluntaria ofrecida |
| Larrán y Giner (2001) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | 144 empresas cotizadas en el mercado continuo en la Bolsa de Madrid, Octubre y Noviembre 2000 | El 27% de las empresas presenta información sobre intangibles |
| Sierra y Rojo (2002) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | 46 empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid, años 1997-1998-1999 | Aplicación de un índice de relevación Las Cuentas Anuales se limitan a recoger la información que la normativa establece. Sin embargo, en el apartado de información adicional se aprecia una mayor revelación de los elementos que conforman el Capital Intelectual de las empresas, observándose, además, una tendencia creciente |
| Gandía (2002) | Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no | Las 100 sociedades que integran el índice S&P Global 100, 2000 | La calidad de la información ofrecida por las empresas europeas es mayor que la de las empresas norteamericanas |

Fuente: elaboración propia con adaptación parcial de Sierra y Rojo (2002)

De los estudios revisados podemos destacar varios aspectos.

Las compañías que componen las muestras son, en la mayoría de los casos, cotizadas y de gran dimensión.

Las muestras están formadas por empresas pertenecientes a un país (Australia, Austria, Canadá, España, Estados Unidos y Reino Unido), salvo los trabajos de Subbarao y Zéghal (1997), Laínez *et al.* (1999), García-Arrieta (2001) y Gandía (2002) que realizan un estudio de la información divulgada en varios estados.

En algunos trabajos se suelen omitir los sectores financieros y de seguros (García y Monterrey, 1993) (Giner, 1995) (Pons, 1996), debido a su especial normativa respecto a la información a divulgar. Otros trabajos tienen por objetivo el estudio de sectores concretos: Martínez *et al.* (1997) se ciñen a los intermediarios financieros, por su parte Moneva y Llena (1996), Peyró (1997) y Archel (1999) se centran en el sector industrial, y por último, el FASB (2001.c) se limita a los sectores alimentario, de automoción, bancario, farmacéutico, informático, petrolero, químico y textil. Otras investigaciones estudian la revelación de información de empresas incluidas en índices bursátiles, tales como, el S&P Global 100 (Gandía, 2002) y en agrupaciones empresariales para mejorar la contabilización del Capital Intelectual, como el Club Intelect (García-Arrieta, 2001).

Los períodos analizados generalmente se circunscriben a un año, con la excepción de Giner (1995), Entwistle (1999), García-Arrieta (2001) y Sierra y Rojo (2002) que abarcan tres años y Wines y Ferguson (1993), Pons (1996), Mazarracín (1998), Archel (1999) y Bornemann *et al.* (1999), que analizan, respectivamente, cinco, dos, cuatro, cinco y seis años.

La documentación que ha servido de soporte a los investigadores para la realización del estudio ha sido diversa, pudiendo clasificar las investigaciones en tres grupos:

- El Informe Anual, distinguiendo, la información divulgada en cada uno de sus componentes: Carta del Presidente, Cuentas Anuales, Informe de Gestión y resto del Informe (Moneva y Llena, 1996) (Peyró, 1997) (Entwistle, 1999) (García-Arrieta, 2001) (Sierra y Rojo, 2002).
- La información recogida en las páginas web oficiales de las empresas (Larrán y Giner, 2001) (Gandía, 2002).
- El total de la información publicada por las empresas: Informes Anuales, información contable trimestral, páginas web de las compañías, notas de prensa, etc. (FASB, 2001.c).

Los estudios de revelación de la información de las empresas se realizan sobre multitud de temas. Respecto a los ámbitos analizados, las investigaciones pueden clasificarse en siete agrupaciones con diferente amplitud:

- Labor social de la empresa (Carmona y Carrasco, 1988) (Moneva y Llena, 1996) (Peyró, 1997)
- Presencia en el mercado (Giner, 1995)
- Investigación y desarrollo (Giner, 1995) (Archel, 1999) (Entwistle, 1999)
- Recursos humanos (Carmona y Carrasco, 1988) (Giner, 1995) (Pons, 1996) (Moneva y Llena, 1996) (Peyró, 1997) (Subbarao y Zéghal, 1997) (Mazarracín, 1998) (Laínez *et al.*, 1999)

- Aspectos sociales en conjunto (García y Monterrey, 1993)
- Activos intangibles identificables, incluido el fondo de comercio (Wines y Ferguson, 1993)
- Activos intangibles, tanto los reconocidos en la contabilidad normalizada como los que no (Martínez *et al.*, 1997) (Bonermann *et al.*, 1999) (FASB, 2001.c) (Larrán y Giner, 2001) (García-Arrieta, 2001) (Gandía, 2002) (Sierra y Rojo, 2002)

5.5.3. OBJETIVO DEL ESTUDIO EMPÍRICO

El objetivo de esta investigación es analizar la información que, sobre el Capital Intelectual, aparece voluntariamente en el Informe Anual.

5.5.4. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO EMPÍRICO

Para alcanzar el objetivo analizaremos tanto la ubicación como el contenido de la información sobre el Capital Intelectual, que aunque no aparezca recogida de forma obligatoria en el Balance e Informe de Gestión, sí lo hace de forma voluntaria en otra parte del Informe Anual.

La investigación consiste en la revisión de los Informes Anuales de todas las empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid, incluyendo Cartas del Presidente, Cuentas Anuales, Informe de Gestión y cualquier otro tipo de información que discrecionalmente incorporen las sociedades. En primer lugar intentaremos conocer el porcentaje de empresas que ofrecen información voluntaria sobre el Capital Intelectual. En segundo lugar, indicaremos la distribución de la ubicación de la información encontrada dentro del Informe Anual. Por último, intentaremos ofrecer los resultados acerca del contenido de esa información. Los resultados del análisis del contenido se expondrán en términos absolutos y relativos sobre dos dimensiones: la realizada de forma meramente narrativa y la que complementa a la anterior con indicadores cuantitativos, con independencia de que sean numéricos o no numéricos y la empresa los ofrezca en términos absolutos (con una cifra) o relativos (en porcentaje).

5.5.5. DESCRIPCIÓN DEL ESTUDIO EMPÍRICO

La investigación analiza los Informes Anuales de las 189 empresas que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid en el ejercicio contable 2.001. Para procesar la información, ordenamos las empresas en función de la clasificación sectorial establecida por este organismo (Bolsa de Madrid, 2003).

Para que los resultados de un muestreo opinático, como el realizado en esta investigación (López Cachero, 1991, 399), puedan ser tenidos en cuenta, la muestra elegida debe ser representativa. Consideramos que la muestra sería representativa si integrara empresas de los diferentes sectores productivos de la economía. El cuadro 58 refleja la distribución de las empresas de la muestra en los diferentes sectores.

Cuadro 58. Distribución de las empresas por sectores

| <i>SECTOR</i> | <i>F/ABSOLUTA</i> | <i>F/RELATIVA</i> |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Bienes de consumo | 35 | 18.5 % |
| 2. Bienes de inversión e intermedios | 41 | 21.6 % |
| 3. Energía | 11 | 5.8 % |
| 4. Construcción | 8 | 4.2 % |
| 5. Servicios Financieros | 37 | 19.5 % |
| 6. Comunicaciones y servicios de información | 11 | 5.8 % |
| 7. Servicios de mercado | 46 | 24.3 % |
| TOTAL | 189 | 100 % |

Fuente: elaboración propia

Los sectores con mayor representación en la muestra son “Bienes de consumo”, “Bienes de inversión e intermedios”, “Servicios financieros” y “Servicios de mercado”, que a su vez son los sectores con mayor peso en los mercados de bienes y de capitales internacionales, y en particular, en los mercados de capitales españoles (Bolsa de Madrid, 2003).

De las 189 empresas que forman parte de la muestra, no deben aparecer en la muestra efectiva 27 de ellas, ya que su documentación contable no ofrece información voluntaria relevante sobre estos temas, limitándose a indicar la información a la que obliga la legislación contable española.

Una vez descartadas estas empresas, la muestra efectiva es de 163 compañías, que ofrecen algún tipo de información voluntaria del Capital Intelectual en el Informe Anual pero fuera de las Cuentas Anuales. El anexo número 1 expone las empresas integrantes de la muestra efectiva, ordenadas alfabéticamente, indicando el sector de actividad al que pertenecen. Como resumen, el cuadro 59 recoge el porcentaje de empresas que ofrecen algún tipo de información voluntaria sobre el Capital Intelectual en su Informe Anual respecto al total de empresas que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid.

Cuadro 59. Empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid que ofrecen información voluntaria sobre el Capital Intelectual

| <i>SECTOR</i> | <i>NÚMERO DE EMPRESAS</i> | <i>PORCENTAJE</i> |
|--|---------------------------|-------------------|
| Empresas que cotizan en la Bolsa de Madrid | 189 | 100 % |
| Empresas que ofrecen algún tipo de información del Capital Intelectual en el Informe Anual pero fuera de las Cuentas Anuales | 162 | 85'7 % |
| Empresas que no ofrecen información voluntaria del Capital Intelectual | 27 | 14'2% |

Fuente: elaboración propia

La **conclusión** más importante es que el 85'7 % de las empresas cotizadas en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid amplían voluntariamente algún tipo de información sobre su Capital Intelectual en el Informe Anual, respecto a la que está obligada a incluir, por la legislación contable, en las Cuentas Anuales y en el Informe de Gestión.

El cuadro 60 refleja la distribución de las empresas de la muestra efectiva en los diferentes sectores.

Cuadro 60. Distribución de las empresas por sectores

| <i>SECTOR</i> | <i>F/ ABSOLUTA</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|--|--------------------|--------------------|
| 1. Bienes de consumo | 33 | 17.4 % |
| 2. Bienes de inversión e intermedios | 38 | 20.1 % |
| 3. Energía | 11 | 5.8 % |
| 4. Construcción | 8 | 4.2 % |
| 5. Servicios Financieros | 25 | 13.2 % |
| 6. Comunicaciones y servicios de información | 11 | 5.8 % |
| 7. Servicios de mercado | 36 | 19.0 % |
| TOTAL | 162 | 85'7 % |

Fuente: elaboración propia

Los sectores que incluyen un mayor número de empresas son “Bienes de consumo”, “Bienes de inversión e intermedios” “Servicios financieros” y “Servicios de mercado”, que son los sectores con mayor representación en los mercados de capitales internacionales en general, y en el mercado de capital español en particular. Por lo que podemos concluir que ambas muestras, potencial y efectiva, son representativas, porque integran empresas de los diferentes sectores productivos de la economía y en similar proporción.

Respecto al detalle de este cuadro, “Servicios Financieros” es el sector que más reduce la información voluntaria del Capital Intelectual, debido a que doce empresas del subsector “Cartera y Holdings” no ofrecen información sobre ningún aspecto del Capital Intelectual. El segundo sector que más reduce la expresión del Capital

Intelectual es el de “Servicios de Mercado”, pues nueve empresas del subsector “Inmobiliario” y una de “Transportes y Distribución” no ofrecen información sobre ningún aspecto del Capital Intelectual. Por último, el sector de “Bienes de Inversión e Intermedios” presenta tres empresas con ausencia de exposición sobre el tema, mientras que el sector de “Bienes de Consumo” presenta dos.

El **tratamiento recomendado** es promover estudios e investigaciones que muestren la importancia del Capital Intelectual, de forma que las empresas sientan la necesidad de ofrecer más información sobre esta materia en los Informes Anuales, entre otros aspectos, para satisfacer las necesidades informativas de sus usuarios. Con estas medidas intentaremos que las empresas que todavía no ofrecen información voluntaria la expongan, y las que ya la exponen amplíen y mejoren su contenido.

5.5.6. UBICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El primer aspecto que debe analizar cualquier estudio sobre la información que ofrecen las empresas, es el lugar donde encontrarla. El anexo 2 analiza la ubicación de esa información, teniendo en cuenta que se ha revisado el conjunto del Informe Anual, incluido el Informe de Gestión, las Cartas del Presidente, los datos meramente publicitarios y toda la información complementaria que la acompaña. El cuadro 61 resume el lugar donde encontrar la información voluntaria sobre el Capital Intelectual dentro de los Informes Anuales de las empresas de la muestra, entendiendo por información voluntaria la que supera a la que la Ley obliga incluir en las Cuentas Anuales e Informe de Gestión.

Cuadro 61. Ubicación del Capital Intelectual en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>UBICACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL</i> | <i>F/ ABSOLUTA</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---|---------------------------|---------------------------|
| Apartados independientes | 136 | 71´9% |
| Apartados independientes + Carta del Presidente | 4 | 2´1% |
| Apartados independientes + Informe de Gestión | 2 | 1% |
| Informe de Gestión | 20 | 10´5% |
| Empresas que no ofrecen información voluntaria sobre el Capital Intelectual | 27 | 14´2% |
| <i>TOTAL</i> | <i>189</i> | <i>100%</i> |

Fuente: elaboración propia

Las 162 empresas que ofrecen información voluntaria sobre el Capital Intelectual la muestran en diferentes ubicaciones del Informe Anual. El 10´5% la incluyen en el Informe de Gestión, mientras que el resto crean apartados independientes a tal efecto para reflejarlo. El 72´4% de las empresas lo reflejan únicamente en esos apartados independientes, mientras que el 2´1% de las compañías complementan estos apartados con la Carta del Presidente y el 1% las complementan con el Informe de Gestión.

La primera **conclusión** del análisis de estos datos es que las empresas, derivado del hecho que la normativa no les obliga, no establecen un apartado único donde encontrar esa información, lo que provoca un esfuerzo importante a la hora de obtenerla. Las empresas ofrecen información sobre el Capital Intelectual en diversos apartados de la documentación que ofrecen al público en general. Entre los lugares más frecuentes para mostrar esa información se encuentra el Informe de Gestión, la Carta del Presidente y diversos apartados complementarios del Informe Anual elaborados a tal efecto, recibiendo las más dispares denominaciones. Entre las nomenclaturas más comunes destacamos dos tipos: (a) denominaciones particulares de la empresa, como el nombre de la empresa o ella misma acompañada de coletillas o palabras personalizadas, por ejemplo, “Aceralia hoy”, “Avanzit Hoy”, “¿Qué es CAF?”, “Sniace” o “Sobre Mercapital”, y (b) denominaciones según el aspecto que la organización quiere publicitar, por ejemplo, Calidad, Desarrollo Tecnológico, La Empresa en el Mundo, La Compañía, Capacidad Tecnológica, Equipo Humano, Medio Ambiente, Cultura...

El **tratamiento recomendado** es que la legislación contable especifique un apartado fijo dentro del Informe Anual para que todas las empresas ofrezcan la totalidad de la información voluntaria sobre estos aspectos.

Respecto a la nomenclatura, lo importante es que existiese una única denominación que facilitase su localización, teniendo poca importancia cual de ellas fuera la elegida. De todas formas, la más adecuada es la que tiene una dimensión superior, Capital Intelectual, porque englobaría a todos los intangibles no recogidos en el Balance. Esta opinión no parece tener actualmente el consenso suficiente, pues sólo Bankinter, BBVA, BSCH, Caja Madrid, Indra y Unión Fenosa incorporan la denominación Capital Intelectual a estos apartados.

5.5.7. CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN

Para analizar el contenido de la información voluntaria del Capital Intelectual expuesta por las empresas, identificamos y distinguimos las dos soluciones ofrecidas por las empresas y grupos de la muestra: (a) ofrecer información literal de ciertos aspectos del Capital Intelectual y (b) complementar la información anterior con una serie de indicadores.

La información que vamos a analizar en esta investigación es la voluntaria que ofrecen las empresas sin que les obligue la legislación contable, por lo que no analizaremos la información de carácter obligatorio ofrecida, tanto en las Cuentas Anuales como en el Informe de Gestión.

El análisis del contenido de la información se analizará en todas sus dimensiones con un mismo planteamiento. En primer lugar, se hará referencia al anexo donde encontrar la información detallada sobre el tema, en segundo lugar, mostrará en un cuadro el resumen de la información del anexo, incluyendo la frecuencia de concurrencia, en tercer lugar se analizará detalladamente la información más destacable mostrada en el cuadro y el anexo correspondiente, por último, se elaboran las conclusiones sobre el conjunto del análisis realizado y el tratamiento recomendado para mejorar la información ofrecida en cada uno de los ámbitos.

Para analizar la información literal y los indicadores utilizados por las empresas, diferenciamos los tres aspectos en los que mayoritariamente la doctrina clasifica al Capital Intelectual: Capital Humano, Organizativo y Relacional. La distinción entre los tres componentes del Capital Intelectual, aunque clara en teoría, puede ofrecer dudas en algunos casos concretos; éstos aspectos se resolverán atendiendo a las concepciones doctrinales sobre la materia, y no a la condición conferida por las empresas.

5.5.8. INFORMACIÓN EXCLUSIVAMENTE LITERAL

La mayoría de las empresas toman la decisión de ofrecer información exclusivamente literal sin incluir indicadores no monetarios para complementarla. El principal problema de incluir únicamente lenguaje literal es que puede acercarse más a meros datos publicitarios que a información útil a los usuarios de la documentación contable para la toma de decisiones.

5.5.8.1 ÁMBITOS DEL CAPITAL HUMANO EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

El anexo 3 refleja los aspectos meramente literales sobre el Capital Humano incluidos en los Informes Anuales de las empresas de la muestra y la frecuencia absoluta y relativa en la que se han encontrado. Por su parte, el cuadro 62 recoge un resumen de los datos analizados en el anexo 3, indicando la materia sobre la que versa la información literal y la frecuencia relativa de aparición respecto a la muestra.

Cuadro 62. Frecuencia de aparición de la información literal sobre el Capital Humano en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Ámbitos del Capital Humano expuestos de forma literal</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|--|--------------------|
| Recursos Humanos | 40´2% |
| Seguridad laboral y Salud laboral | 11´1% |
| Programas de formación | 6´8% |

Fuente: elaboración propia

Los aspectos más frecuentemente recogidos por los Informes Anuales son todos los relacionados con la importancia y gestión de los empleados, englobados, de forma conjunta, en el apartado recursos humanos, pues son mostrados por el 40,2% de las empresas analizadas.

El segundo aspecto que aparece con mayor recurrencia es el referido a la seguridad y salud laboral (11´1%), incluida la información sobre la prevención de riesgos laborales.

El examen del Capital Humano se completa con la información literal ofrecida sobre los programas de formación de la empresa. A pesar de que únicamente el 6´8% de las empresas recogen información literal sobre los programas formativos, muchas de ellas, como veremos más adelante, ofrecen indicadores para ampliar dicho ámbito. Incluso muchas de las empresas que no ofrecen información literal sobre el tema muestran indicadores de las acciones formativas, su asistencia y valoración.

De los datos anteriores **concluimos**, que a pesar de incluir el aspecto del Capital Intelectual que con mayor frecuencia exponen los Informes Anuales, la importancia y gestión de los empleados, la amplitud de materias del Capital Humano sobre las que informan las empresas es muy limitada.

Sobre la información literal del Capital Humano **proponemos** motivar al conjunto de las empresas a que ofrezcan información literal sobre ámbitos que en la actualidad no recogen y que son estratégicamente fundamentales, por ejemplo, los esfuerzos de la compañía en el mantenimiento y motivación de los empleados.

5.5.8.2 ÁMBITOS DEL CAPITAL ORGANIZATIVO EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

El anexo 4 refleja los aspectos meramente literales del Capital Organizativo incluidos en los Informes Anuales y la frecuencia de aparición, tanto absoluta como relativa. Por su parte, el cuadro 63 recoge un resumen de los datos analizados en el anexo 4, indicando la materia sobre la que versa la información literal y la frecuencia relativa de aparición respecto a la muestra.

Cuadro 63. Frecuencia de aparición de la información literal sobre aspectos del Capital Organizativo en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Ámbitos del Capital Organizativo expuestos de forma literal</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|--|--------------------|
| Calidad | 27'5% |
| Gestión Medioambiental | 19'5% |
| Investigación y Desarrollo | 15'3% |
| Patrocinio y Actividades solidarias | 12'6% |
| Tecnología | 9'5% |
| Estructura organizativa | 9'5% |
| Modelo de Gestión y Dirección Empresarial | 9'5% |
| Sistemas de información | 8'4% |
| Innovación | 7'9% |
| Estrategia de la Compañía | 6'3% |
| E-business | 5'8% |
| Marcas | 5'2% |
| Convenios con Escuelas de negocios y Universidades | 5'2% |
| Recursos de internet | 4'2% |
| Informática | 3'1% |
| Gestión del conocimiento | 2'6% |
| Alianzas estratégicas | 2'6% |
| Telecomunicaciones | 2'1% |
| Influencia de la empresa sobre la Sociedad y los Ciudadanos | 2'1% |
| Proceso productivo | 2'1% |
| Definición de los objetivos de la organización | 1'5% |
| Compromiso con la creación de valor | 1'5% |
| Seguridad | 1'5% |
| Gestión de la propiedad intelectual | 1% |
| Imagen de la compañía | 1% |
| Principios y valores de la organización | 1% |
| Participaciones en conferencias | 0'5% |
| Cultura de grupo | 0'5% |

Fuente: elaboración propia

Los aspectos más frecuentemente recogidos por los Informes Anuales de esta muestra son todos los relacionados con la calidad, tanto de los productos y servicios de la empresa, como de los procesos productivos del conjunto de la organización (27'5%).

La segunda materia que con más frecuencia aparece en los diferentes Informes Anuales es la referente a los esfuerzos para mejorar la gestión medioambiental de la compañía y para proteger el medioambiente, pues el 19'5% de las empresas ofrecen información literal sobre ambos.

El 15'3% de las empresas analizadas muestran información en formato literal sobre las actividades de investigación y desarrollo, tanto en su aspecto estático como en

su aspecto dinámico. Además, las empresas exponen otros aspectos, como las actividades solidarias y de patrocinio (12'6%).

El 9'5% de las empresas muestran información sobre la tecnología, sobre la estructura organizativa y sobre el modelo de gestión y dirección empresarial.

Por su parte, el 8'4% de las empresas incluyen información sobre los sistemas de información de la compañía, tanto los esfuerzos para mejorarlo como el nivel actual que las diferentes unidades económicas poseen.

Dentro de la información literal destaca la ofrecida por las diferentes empresas sobre la innovación (7'9%).

Del mismo modo, tienen importancia en la exposición voluntaria cuatro aspectos fundamentales de la organización: el 6'3% de las sociedades incluyen aspectos informativos sobre sus estrategias, el 5'8% de empresas ofrecen información sobre los negocios electrónicos y el 5'2% incorporan la descripción de las marcas pertenecientes a la sociedad y sus convenios con centros de formación.

Unos aspectos que tienen una importancia creciente, respecto a los anteriores estudios sobre la revelación de información voluntaria, son los recursos de internet, que aparecen en el 4'2% de las sociedades de la muestra, y los de informática que son mostrados por el 3'1%.

El 2'6% de las compañías incluyen información sobre dos aspectos fundamentales: la gestión del conocimiento de la organización y sus alianzas estratégicas.

Por otra parte, el 2'1% ofrecen información sobre el proceso productivo, los sistemas de telecomunicaciones y sobre la influencia de la empresa sobre la sociedad y los ciudadanos.

Del resto de aspectos de la organización destacan tres: definición de los objetivos, compromiso con la creación de valor e información sobre la seguridad de la compañía (1'5%).

De los datos anteriores **concluimos** que la amplitud de conceptos que forman el Capital Organizativo permite que gran parte de las empresas ofrezcan información literal sobre alguno de sus aspectos. Muchas compañías se dedican a reflejar la orientación de su organización hacia la innovación y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías y la gestión de todos los intangibles que puedan producir una ventaja competitiva respecto al resto de competidoras, argumentos fundamentales en la sociedad del conocimiento y de la nueva economía.

En aras de homogeneizar la información literal sobre el Capital Organizativo, **proponemos** agrupar la información literal sobre aspectos similares como investigación, desarrollo e innovación (I+D+I), al igual que realizan las empresas Incusa, Lemona y Ponferrada, incorporando como una unidad independiente al resto de ámbitos la información literal sobre las inversiones, trabajadores y demás datos y

recursos dedicados a este tema. Con ello eliminaríamos, además, la subjetividad a la hora de informar sobre aspectos tan relacionados.

5.5.8.3 ÁMBITOS DEL CAPITAL RELACIONAL EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

El anexo 5 recoge los aspectos meramente literales sobre el Capital Relacional incluidos voluntariamente en los Informes Anuales y la frecuencia en la que se han encontrado. Por su parte el cuadro 64 recoge un resumen de los datos analizados en el anexo 5, indicando la materia sobre la que versa la información literal y la frecuencia relativa de aparición respecto al total de la muestra.

Cuadro 64. Frecuencia de aparición de la información literal sobre aspectos del Capital Relacional en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Ámbitos del Capital Relacional expuestos de forma literal</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|--|--------------------|
| Productos, servicios y actividades | 39´6% |
| Presencia internacional | 8´4% |
| Canales de distribución | 7´9% |
| Clientes | 7´9% |
| Estrategia enfocada al cliente | 4´7% |
| Publicaciones promocionales | 4´2% |
| Participación en Ferias y Congresos | 3´7% |
| Publicidad y Marketing | 2´6% |
| Proveedores | 2´1% |
| Posicionamiento en el mercado | 2´1% |
| Presencia en otras regiones españolas | 1% |
| Información para Proveedores | 0´5% |
| Gestión de Compras | 0´5% |

Fuente: elaboración propia

Los aspectos del Capital Relacional encontrados con más frecuencia en los Informes Anuales de esta muestra de grupos y empresas son todos los relacionados con el objeto de la empresa; nos referimos a la información sobre sus productos, servicios o actividades (39´6%).

El segundo aspecto recogido por los Informes Anuales, aunque a gran distancia, son todos los relacionados con la presencia internacional (8´4%).

El tercer aspecto que las empresas incluyen con mayor recurrencia son los referentes a los canales de distribución y a la información sobre los clientes de la empresa (7´9%). Por su parte, el 4´2% de las compañías ofrecen información sobre los aspectos de la estrategia enfocada al cliente.

También aparece en un lugar destacado la inclusión de información sobre las revistas, catálogos y publicaciones emitidas por las empresas para autopromocionarse

(4'2%). Con una aparición inmediatamente inferior (3'7%), identificamos la información literal sobre su participación en Ferias y Congresos.

El octavo ámbito sobre el que las empresas ofrecen información es sobre sus actividades en promoción, publicidad y marketing (2'6%).

Después de éste, aparecen dos ámbitos del Capital Relacional mostrados por el 2'1% de las empresas: información sobre los proveedores y sobre el posicionamiento en el mercado.

Del mismo modo, nos encontramos con información sobre la presencia en otras regiones españolas (1%), sobre la información ofrecida a Proveedores (0'5%) y sobre la gestión de compras (0'5%).

Como **conclusión** podemos destacar que las empresas incluyen un alto número de materias del Capital Relacional sobre las que informar, teniendo una importancia superior la relación de la empresa con el cliente sobre el resto de sujetos: distribuidores, colaboradores, proveedores... Destaca sobremanera uno de los ámbitos que con mayor frecuencia publican las empresas, la información sobre sus productos y servicios.

Desde nuestro punto de vista, la información literal sobre el posicionamiento en el mercado debe ser incorporada al Capital Relacional, anteponiendo su condición de indicador de la penetración en el mercado a su condición de indicador de las cualidades y dimensiones del Capital Organizativo. Con ello se guarda una relación de correspondencia entre la información literal y los indicadores a la hora de establecer un documento orientativo de la información del Capital intelectual que las empresas deben mostrar, principalmente por incluir el índice cuota de mercado en el Capital Relacional.

Del mismo modo, interpretamos que la información literal sobre productos y servicios debe ser incluida como medida del Capital Relacional en vez de un instrumento de medida del Capital Organizativo, anteponiendo, por tanto, su condición de ser el medio para llegar a los clientes a su importancia como medio de reflejar la estructura de la empresa. Por el contrario, toda la información literal sobre productos y servicios nuevos, o potencialmente novedosos, debería ser incluida en el Capital Organizativo.

5.5.9. INFORMACIÓN POR MEDIO DE INDICADORES

Frente a la anterior posición de ofrecer solamente información literal sobre ciertos aspectos del Capital Intelectual, existe otra posibilidad, consistente en complementar esa información con indicadores monetarios y no monetarios.

Esta opción permite apoyar con una cifra (número o porcentaje) la información literal ofrecida voluntariamente y, además, sirve como medio para objetivizar y comparar la información a ofrecer.

5.5.9.1 INDICADORES DE CAPITAL HUMANO

El número mayor de indicadores se concentra en el Capital Humano. El anexo 6 refleja los indicadores encontrados en la muestra sobre esta dimensión del Capital Intelectual y su frecuencia de aparición. Por su parte el cuadro 65 recoge un resumen de los datos analizados en el anexo 6.

Cuadro 65. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Humano en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Indicadores del Capital Humano</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---|---------------------------|
| Número de empleados de la empresa | 45'5% |
| Horas de formación | 14'2% |
| Distribución de la plantilla por nivel de educación | 12'6% |
| Número de empleados participantes en cursos de formación | 12'1% |
| Número de cursos impartidos | 10% |
| Distribución de los cursos formativos por materias | 6'8% |
| Distribución de la plantilla por categoría profesional | 6'8% |
| Edad media de la plantilla | 6'8% |
| Inversión en formación | 6'3% |
| Productividad de la plantilla | 5'2% |
| Número de empleados promocionados internamente | 4'2% |
| Número de empleados con retribución variable | 4'2% |
| Porcentaje de hombres y mujeres empleados en la empresa | 4'2% |
| Número de empleados incorporados del exterior en el último ejercicio | 4'2% |
| Índices de siniestralidad laboral | 4'2% |
| Distribución de la plantilla entre personal fijo y eventual | 3'7% |
| Antigüedad media de la plantilla | 3'1% |
| Horas de formación / jornada laboral | 2'6% |
| Distribución del personal entre los que reciben retribución fija y variable | 2'6% |
| Índice de absentismo laboral | 1'5% |
| Distribución de cursos formativos por áreas de negocio | 1'5% |
| Distribución de la plantilla por profesiones | 1'5% |
| Índices de satisfacción de la plantilla | 1% |
| Porcentaje de personas contratadas tras el proceso de selección | 1% |
| Distribución de la plantilla por centros de trabajo | 0'5% |
| Número de personas incorporadas del exterior en los 5 últimos ejercicios | 0'5% |
| Índice de satisfacción de la formación obtenida | 0'5% |
| Incremento del número de horas dedicadas a formación | 0'5% |
| Porcentaje de empleados con acciones u obligaciones convertibles | 0'5% |
| Porcentaje del personal que trabaja en jornada partida | 0'5% |
| Número de contratos en prácticas | 0'5% |
| Número de cursos impartidos en el extranjero | 0'5% |
| Número de empleados participantes en cursos en el extranjero | 0'5% |
| Número de empleados menores de 35 años | 0'5% |
| Número de empleados menores de 45 años | 0'5% |
| Porcentaje de empleados mayores de 55 años | 0'5% |
| Número de empleados con menos de 15 años de antigüedad | 0'5% |
| Número de contrataciones de jóvenes con alto potencial | 0'5% |
| Número de personas contratadas con minusvalías | 0'5% |
| Número de sugerencias aportadas por el personal | 0'5% |
| Rotación externa no deseada / total de empleados | 0'5% |
| Número de empleados premiados por sus sugerencias | 0'5% |
| Número de nacionalidades encontradas entre los trabajadores | 0'5% |
| Porcentaje del incremento salarial anual | 0'5% |
| Porcentaje de plantilla que aporta propuestas de mejora | 0'5% |

Fuente: elaboración propia

Además de contener el número mayor de indicadores (45), el Capital Humano recoge el indicador que con mayor frecuencia aparece en la muestra, pues el 45´5% de las empresas incluyen en sus Informes Anuales su número medio de empleados.

En segundo lugar, y con mucha menos presencia (14´2%), las empresas de la muestra recogen el número de horas de formación, sea reflejado en términos totales o de forma unitaria por empleado.

El 12´6% de las compañías reflejan, de alguna manera (gráficos, diagramas...), la distribución de la plantilla por nivel de educación.

El cuarto indicador que aparece con más frecuencia es el número total de empleados participantes en los cursos de formación o el porcentaje de empleados que participan en los mismos, con una concurrencia del 12´1%.

El quinto indicador también tiene que ver con los cursos de formación, pues el 10% de las empresas de la muestra recogen el número de cursos impartidos.

A continuación, encontramos tres indicadores con una frecuencia relativa del 6´8%: distribución de los cursos formativos por materias, distribución de la plantilla por categoría profesional y edad media de la plantilla.

El noveno indicador del Capital Humano es la inversión en formación para los empleados, que aparece en el 6´3% de las compañías.

En décimo lugar, aparecen diferentes indicadores sobre la productividad de la plantilla (5´2%).

Después de éste, aparecen cinco indicadores mostrados por el 4´2% de las empresas: número de empleados promocionados internamente, número de empleados con retribución variable, porcentaje de hombres y mujeres empleados en la empresa, número de empleados incorporados del exterior en el último ejercicio e índices de siniestralidad laboral.

El 3´7% de las empresas muestran el porcentaje entre el personal fijo y eventual.

El decimoséptimo indicador mostrado por las empresas es el que ofrece la antigüedad media de la plantilla dentro de la compañía (3´1%).

El 2´6% de las empresas muestrales ofrecen información sobre la distribución del personal entre los que reciben retribución fija y variable; el mismo porcentaje de empresas incluye el indicador “horas de formación / jornada laboral”.

Del análisis realizado sobre estos tipos de indicadores podemos **concluir** varios aspectos.

No todas las sociedades que ofrecen algún indicador de Capital Humano recogen información literal sobre el tema, al contrario, varias empresas, por ejemplo, la constructora “Obras y Servicios Públicos”, exponen indicadores, como el “número de empleados”, sin complementarla con información literal sobre los Recursos Humanos.

El índice de antigüedad en la empresa se expresa de formas demasiado diversas. Por ejemplo, unas compañías muestran el porcentaje de empleados con menos de 15 años de antigüedad (Banesto) y otras ofrecen información sobre el porcentaje de empleados con menos de otra cifra. Igual ocurre con la edad media de la plantilla, pues algunas empresas ofrecen el “número de trabajadores menores de 45 años” (Banesto) y otras el “número de empleados menores de 35 años” (Avanzit). De la misma forma, algunas empresas ofrecen datos sobre los empleados que superan una cifra de edad, por ejemplo el “porcentaje de empleados mayores de 55 años” (Logista). Parece necesario homogeneizar la cifra a incluir para ofrecer unos resultados comparables.

La aparición masiva de algún indicador y la minoritaria de otros no significa que unas empresas estén muy concienciadas con la exposición del Capital Intelectual y otras no, pues existen empresas, como Cementos Leona, que ofrecen información sobre el número de empleados que reciben cursos de formación pero no expresan el número de empleados totales de la sociedad.

Tras analizar la información de los cuadros y anexos y establecer las conclusiones, aportamos el **tratamiento recomendado** para algún indicador del Capital Humano.

El principal indicador incluido por las empresas, el número de empleados, no es ni importante ni representativo del Capital Humano de la mayoría de los sectores, sólo lo sería en los que sea fundamental el número de vendedores o de algún trabajador especializado. Para la globalidad de las empresas parece más importante incidir en la productividad, mantenimiento y situación laboral de esos empleados.

Un aspecto fundamental del Capital Humano es la satisfacción de los empleados. A tal efecto, varias empresas incluyen índices de satisfacción de la plantilla diseñados por ellas, medidas que recogen esa información pero también presentan el gran inconveniente de la alta subjetividad. Por esta razón, proponemos complementar estos indicadores con algunos otros, más objetivos, que nos acerquen a esta información de forma indirecta, como el “porcentaje del incremento salarial anual”, que muestra la empresa Hullas Coto Cortes.

No existen indicadores para reflejar un aspecto fundamental del Capital Humano, el mantenimiento de trabajadores. Únicamente encontramos indicadores que lo muestren parcialmente y de forma indirecta, como la antigüedad media de la plantilla (Banco Atlántico, Banco Popular, Banco Sabadell, Bankinter, BSCH, Caja Madrid y Unión Fenosa). Proponemos el establecimiento del indicador “porcentaje de empleados que mantienen su puesto de trabajo”.

Los índices de siniestrabilidad laboral han sido agrupados para recoger su frecuencia de aparición, pero no todas las empresas incluyen los mismos y entre ellas existen diferentes formas de calcular similares índices. Proponemos consensuar algunos de ellos y la forma concreta de especificarlos, para que sea incluida información comparable entre las diferentes empresas.

Las empresas de la muestra no reflejan la misma orientación para todos los indicadores. En algunos de ellos (número de cursos impartidos) un valor más alto en el indicador ofrece una mejor imagen de la empresa, sin embargo, en otros (rotación

externa no deseada, número de contratos en prácticas, índice de absentismo laboral, índices de siniestrabilidad laboral) un valor mayor indica una situación peor. Para solucionarlo, proponemos la unificación de criterios y establecer los indicadores de forma que el aumento del indicador suponga una mejora en la situación de la empresa. Para ello proponemos la modificación de los índices para adaptarlos a esta situación, por ejemplo, convertir el índice “rotación externa no deseada” en “porcentaje de empleados satisfechos que mantienen su puesto”.

El indicador “número de contratos en prácticas” pretende estar definido como una correlación positiva entre el valor y la imagen de la empresa, al contrario que el indicador “número contratos estables”, pues intenta reflejar el esfuerzo de la empresa en ofrecer un puesto de trabajo a personas recién formadas. Sin embargo, este índice no puede reflejarlo por sí sólo, porque un alto valor de este índice tampoco es necesariamente un aspecto positivo, por lo que habría que completarlo con otro similar al “porcentaje de contratos en prácticas que se convierten en indefinidos”.

Existen indicadores que presentan una indefinición en su definición. El indicador “número de contratación de jóvenes con alto potencial” (BBVA) no tiene bien definido lo que se entiende por empleado joven. Para solucionarlo proponemos definir cada partida integrante del indicador de forma concreta y detallada, estableciendo una cifra de edad concreta.

No parece adecuado la utilización de distribuciones, tanto de los cursos formativos (por materias o por áreas de negocio), como de la plantilla (por nivel de educación, por categorías profesional por profesiones o por centros de trabajo). La información así presentada es irrelevante para comparar el Capital Humano de las diferentes empresas. Si alguna de ellas es importante debería presentarse como porcentaje, por ejemplo “porcentaje de diplomados o licenciados universitarios respecto al total”.

El indicador “distribución de la plantilla entre personal fijo y eventual” no puede ser comparable entre las diferentes empresas, por esa razón, proponemos su modificación por el indicador “porcentaje de empleados con contrato fijo respecto al total”, ofreciendo un dato concreto expresado en porcentaje.

Las empresas ofrecen dos indicadores muy relacionados y complementarios: “horas de formación” y “horas de formación / jornada laboral”, y que quizás debería consensuarse uno de ellos. Para mejorar la comparabilidad interempresarial proponemos la inclusión de esta medida expresada en porcentaje, por ejemplo el “porcentaje de horas de formación / jornada laboral”.

El indicador “porcentaje de personas contratadas tras el proceso de selección” no parece representativo en el contexto económico actual, pues la estructura del personal en las empresas es más flexible pudiendo incorporar trabajadores por otros medios que no sea la selección directa, como por ejemplo, la contratación temporal. Además, un mayor número de personas contratadas tras el proceso de selección no parece indicar un Capital Humano mejor gestionado. En nuestra opinión, es más adecuado la inclusión del “incremento del número de trabajadores”.

Las mismas empresas muestran indicadores con información redundante, como la ofrecida por el Banco Guipuzcoano, Bankinter, BBVA y Caja Madrid con la exposición simultánea de dos índices complementarios: el “número de empleados con retribución variable” y la “distribución del personal entre los que reciben retribución fija y variable”. Para intentar reducir la redundancia de información, únicamente debe tener cabida uno de ellos. En nuestra opinión, es mejor la inclusión del segundo indicador, porque expresa sus resultados en porcentaje más que en términos de frecuencia absoluta, situación que ofrecería resultados más comparables entre las diferentes compañías. Sin embargo, desde aquí expresamos las dudas acerca de si tener muchos empleados con retribución variable indica una situación más favorable para el conjunto de las sociedades, o más bien únicamente sería útil para reflejar el Capital Intelectual de determinadas empresas en las que sea muy importante la unión entre los resultados de la sociedad y la remuneración de los trabajadores como factor de motivación.

El índice absoluto “edad media de la plantilla” no parece representativo, pues un mayor valor no indica que la empresa se encuentre en mejor situación. Proponemos la utilización del número de empleados que se encuentran entre dos edades, en función de la plenitud laboral en cada tipo de empresa. Más importante que la edad media de los empleados son los años de permanencia en la empresa, porque con ellos se muestra la experiencia de los trabajadores y su mantenimiento por parte de la empresa.

El indicador encontrado en la empresa Telefónica Móviles, “incremento del número de empleados”, parece fundamental, porque refleja un cierto nivel de expansión de la sociedad y cierta estabilidad en el puesto de trabajo de los empleados.

No parece muy importante el indicador ofrecido por la empresa Ponferrada, “distribución de la plantilla por centros de trabajo”, pues al contrario que la “distribución de la plantilla por profesiones”, “distribución de la plantilla por nivel de educación” o “distribución de la plantilla por categoría profesional” expuestos por otras sociedades o grupos, que ofrecen una información significativa sobre la estructura de los recursos humanos, el indicador a que no referimos no ofrece una información representativa sobre ellos.

La inclusión del “porcentaje del personal que trabaja en jornada partida” podría ofrecer unos resultados equívocos, pues no posee un Capital Humano más adecuado la empresa que posea un mayor número de trabajadores con jornada partida o con jornada completa.

El indicador “porcentaje de empleados con acciones y obligaciones convertibles” no parece básico para mostrar ningún aspecto fundamental del Capital Intelectual, sin embargo, sí puede ser utilizado como medida auxiliar de la vinculación de los trabajadores a la empresa.

El indicador “número de empleados premiados por sus sugerencias” no permite la comparabilidad entre las distintas empresas porque sus dimensiones pueden ser muy diferentes. Para que sea homogeneizable debería incluirse el “porcentaje de empleados premiados por sus sugerencias” lo que supondría ofrecer un porcentaje en vez de un número absoluto.

5.5.9.2 INDICADORES DEL CAPITAL ORGANIZATIVO

El anexo 7 analiza los indicadores que los Informes Anuales de la muestra exponen sobre el Capital Organizativo. A su vez el cuadro 66 presenta un resumen de los datos analizados en el anexo 7.

Cuadro 66. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Organizativo en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Indicadores del Capital Organizativo</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---|--------------------|
| Número de homologaciones de calidad obtenidas | 14'2% |
| Inversión destinada a la innovación, investigación y desarrollo | 6'8% |
| Número de años de experiencia de la empresa | 5'8% |
| Número de accesos a sistemas informativos corporativos | 4'7% |
| Número de programas de I+D en los que participa | 2'6% |
| Inversión en sistemas de información para la gestión | 2'1% |
| Número de ordenadores | 2'1% |
| Inversión para la protección del medioambiente | 2'1% |
| Número de comités de calidad | 2'1% |
| Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico | 1'5% |
| Inversión en proyectos de internet | 1'5% |
| Número de empleados con acceso a los S.I.G. | 1'5% |
| Número de patentes registradas | 1% |
| Índices de calidad utilizados por la empresa | 1% |
| Número de productos nuevos | 0'5% |
| Porcentaje del personal que trabaja en equipo | 0'5% |
| Número de operaciones efectuadas por canales complementarios | 0'5% |
| Número de empleados dedicados a mejorar la calidad | 0'5% |
| Número de empleados dedicados a mejorar la I+D | 0'5% |
| Inversión en I+D / ventas | 0'5% |
| Número de conexiones de fibra óptica | 0'5% |
| Número de fallos detectados en el proceso productivo | 0'5% |
| Número de fallos del proceso productivo corregidos | 0'5% |
| Número de accidentes | 0'5% |

Fuente: elaboración propia

De los indicadores del Capital Organizativo destaca el número de certificaciones ISO obtenidas por las empresas (14'2%), indicador que completa la información literal sobre la calidad.

En segundo lugar, aparece el indicador sobre la inversión destinada a la innovación, sea representada por el montante total o por el porcentaje de ingresos, que aparece en un 6'8% de las empresas o grupos analizados.

El tercer indicador que presenta la muestra es el número de años de experiencia de la empresa, con una concurrencia del 5'8%.

En cuarto lugar, el número de accesos a sistemas de información corporativos (INTRANET) aparece en el 4'7% de las empresas de la muestra.

Las empresas también incorporan en sus Informes Anuales el número de programas de I+D en los que participa (2'6%).

Por su parte, el 2'1% de las empresas muestra cuatro indicadores: la inversión en sistemas de información para la gestión, el número de ordenadores, la inversión para la protección del medioambiente y el número de comités de calidad.

Del mismo modo, el 1'5% de los Informes Anuales de la muestra incluyen tres indicadores: el porcentaje de empleados conectados por correo electrónico, la inversión en proyectos de internet y el número de empleados con acceso a los sistemas de información de gestión.

Tiene una especial relevancia la presencia de los índices de calidad utilizados por la compañía (1%).

De los datos anteriores **concluimos** que el aspecto del Capital Intelectual que muestra menos indicadores es el Capital Organizativo, pues únicamente hemos encontrado 24, existiendo muchas empresas que no han incluido ninguno.

Existe una relación directa entre la información expuesta de forma literal y los indicadores que completan esa información, pues el ámbito más recurrente es la información sobre la calidad y el principal indicador es el número de certificaciones de calidad.

Aunque muchas empresas no ofrecen información sobre el Capital Organizativo, existen algunas que sí han realizado esfuerzos para intentar reflejarlo, aunque con amplitud desigual. Los aspectos de la empresa que los indicadores del Capital Organizativo muestran con más eficacia son todos los relacionados con la tecnología y la innovación.

Al igual que el Capital Humano, no todos los indicadores del Capital Organizativo incluidos por las empresas reflejan la misma orientación. En algunos de ellos (número de certificaciones de calidad obtenidas), un valor más alto de indicadores ofrece una mejor imagen de la empresa, sin embargo, en otros (número de fallos detectados en el proceso productivo) un valor mayor indica una situación más desfavorable.

En aras de homogeneizar la información sobre el Capital Organizativo, **proponemos** agrupar indicadores de temas similares como investigación, desarrollo e innovación (I+D+I), incorporando como una unidad independiente al resto de índices la información sobre las inversiones, el número de trabajadores y demás datos y recursos dedicados a este tema. Con esta agrupación se elimina la subjetividad a la hora de repartir cada dato a cada uno de esos aspectos tan unidos y relacionados.

Las empresas analizadas en la investigación establecen algunos indicadores con alta subjetividad para el Capital Humano (índice de satisfacción de la plantilla, índice de satisfacción de la formación) y el Capital Relacional (índice de satisfacción de clientes), sin embargo, en el Capital Organizativo no establecen ningún indicador de este tipo.

Para facilitar la comparación interempresarial es más adecuado incluir indicadores que expresan sus resultados como porcentaje, por ejemplo, “porcentaje de empleados conectados por correo electrónico”, que ofrecer sus resultados en frecuencia absoluta, por ejemplo, “número de ordenadores”.

El indicador “número de programas de I+D en los que participa” no ofrece unos resultados comparables, porque es difícil establecer la concepción de un programa individualizable de investigación y desarrollo. Lo mismo ocurre al discernir lo que es un comité de calidad.

5.5.9.3. INDICADORES DEL CAPITAL RELACIONAL

La última dimensión sobre los que las empresas ofrecen indicadores es el Capital Relacional, donde debe incluirse la información sobre los proveedores, clientes, y resto de personas externas (no empleados ni accionistas) relacionadas con la empresa. El anexo 8 incluye una serie de cuadros que recogen los indicadores utilizados sobre esta dimensión, información que aparece resumida en el cuadro 67.

Cuadro 67. Frecuencia de aparición de los indicadores del Capital Relacional en la información voluntaria de los Informes Anuales

| <i>Indicadores del Capital Relacional</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---|--------------------|
| Número de países donde opera la empresa | 14'8% |
| Número de establecimientos permanentes de cara al público | 12'1% |
| Número de productos que comercializa | 11'6% |
| Número de clientes | 4'2% |
| Índices de satisfacción de los clientes | 3'1% |
| Número de clientes atendidos a través de llamadas telefónicas | 3'1% |
| Número de continentes donde opera la empresa | 2'6% |
| Número de regiones españolas donde opera la empresa | 2'1% |
| Porcentaje de reclamaciones atendidas | 2'1% |
| Distribución del personal que opera en España y en el exterior | 2'1% |
| Número de municipios donde opera la empresa | 1'5% |
| Porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes | 1'5% |
| Incremento del número de establecimientos de cara al público | 1% |
| Número de clientes nuevos | 1% |
| Porcentaje de clientes nacionales e internacionales | 1% |
| Cuota de mercado | 1% |
| Número de llamadas telefónicas atendidas | 1% |
| Número de consultas atendidas en la oficina de información al accionista | 0'5% |
| Número de clientes con antigüedad igual o mayor a 5 años | 0'5% |
| Tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas | 0'5% |
| Porcentaje de clientes públicos y privados | 0'5% |
| Porcentaje de ventas nacionales e internacionales | 0'5% |
| Tiempo medio de resolución de reclamaciones | 0'5% |
| Porcentaje de valoraciones positivas en las informaciones publicadas en los medios de comunicación escritos | 0'5% |
| Número de contactos con clientes | 0'5% |
| Índice de lealtad de los clientes | 0'5% |
| Metros cuadrados de superficie para ventas | 0'5% |
| Inversión en publicidad | 0'5% |
| Número de oficinas en España | 0'5% |
| Número de oficinas con medición de calidad de sus clientes | 0'5% |

Fuente: elaboración propia

El indicador más frecuente del bloque relacional es el número de países donde opera la empresa (14'8%).

En segundo lugar, identificamos que el 12'1% de las unidades económicas muestran el número de establecimientos permanentes de cara al público. Por su parte, el 11'6% incluye el número de productos que comercializa.

A continuación destaca la información mostrada sobre el número de clientes y los índices de satisfacción del conjunto de ellos, con una concurrencia del 4'2% y 3'1% respectivamente.

El sexto indicador es el número de clientes atendidos a través de llamadas telefónicas, apareciendo en el 3'1% de los documentos analizados.

El 2'6% de los Informes Anuales incluyen el número de continentes donde opera la empresa.

El 2'1% de las empresas ofrece tres indicadores: el número de regiones españolas donde opera la empresa, el porcentaje de reclamaciones atendidas y la distribución del personal que opera en España y en el exterior.

Del mismo modo, en la documentación contable del 1'5% de las empresas aparecen reflejados dos indicadores: el número de municipios donde opera la empresa y el porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes.

Por su parte, el 1% de las empresas muestra cinco indicadores: el incremento del número de establecimientos de cara al público, el número de clientes nuevos, el porcentaje de clientes nacionales e internacionales, la cuota de mercado y el número de llamadas telefónicas atendidas.

La principal **conclusión** es que las empresas ofrecen un gran número de indicadores sobre el Capital Relacional, aunque no existe gran coincidencia en su elección, apareciendo un gran número de índices, pero con escasa frecuencia absoluta. Tampoco existe una homogeneidad en las materias tratadas, mostrando casi exclusivamente su relación con los clientes, dejando de lado la relación con proveedores y otros sujetos.

Muchos indicadores establecidos por las empresas cotizadas pueden ser calculados de varias formas, sea por su dimensión temporal (tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas), por los conceptos a incluir (porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes) o por la forma de calcularlo (índice de satisfacción de los clientes).

Encontramos una relación directa entre la información literal y los indicadores que amplían la información del Capital Relacional. El indicador "número de oficinas en el extranjero" está relacionado con el ámbito de información literal del Capital Relacional "presencia internacional". Del mismo modo, el indicador "cuota de mercado" está directamente relacionado con la información literal sobre su "posicionamiento en el mercado". Por último, el indicador "número de oficinas en otras regiones españolas"

está relacionado con el ámbito de información literal del Capital Relacional “presencia en otras regiones españolas”.

En nuestra opinión, el indicador “número de productos que comercializa” debe ser incluido como una medida del Capital Relacional en vez de una medida del Capital Estructural como proponen algunas empresas (BSCH). Nos parece más representativo que prevalezca como medio de llegar con mayores posibilidades a los clientes a anteponer su importancia como medio de mostrar la innovación. Para mostrar la innovación del Capital Organizativo es más adecuado utilizar, entre otros, el indicador número de productos nuevos o el porcentaje de “productos nuevos / productos antiguos”.

No parece adecuada la utilización del “número de productos que comercializa”, pues su alto nivel no conlleva una mejor situación de la empresa, salvo para algunos sectores muy concretos. Para el resto de empresas, es representativo conocer el número de unidades facturadas, pero no ofrece una situación más favorable la que produzca más o menos tipos de productos.

Parte de las empresas analizadas en la investigación incluyen el índice de satisfacción de clientes, un indicador con alta subjetividad. Proponemos no incluirlo e intentar valorar esa cualidad con otros indicadores más objetivos aunque lo valoren de forma indirecta, por ejemplo, el “porcentaje de clientes que repiten compra”.

Para realizar la comparación entre las diferentes empresas es más adecuado incluir indicadores que expresen sus resultados como porcentaje (incremento del número de productos nuevos), que ofrecer sus resultados en frecuencia absoluta (el número de productos nuevos). Igual ocurre con otros indicadores similares, como el “número de unidades de productos facturadas” que sería más comparable si se modifica por el incremento del número de unidades facturadas. Este indicador, además, analiza el incremento del número de unidades, aspecto no reflejado en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, que sólo refleja el número de ingresos por venta sin desglosar entre el precio de venta por unidad y el número de unidades vendidas.

El indicador “número de llamadas telefónicas atendidas” no es relevante para ser incluido en un listado de información para la generalidad de los sectores, pues ese indicador no es representativo para gran parte de los sectores empresariales.

El indicador “metros cuadrados de superficie para ventas” no es válido para la generalidad de los sectores, pues ese indicador solamente es representativo de un cierto tipo de empresas, las dedicadas a la distribución.

La clasificación del indicador “distribución del personal que opera en España y en el exterior” dentro de cada una de las dimensiones del Capital Intelectual es controvertida. Las empresas que lo incluyen lo recogen como expresión del Capital Humano, sin embargo, de las empresas que posean un mayor número de empleados en el extranjero no podemos afirmar que poseen un Capital Humano más adecuado, sino simplemente que está más orientada al exterior. En nuestra opinión, a pesar de que no es muy importante en qué componente incluirlo, el indicador a que nos referimos refleja la expansión internacional de la empresa, de la misma forma que el indicador “porcentaje de clientes nacionales e internacionales”.

5.5.10. REFLEXIONES FINALES DEL ESTUDIO EMPÍRICO

El Capital Intelectual debe seguir siendo analizado, pues los avances en su estudio deberían ser acordes con la creciente importancia concedida por las empresas, la doctrina y los organismos públicos y privados. A pesar de ello, y teniendo en cuenta que el presente estudio empírico es un análisis limitado a un momento y a un tipo de información determinada, de los resultados obtenidos podemos extraer las siguientes conclusiones.

1. Reconocemos el interés de muchas empresas por ofrecer información voluntaria sobre el Capital Intelectual en su documentación contable orientada a terceros, por lo que podemos suponer que no es cierto que las empresas únicamente quieren mostrar información sobre el Capital Intelectual a los usuarios internos y no ofrecerla a terceros para mantener los secretos de su proceso productivo. Creemos que las empresas desean ofrecer parte de la información sobre este tema a los usuarios externos, pero se encuentran con la dificultad de que no existe un método establecido para reflejarlo.
2. El análisis de la literatura revela que existen escasas **investigaciones anteriores** a ésta, que hayan revisado de un modo exclusivo la información voluntaria del Capital Intelectual, sin embargo, sí encontramos bastantes estudios en los que se revisa la revelación de información sobre algún activo intangible en concreto (empleados, I+D, labor social de la empresa, etc...). De los trabajos revisados se puede destacar que las compañías que componen las muestras son, en la mayoría de los casos, cotizadas, lo cual, viene a indicar que las empresas más preocupadas por ofrecer información sobre el Capital Intelectual son las empresas de mayor tamaño e importancia.
3. Dado que detectamos una cierta concienciación por parte de las grandes empresas cotizadas respecto a la importancia de sus activos intangibles, en la medida que con carácter voluntario proporcionan información relativa a los mismos, es necesario seguir trabajando con estudios empíricos para intentar discernir la utilidad y oportunidad de la emisión de este tipo de información voluntaria para el resto de empresas.
4. Respecto a la comparación de los resultados finales de nuestra investigación con el resto de estudios de revelación, ***el 85'7 % de las empresas cotizadas en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid amplían voluntariamente algún tipo de información sobre su Capital Intelectual en el Informe Anual, respecto a la que está obligada a incluir, por la legislación contable, en las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión.*** Este dato es notoriamente superior a los ofrecidos por estudios anteriores, bien porque la concienciación de las empresas es mayor a medida que transcurre el tiempo, o simplemente porque el presente examen analiza una concepción más amplia de los intangibles.

5. Respecto a la información particular de los recursos humanos, a los que se limitan la mayoría de los estudios precedentes, entendemos que, como puede analizarse en el anexo 9, nuestro estudio reconoce que *el 52'3% de las empresas ofrecen información voluntaria, sea en forma literal o por medio de indicadores*. De este dato se obtiene que, teniendo en cuenta la amplia concepción de recursos humanos que recogemos, la exposición voluntaria sobre este tipo de información se ha frenado, porque ofrece niveles similares a los encontrados en estudios realizados en la década anterior. De la comparación de las muestras con las de otras investigaciones, podemos afirmar que las empresas incentivadas en un primer momento a ofrecer información sobre el Capital Humano son, a grandes rasgos, las que en estos momentos se encuentran dispuestas a incluir información voluntaria sobre el resto de aspectos del Capital Intelectual.
6. *La información voluntaria sobre el Capital Intelectual se encuentra actualmente (a) en diferentes ubicaciones de los Informes Anuales, (b) con diferentes denominaciones y, además, (c) aparece con una profundidad desigual.*
7. Respecto a la **ubicación** de la información voluntaria sobre el Capital Intelectual, las empresas no establecen un apartado único donde encontrarla, lo que provoca un esfuerzo importante a la hora de poder analizarla. Las empresas ofrecen esta información en diversos apartados de la documentación que ofrecen al público en general: el Informe de Gestión, la Carta del Presidente y los apartados complementarios del Informe Anual elaborados a tal efecto, recibiendo las más dispares denominaciones. La disgregación de este tipo de información a lo largo de todo el Informe Anual hace muy difícil su localización. Con el objetivo de facilitar a los distintos usuarios la búsqueda de este tipo de información proponemos la ubicación de la información del Capital Intelectual en un apartado único, fijo y estable dentro del Informe Anual para todas las empresas que deseen ofrecer información sobre estos aspectos. El establecimiento de un emplazamiento perfectamente identificable donde incluir la información del Capital Intelectual permitiría separarla de la mera publicidad con la que actualmente se confunde y entremezcla.
8. Respecto a la **nomenclatura**, lo importante es que hubiese una única denominación que facilitase su localización. Con la generalización y normalización de una nomenclatura única evitaríamos las denominaciones particulares de la empresa, como el nombre de la empresa o ella misma acompañada de coletillas o palabras personalizadas, y las denominaciones sobre aspectos puntuales de la organización. En nuestra opinión, la denominación más adecuada es la que tiene una dimensión superior, Capital Intelectual, porque englobaría a todos los intangibles no recogidos en el Balance.
9. Las empresas y grupos de empresas ofrecen información sobre todos los aspectos del Capital Intelectual, pero con una **profundidad** desigual. El Capital Humano es la dimensión del Capital Intelectual donde aparecen más indicadores y más empresas que incluyen información literal, sin embargo, existen menos tipos de ámbitos donde reflejar la información literal. La información sobre el Capital Relacional se centra casi exclusivamente sobre los clientes, a pesar que

todos los autores que han analizado el Capital Intelectual consideran que son fundamentales ofrecer información sobre otros agentes, como los proveedores y distribuidores. El aspecto del Capital Intelectual que muestra menos información es el Capital Organizativo, habiéndose encontrado muchos Informes Anuales que no han incluido aspecto alguno.

10. La investigación parte de la idea generalizada de que la exposición voluntaria del Capital Intelectual a los Informes Anuales se realiza por dos medios: ofrecer información literal de ciertos aspectos del Capital Intelectual, y complementar la información literal con una serie de indicadores. La inclusión de información literal es independiente de la inclusión de indicadores, pues en el desarrollo de investigación hemos encontrado empresas y grupos que para mostrar uno de sus aspectos ofrecen indicadores sin incluir información literal. Por esta razón, no podemos admitir la premisa de partida: “las empresas emiten indicadores para completar la información literal”, al contrario, afirmamos que *las empresas ofrecen dos soluciones independientes para mostrar el Capital Intelectual: (a) información literal e (b) indicadores.*
11. La información **literal** incluida por las diferentes sociedades sirve más para autopromocionarse que para ofrecer una información útil a la toma de decisiones, situación producida, sobre todo, por la heterogeneidad de la información ofrecida, tanto en los temas elegidos como en su amplitud. De esta forma, las empresas suelen incidir en los aspectos que consideran fundamentales para mejorar su imagen o aspectos que potencialmente podrían perjudicarla, como por ejemplo la amplitud de la información sobre el medioambiente que ofrecen las empresas siderúrgicas.
12. Respecto a la presentación de **indicadores** la experiencia es interesante, pero tiene como problema la gran diversidad y diferencias entre los elegidos en cada bloque, existiendo múltiples indicadores y gran variedad de aspectos a analizar. El número de indicadores por componente del Capital Intelectual es la siguiente: 45 de Capital Humano, 24 de Capital Organizativo y 30 de Capital Relacional. En esta situación, es absolutamente obligatorio establecer un listado detallado de indicadores con los que un usuario externo podría hacerse una idea aproximada de la empresa.
13. Un aspecto fundamental a la hora de establecer las pautas de actuación para informar sobre el Capital Intelectual es establecer una relación de correspondencia entre la información literal y los indicadores de cada materia. Por esta razón, deben formar parte del Capital Relacional la información literal sobre la presencia en el mercado y el índice cuota de mercado. Del mismo modo, deben formar parte del Capital Relacional la información sobre los productos y servicios y el indicador del número de productos.
14. La principal conclusión de esta investigación es que la exposición con indicadores debe diferenciar, con claridad, su ámbito de aplicación, siendo diferente si se utiliza en la contabilidad normalizada o en la Contabilidad de Gestión. La contabilidad financiera debe buscar, sobre todas las posibles características, una información comparable sobre el Capital Intelectual. *Para alcanzar la comparabilidad interempresarial proponemos cinco medidas: (a)*

definir cada partida de forma concreta, (b) eliminar en la medida de lo posible los índices subjetivos, (c) establecer un único sentido en la orientación de los indicadores, (d) establecer cierto nivel de normalización y (e) establecer un listado de indicadores diferente para cada sector productivo.

15. Muchos indicadores establecidos por las empresas cotizadas pueden ser calculados de varias formas, sea por su dimensión temporal (tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas), por los conceptos a incluir (porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes), por la vaguedad de uno de los componentes (número de contratación de jóvenes) o por la forma de calcularlo (índice de satisfacción de los clientes). Para solucionar las dificultades de comparabilidad provocadas por la obtención, de forma diferente, de indicadores similares, proponemos **definir cada partida** integrante del indicador **de forma concreta** y detallada.
16. Varias empresas analizadas en la investigación establecen algunos indicadores con alta subjetividad (índice de satisfacción de la plantilla, índice de satisfacción de la formación e índice de satisfacción de clientes). Proponemos no incluir estos indicadores e intentar valorar esas cualidades con otros **indicadores más objetivos**, aunque lo valoren de forma indirecta; por ejemplo, utilizar el “porcentaje de clientes que repiten compra”, en vez del “índice de satisfacción de clientes”.
17. No todos los indicadores analizados están diseñados con la misma orientación. En algunos de ellos (número de certificaciones de calidad obtenidas), un valor más alto de indicadores ofrece una mejor imagen de la empresa, sin embargo, en otros (rotación externa no deseada, número de contratos en prácticas, índice de absentismo laboral, índices de siniestrabilidad laboral, número de fallos detectados en el proceso productivo, número de accidentes) un valor mayor indica una situación más deteriorada. Para solucionarlo proponemos la **unificación de criterios** por medio de la modificación de los indicadores, de forma que el aumento del indicador suponga una mejora en la situación de la empresa; por ejemplo, convertir el índice “rotación externa no deseada” en “porcentaje de empleados satisfechos que mantienen su puesto”.
18. Pero sobre todo es necesario analizar con detalle la principal interrogante que se deriva de esta investigación, el **nivel de normalización** de la información. Para ello podemos utilizar dos medios antagónicos: (1) mantener esa información como voluntaria, siendo necesario que los organismos contables emitan pautas de actuación orientativas para aquellas empresas que quieran informar sobre los elementos que conforman su Capital Intelectual, o (2) normalizar esa información, para lo cual los organismos reguladores de normas deben emitir un documento detallado de aplicación obligatoria sobre la información del Capital Intelectual que las empresas deben mostrar. Estas dos medidas extremas podrían no ser la solución adecuada. La primera opción no está dando los resultados adecuados, porque la exposición totalmente voluntaria ofrece una información tan diversa que no permite hacerse una idea de la evolución de las empresas y grupos. La información puramente literal incide en los aspectos que le resulta más interesante para ofrecer una mejor imagen, obviando los que puede resultar desventajosos. Respecto a los indicadores que acompañan a esa información, las

mismas empresas emiten múltiples indicadores sobre un mismo aspecto mientras que para otros aspectos no incluyen indicador alguno. Por su parte, la segunda opción presentaría un coste y una complejidad alta y la imposibilidad de normalizar la información literal. No parecen adecuadas ninguna de estas rígidas soluciones porque *es absolutamente necesario aunar flexibilidad y normalización en la exposición de la información sobre el Capital Intelectual.*

19. Por esta razón la solución podría ser otras dos alternativas intermedias entre ellas: (a) obligar a las empresas a incluir esa información pero no regular sus contenidos y (b) normalizar los indicadores y obligar a recoger ciertas dimensiones literales, aunque dejando libertad acerca de su contenido. La primera no tiene ningún sentido y no supondría ventajas respecto a la situación actual, por lo que desde aquí abogamos por la generalización de la segunda. *El contenido en formato literal debe ser totalmente voluntario de forma que cada unidad empresarial incluya la información que crea más adecuada. Sin embargo, deben estar normalizados los apartados sobre los que la empresa debe informar de forma literal y los indicadores que obligatoriamente debe incluir.*

20. Las necesidades informativas sobre el Capital Intelectual son muy diferentes para cada tipo de negocios. Por ello, concluimos que la toma de decisiones requiere necesariamente que *los indicadores y los apartados de la información literal sobre el Capital Intelectual deben normalizarse para cada sector*, situación que permitiría la comparación interempresarial. De esta forma, se identificaría la información literal necesaria para evaluar los productos para unos determinados negocios, y los servicios y actividades que son el proceso productivo de otros. Por ejemplo, los riesgos laborales son fundamentales para las empresas de la construcción y la información medioambiental para las industrias manufactureras. Este hecho es extrapolable a la aplicación de los diferentes indicadores, por ejemplo, para empresas de venta masiva al público es esencial el número de vendedores y para bancos el número de oficinas. Un ejemplo claro son los indicadores para mostrar la diversificación territorial de las sociedades, pues las empresas de sectores determinados deben mostrar el número de países donde opera (Amadeus, Amper, BBVA, BSCH, Iberia, Indra, NH-Hoteles, Sol Meliá...), mientras que en otras es relevante conocer la presencia en otras provincias (Sniace y Tafisa), y en otras lo importante es mostrar su presencia en diferentes municipios (Agbar y Saba).

5.6. CONCLUSIONES

Los intangibles pueden ser **definidos** como los inmobilizados sin sustancia física, que no posean naturaleza financiera, empleados por la empresa para cualquier finalidad: producción de bienes, prestación de servicios, alquiler o propósitos administrativos.

Los intangibles no son un conjunto de elementos homogéneos sino que están formados por partidas de muy diversa naturaleza. Entre las partidas que pueden incluirse en ellos, es decir, sus **componentes**, se encuentran las siguientes: las patentes, las marcas, los derechos de reproducción (*copyright*), los diseños registrados, los secretos comerciales, las bases de datos, la reputación de la empresa, las redes y relaciones comerciales, los canales de distribución, el *know-how*, la cultura organizativa y los conocimientos tecnológicos.

Los intangibles tienen **características** muy diversas, pero analizando los distintos componentes es posible reconocer algunas cualidades que hacen especialmente difícil su contabilización, estos rasgos aparecen recogidos en el cuadro número 68.

Cuadro 68. Características generales de los intangibles

- Carácter inmaterial
- Alta incertidumbre y dificultades para conocer su valoración exacta
- Es difícil verificar su existencia
- No están incorporados a un mercado de intercambio organizado
- Son fundamentales para el desarrollo del proceso productivo, sea de forma directa o proporcionando un apoyo indirecto al proceso productivo
- Gran parte de ellos tienen una estrecha relación con la información y el conocimiento
- Los recursos más importantes desde el punto de vista estratégico suelen estar relacionados con los empleados, y en estos casos (Capital Humano), la sociedad no tiene su propiedad jurídica
- Gran parte de ellos son difícilmente reemplazables, no existiendo un camino rápido y sencillo para obtenerlos
- No sufren depreciación sistemática por su uso continuado
- Suelen tener un periodo de vida muy extenso
- Generan riqueza a largo plazo en mayor medida que a corto plazo
- Frecuentemente son input y output de las actividades de la empresa. Por un lado, los intangibles ayudan a realizar la actividad de la empresa aumentando las probabilidades de éxito, y por otro, al realizar el proceso productivo de forma satisfactoria aumentan los intangibles

Fuente: elaboración propia

El diseño de la contabilidad normalizada establece unos requisitos muy restrictivos sobre la definición y el reconocimiento de los activos. Únicamente considera como intangibles las partidas que cumplan tres condiciones: (a) identificables, (b) controladas por la empresa como resultado de acontecimientos pasados y (c) la empresa espera obtener de ellas beneficios económicos futuros (ASB, 1997) (IASB, 1998.a, 2) (FASB, 2001.b)

En los casos que las inversiones no reúnan los tres requisitos, esto es, no sean perfectamente identificables, existan dudas sobre si van a generar beneficios a lo largo de ejercicios futuros o dudas sobre el control de esos beneficios futuros, se tratarán como gastos, incorporándose directamente a resultados. Pero incluso en el supuesto de cumplimiento de estas exigencias, la normalización contable establece unos requisitos muy estrictos para el reconocimiento de un activo. Estos requisitos están encuadrados dentro de la búsqueda de la fiabilidad por encima de la relevancia. Para el reconocimiento de un activo es necesario que sea razonable la probabilidad de realización de su capacidad de beneficio futuro y que pueda medirse de forma fiable.

Para la toma de decisiones no parece adecuado incluir como requisito la necesidad de una valoración fiable, ya que una estimación razonable siempre será mejor que la ausencia de contabilización de una operación. Una de las razones para promover el reconocimiento sin estimación fiable se deriva de la propia naturaleza de los activos, pues cualquiera de ellos puede ayudar al proceso productivo de forma directa o indirecta y, estos últimos efectos, nunca podrán ser medibles con fiabilidad. Si ignoramos inversiones significativas porque son difíciles de medir, la contabilidad nunca proporcionará una evaluación del potencial de generar riqueza de la empresa. Del mismo modo, no se debe anteponer el celo para no cometer un error (fiabilidad) reduciendo tan gravemente la relevancia. Por todo ello es necesario afirmar que la inexactitud del criterio valorativo no puede ser un eximente para el reconocimiento de un activo.

Las partidas que no cumplan las condiciones de reconocimiento de activo tendrán dos reflejos: en una cuenta de gastos si ha existido devengo o en una anotación en la Memoria si no ha existido. La anotación en la Memoria tiene un efecto negativo al impedir registrar un elemento que genera riqueza, pero la consideración como gasto tiene el mismo efecto negativo y otro adicional, al perjudicar la Cuenta de Pérdidas y Ganancias considerando la inversión como una disminución de riqueza.

En definitiva, *la contabilidad normalizada limita las posibilidades de reflejar en el Balance los elementos intangibles, pues entre sus características se encuentran las dificultades para conocer su valoración fiable, el apoyo indirecto al proceso productivo y en algunos de ellos, como en el Capital Humano, la ausencia de propiedad de estos recursos por parte de la empresa. Pero, además, los Estados Financieros solamente recogen los intangibles adquiridos, dejando sin contabilizar un amplio espectro de intangibles, todos aquellos generados por el propio funcionamiento de la sociedad.*

En nuestra opinión, esta situación se deriva principalmente de que *la contabilidad normalizada ha considerado únicamente una parte de los rasgos característicos de los intangibles*, reflejados en el cuadro 68 a la hora de establecer sus criterios de contabilización. **Ha tenido en cuenta** su carácter de inmaterialidad (no se puede tocar)

y sus dificultades de valoración, al separarlos del resto de activos (materiales y financieros) para que el usuario tenga constancia de la diferente naturaleza y valoración de estas partidas.

También ha tenido en cuenta que en muchos casos es difícil verificar su existencia, ya que únicamente permite el reconocimiento de los intangibles que puede verificar su existencia con fiabilidad, por ejemplo marcas, patentes o derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero.

Del mismo modo, tiene en cuenta que no están incorporados a un mercado de intercambio organizado, pues en el caso de reconocer una partida como activo la iguala al tratamiento de otros activos que no poseen valor de mercado fiable.

Por otro lado, la contabilidad normalizada **no tiene en cuenta** la importancia de los intangibles para el desarrollo del proceso productivo, pues deja sin contabilizar una gran parte de los intangibles, dejando fuera de registro, entre otros, los que tienen una estrecha relación con la información y el conocimiento.

Tampoco considera la importancia estratégica del Capital Humano, al limitar el reconocimiento de las partidas en las que la sociedad no tenga su propiedad.

La contabilidad normalizada no tiene en cuenta que no existe un camino rápido y sencillo para obtener parte de los intangibles, ya que sólo permite el reconocimiento de los que sean adquiridos, no los generados por la propia empresa, que son la mayoría.

Los intangibles normalmente pueden aumentar o disminuir su valor a lo largo de su existencia por lo que no es adecuado registrarlos como unos recursos que sufren una depreciación sistemática por su uso continuado. No es posible estar de acuerdo con Porter (1991, 103) cuando afirma que *el valor de los activos intangibles se deprecia mediante la ejecución de actividades*, ya que los activos intangibles en vez de depreciarse, pueden incrementar su valor a medida que los emplean. La clave de esta mejora está en su intrínseca receptividad a obtener procesos de aprendizaje mediante la repetición y la experimentación (*learning by doing*). Esta idea de mejora con el uso guarda cierta relación con el “efecto experiencia” (Fernández, 1995, 14); aunque este efecto solamente tiene como resultado una reducción de costes, mientras que las consecuencias sobre los intangibles son de mayor ámbito y alcance, pudiendo incluso afectar la capacidad de la empresa para entrar en nuevos mercados.

A esto hay que añadir que los intangibles suelen tener un periodo de vida más extenso que lo que admite la contabilidad normalizada. La normalización del fondo de comercio no tiene en cuenta que los intangibles generan riqueza a largo plazo en mayor medida que a corto plazo, por el contrario, intenta reducir el plazo de amortización del recurso.

Y por último, la contabilidad normalizada no recoge la doble dimensión de los intangibles como input y output de las actividades de la empresa. Por ejemplo, la reputación de la sociedad permite desarrollar el proceso productivo obteniendo alguna ventaja, como un mayor número de ventas, en este caso la reputación es un input, pero además si las ventas son de calidad, la reputación aumenta, debiendo ser considerado también como output del proceso productivo. Pues bien, la contabilidad normalizada no

recoge esta doble dimensión, limitándose como mucho a registrar el hecho de que los intangibles ayudan a realizar la actividad de la empresa aumentando las probabilidades de éxito, ignorando que al realizar el proceso productivo de forma satisfactoria aumentan los intangibles.

La consecuencia de todas estas inadaptaciones de la contabilidad al entorno económico es la escasez de registro de gran parte de los intangibles, los generados internamente por la empresa. Este hecho tiene una importancia fundamental pues son la mayoría de los intangibles de la empresa, pero además, el registro del fondo de comercio externo, obviando el interno, no tiene ningún fundamento económico, ya que el interno se convierte en externo con la realización de una simple transacción mercantil.

Esta situación obliga a *buscar fórmulas para contabilizar los recursos intangibles autogenerados por la empresa, ya que su ausencia de registro* (aunque sea por una estimación) *provoca una fuerte distorsión en la actividad económica.* Con su inclusión se evitarían sucesos como los ocurridos a finales del siglo XX, cuando agentes económicos asumieron proyectos de inversión excesivamente optimistas en muchas empresas, con el argumento de ser intensivas en intangibles. Esto provocó una excesiva valoración de los títulos y una posterior caída con las consiguientes cuantiosas pérdidas en numerosos inversores.

El siguiente capítulo es un intento de reconocer los intangibles autogenerados en la contabilidad normalizada por medio de los instrumentos de medición del Capital Intelectual.

CAPÍTULO 6. PROPUESTAS PARA EL RECONOCIMIENTO DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LA CONTABILIDAD NORMALIZADA

El modelo contable normalizado actual no permite registrar un gran número de intangibles: los autogenerados de los que no se conozca con seguridad si se obtendrán beneficios futuros de ellos. Ante esta situación es necesario buscar sistemas alternativos para intentar presentar información sobre ellos.

Este capítulo recoge tres propuestas para registrar los elementos del Capital Intelectual, aunque no sean individualizables, no sean generados internamente o su valor no puedan calcularse de forma fiable. Las propuestas no son conjugaciones teórico-prácticas de aplicación inmediata, son tres procedimientos para materializar contablemente una información validada empíricamente.

Las inversiones para desarrollar intangibles son, desde el punto de vista **fiscal**, gastos deducibles y, desde el punto de vista **mercantil**, gastos que no deben ser activados porque pueden disminuir las garantías jurídicas de la empresa con sus acreedores. Por el contrario, desde el punto de vista **estratégico** son activos fundamentales a tener en cuenta porque son los recursos que permitirán obtener las mayores ventajas competitivas, desde el punto de vista **financiero** son recursos que generan un impacto positivo sobre el valor de mercado de la empresa y desde el punto de vista de **gestión** son input y output fundamentales para la gestión de la empresa. Ante esta situación, la contabilidad financiera de uso externo debe decidir como informar a sus usuarios. Mientras que la normalización actual se fundamenta en los dos primeros, esta investigación plantea la posibilidad de centrarse en los segundos para intentar mejorar la utilidad de la información que ofrece.

Identificamos dos posibles líneas generales de actuación para mejorar el tratamiento de los intangibles en la contabilidad normalizada: incorporación obligatoria de una valoración monetaria de los intangibles que los Estados Contables no registran en la actualidad, o fomentar la incorporación voluntaria de este tipo de información, sea en un apartado separado de las Cuentas Anuales (documentación complementaria del Informe Anual) o dentro de ellas (Memoria o Informe de Gestión). A su vez, dentro de la segunda alternativa admitimos dos posibilidades: que la incorporación voluntaria se realice por medio de lenguaje literal o que se lleve a cabo por medio de indicadores.

Los tratamientos alternativos propuestos por esta investigación están basados en cuatro hipótesis de partida: (a) una suposición del origen de sus componentes, (b) la necesidad de realizar modificaciones para incluir la información del Capital Intelectual en la contabilidad normalizada, (c) la necesidad de realizar análisis empíricos para confirmar los indicadores que permitan valorar el Capital Intelectual, y (d) la necesidad de elaborar y presentar con carácter obligatorio esta información.

La **primera hipótesis** de las que parten las propuestas de esta investigación es que *las ventajas de disfrutar de unos activos inmateriales son el resultado de dos requisitos imprescindibles: la inversión y la buena gestión de esas inversiones.* Bajo

esta hipótesis, todos los aspectos inmateriales positivos que tenga la empresa en la actualidad se derivan del dinero invertido en periodos anteriores; por ejemplo, la lealtad de los clientes en un momento es consecuencia directa de la gestión de las pretéritas inversiones realizadas en promoción, publicidad, mejora de la calidad de los productos y servicios de venta y posventa.

La **segunda hipótesis** es la *necesidad de realizar modificaciones a la información sobre intangibles de los modelos de gestión para ser incorporada en el ámbito de la contabilidad normalizada*. Admitiendo la idea generalizada de que la forma más adecuada de valorar el Capital Intelectual es por medio de indicadores, las modificaciones se llevarán a cabo tanto en la definición como en la forma de calcular los indicadores.

A continuación mostramos las necesarias adaptaciones o modificaciones que deben ser llevadas a cabo para poder aplicar los índices de los modelos de gestión a la contabilidad financiera de uso externo.

La primera modificación es la que debe realizarse para adaptar cada índice a cada sector. La elección de los índices depende de la naturaleza de la empresa, por ejemplo, la relación con los clientes es fundamental para un intermediario financiero pero mucho menor para un productor de bombillas, la eficiencia productiva es más importante en una empresa manufacturera mientras que la eficacia de los vendedores es fundamental en una comercial. La normalización contable de uso externo precisa que los organismos que emitan las normas establezcan un conjunto de índices para cada sector productivo, ya que es la única forma de que los indicadores se adapten a las especificaciones de cada sector. La adaptación de cada índice a la empresa es una medida estupenda para la aplicación de los modelos de gestión, pero ofrece malos resultados para la comparabilidad interempresarial necesaria en la contabilidad normalizada.

La segunda adaptación es modificar los índices para que un aumento de cada índice represente un aumento de las ventajas competitivas de la empresa, de esta forma, se obtienen unos resultados más visuales, homogéneos y fáciles de interpretar. Por ejemplo, el índice de rotación de empleados, que representa la falta de estabilidad en su puesto de trabajo, debe modificarse para convertirse en el índice de retención de empleados, que representa la estabilidad en vez de la movilidad.

La tercera y última modificación es fundamental, pues para reflejar en el Informe Anual de las empresas una estimación del Capital Intelectual es necesario adaptar los contenidos de los índices a la contabilidad normalizada. La elección de los índices es un proceso muy delicado, debiendo buscar las características que deben poseer para el objetivo que son establecidos. La elección de los índices depende del ámbito de la contabilidad sobre la que nos situemos, interna o externa, porque en cada una de las situaciones las finalidades son diferentes. Los índices de la contabilidad financiera de uso externo deben mejorar las deficiencias tradicionales del Balance sobre la ausencia de información de la mayoría de la riqueza que la empresa generará en el año siguiente, mientras que los índices de la contabilidad interna deben ofrecer información a la dirección sobre las decisiones de inversión y gestión de los intangibles.

En un análisis externo los índices deben ser útiles, claramente definidos, formados por datos fáciles de obtener y representativos de un gran número de empresas. Mientras

que la gestión requiere índices adoptados a los objetivos estratégicos de cada entidad, la información externa necesita unos índices que sirvan para un gran número de empresas, pues es imprescindible una información comparable para todas las empresas del sector. Las encuestas son válidas para la contabilidad interna, pero no para la financiera, pues los índices basados en encuestas y entrevistas son fácilmente manipulables, al permitir a la empresa tener más posibilidades de ofrecer una imagen favorable a sus intereses. La contabilidad normalizada debe intentar disminuir esas posibilidades, no sólo al impedir la utilización de los cuestionarios sino al eliminar la manipulabilidad con la definición concreta de cada uno de los indicadores. Un ejemplo de manipulabilidad de los índices sobre la satisfacción del cliente es que en un indicador fundamental como el servicio posventa sobre los productos enajenados, calculado por el “porcentaje de reclamaciones de clientes solucionadas”, podrían ser consideradas como solucionadas las reclamaciones satisfechas o simplemente las atendidas. El cuadro 69 refleja las diferencias entre las características de los índices necesarias para el análisis interno y externo.

Cuadro 69. Diferencias entre los índices para la contabilidad normalizada y de Gestión

| | INTERNA | EXTERNA |
|---|--|--|
| Relación con los objetivos | Precisan unir los indicadores a los objetivos estratégicos de cada entidad | Intentan reflejar la situación de la empresa sin buscar vinculación alguna con sus finalidades futuras |
| Variabilidad | En constante mutación | Fijos con revisión consensuada |
| Comparabilidad | Sólo tiene como objetivo la comparabilidad temporal dentro de una empresa, pero no entre diferentes empresas | Necesidad de una información comparable entre las diferentes empresas |
| Ámbito de aplicación | Exclusivamente para la compañía | Representativos para el conjunto de empresas de cada sector |
| Indicadores basados en encuestas y entrevistas | Perfectamente aplicables | No aplicables por ser fácilmente manipulables |

Fuente: elaboración propia

La **tercera hipótesis** se basa en que para conocer los mejores indicadores que reflejan el Capital Intelectual de las empresas de cada sector, podemos centrarnos en razonamientos teóricos o en análisis empíricos que documenten la existencia de una relación consistente de las inversiones en intangibles con los beneficios futuros de la empresa. *La única forma posible para introducir información sobre los intangibles en los Informes Anuales pasa necesariamente por el establecimiento de relaciones empíricas entre las inversiones intangibles realizadas y los beneficios futuros*, sea de aumento de beneficios monetarios o reducción del riesgo asociado a ellos. Los ejemplos numéricos de las tres alternativas propuestas por esta investigación para mejorar la normalización contable están diseñadas para instrumentalizar los indicadores, pero no pretenden establecer el juego de indicadores concretos necesarios, entre otros aspectos, porque deben ser establecidos para cada uno de los sectores. Por esta razón, a los únicos efectos de mostrar un ejemplo de cada una de las tres propuestas, al final de este capítulo 6 realizaremos cálculos con indicadores establecidos por la doctrina (capítulo 4) y las empresas (capítulo 5), sin embargo, reconocemos que la única forma para

alcanzar los logros es realizar pruebas que proporcionen justificación basada en la evidencia empírica, no utilizar los indicadores que en la práctica manifiestan voluntariamente las empresas.

La **última hipótesis** es la ***necesidad de que el reflejo del Capital Intelectual sea obligatorio***. La incorporación voluntaria de índices no monetarios en los Informes Anuales de las empresas ha dado buenos frutos en los modelos de gestión, pero su aplicación en la contabilidad financiera de uso externo supondría varias deficiencias. Cada empresa informa únicamente de los aspectos de su organización que desea, para medir cada uno de ellos incorpora los indicadores que les sean más interesantes, obviando los que reflejan una mala posición de la empresa y una vez elegidos, establece su cálculo como más le interesa. Estos hechos hacen prácticamente imposible comparar la situación del Capital Intelectual entre dos empresas diferentes, pero además, una empresa puede variar los aspectos a medir y sus correspondientes indicadores a lo largo del tiempo, por lo que es muy difícil comparar la información entre la misma empresa a lo largo del tiempo. Ante las limitaciones del modelo contable para representar los intangibles, la inclusión de información voluntaria no parece adecuada, pues hasta que la contabilidad normalizada no fue obligatoria no alcanzó la importancia que tiene en la actualidad. Únicamente será relevante la información derivada de la estandarización de los datos sobre los intangibles a presentar, ya que es la única forma de disminuir las posibles manipulaciones por parte de la empresa. Con esto proponemos una evolución similar a la acontecida con la información medioambiental, que primero fue recogida voluntariamente para en estos momentos ser su inclusión obligatoria.

En las siguientes apartados desarrollaremos tres propuestas, derivadas de las hipótesis de partida, ***para incorporar los intangibles autogenerados a la contabilidad***.

La primera propuesta consiste en normalizar la incorporación de la información que actualmente se incorpora de forma voluntaria al Informe Anual de las empresas.

La segunda propuesta es la adaptación de los conceptos Capital Intelectual y fondo de comercio para incorporar los elementos del Capital Intelectual al Balance. A estos efectos, se amplía el fondo de comercio, al integrarlo por la dimensión interna y externa, hasta hacerlo coincidir con el concepto de Capital Intelectual adaptado a la contabilidad financiera de uso externo. La coincidencia entre ambos conceptos conlleva que los métodos de valoración del Capital Intelectual, puedan ser los métodos ajenos a la cotización bursátil que permitan estimar la valoración anual del fondo de comercio en los Estados Contables anuales.

La tercera propuesta consiste en la modificación de los criterios de reconocimiento de activos en la contabilidad normalizada, de forma que se puedan incluir todos los intangibles en el Balance de forma individualizada.

La primera propuesta es aplicable con las actuales estructuras contables, ya que se basa en ofrecer una información no monetaria en la Memoria, sin embargo, las dos siguientes intentan ofrecer una información monetaria en el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, lo que precisa de un cambio en los criterios y en la filosofía de la contabilidad.

Los métodos de valoración del Capital Intelectual propuestos por la doctrina y las empresas, intentan identificar y cuantificar los aspectos fundamentales del Capital Intelectual, pero sin incluirlos en el Balance. De igual forma, la primera propuesta tampoco incorpora esta información en el Balance, limitándose a recogerla en la Memoria, situación perfectamente válida porque los datos de este documento tienen la misma importancia que los otros dos componentes de las Cuentas Anuales.

La incorporación de los intangibles al Balance y a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la segunda y tercera propuesta es una tarea más compleja que reflejarla únicamente en la Memoria, pero es el salto definitivo en la evolución del registro (primeramente información separada de las Cuentas Anuales, luego Memoria y ahora Balance y Cuenta de Resultados).

Existen varios antecedentes que intentaron incluir la información sobre el Capital Intelectual en el Balance, argumentando la necesidad de que aparezca en ese documento:

- Empresas con fuertes desarrollos en los modelos de gestión del Capital Humano (ABB, Telia y SCAA).
- *Arbetsgruppen Konrad* (1989) cuando considera que todos los elementos del Capital Intelectual deben ser incluidos en el Balance porque son activos, recomendando para ello una estructura de Balance invisible.
- La elaboración del “Balance de activos intangibles” por parte de Sveiby (1997, 36), identificando dos niveles en su estructura, visible e invisible, tanto en los activos como en los pasivos, de tal forma, que reconoce cuatro agrupaciones del Balance: activos tangibles, activos intangibles, financiación visible y financiación invisible.
- Y por último, la opinión de Lev (1997, 34) al promover la necesidad de desarrollar nuevas normas para contabilizarlos en el Balance, basándose en que no existen diferencias sustanciales con los activos materiales.

Estas aportaciones para incorporar la información de intangibles al Balance no son aplicables a la contabilidad en la actualidad, principalmente por el desfase de los conceptos contables. La segunda y tercera propuestas nacieron de la búsqueda de un medio para que la información sobre el Capital Intelectual, ya desarrollada para su inclusión en la Memoria, sea incorporada en los balances de situación, sea con la aceptación de los conceptos contables actuales adaptando los conceptos de fondo de comercio y Capital Intelectual (segunda propuesta), o con la modificación de los criterios actuales de definición y reconocimiento de activo (tercera propuesta).

6.1. PRIMERA PROPUESTA: REGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN NO MONETARIA

La primera propuesta de esta investigación consiste en la regulación de la información contable no monetaria a incorporar en el Informe Anual, de forma que sea obligatoria y permita aumentar la comparabilidad de la información, al presentar, todas las empresas del sector, información sobre los mismos aspectos y no poder omitir los que sean inadecuados a sus intereses.

El establecimiento de la primera propuesta necesita una enumeración detallada de los índices aplicando todas las adaptaciones para ser incluidas en la contabilidad normalizada. Dentro de ellas es necesario resaltar que los indicadores precisan de una validación empírica para las empresas de cada sector, pues la información del Capital Intelectual mejoraría en gran medida si los índices se adecuan a la naturaleza concreta de cada sector, estableciendo diferentes índices para cada uno de ellos. Pero a pesar de su importancia y a los únicos efectos de mostrar los resultados de un ejemplo, vamos a señalar los índices orientativos válidos para una empresa genérica no validada empíricamente.

La obtención de una valoración aproximada, pero completa, del Capital Intelectual, requiere la especificación de los índices de inversión y materialización, analizados como conclusión del análisis de los modelos de gestión. Respecto a los índices de inversión no existen problemas en su elección porque en ellos se incluirán todas las inversiones en intangibles no recogidas anteriormente en cuentas individualizadas. Enumerar detalladamente todos los índices de inversión no es necesario, por el contrario, la aplicación de la primera propuesta requiere enumerar individualmente cada uno de los índices de materialización.

A continuación especificamos los indicadores de materialización de cada una de las dimensiones del Capital Intelectual para una empresa genérica.

a) Capital Humano

Los bienes de la empresa, por sí solos, carecen de una capacidad innata para crear beneficios, por el contrario los Recursos Humanos de la organización aplican el conocimiento, la destreza y los esfuerzos necesarios para convertirlos en capital financiero.

En la concepción actual de empresa y economía, la importancia del Capital Humano es extraordinaria, ya que únicamente a partir de su adecuada gestión puede crearse el Capital Relacional (vinculado con agentes externos que pueden crear valor añadido) y el Capital Estructural (materializado en procesos de producción, cultura, e I+D).

La capacitación del personal se obtiene con una preparación inicial, formación y permanencia en el puesto de trabajo, por esta razón, sobre los empleados se deben estudiar las siguientes dimensiones: (a) satisfacción y motivación, (b) retención, (c) productividad, (d) formación y (e) capacitación del empleado.

La **satisfacción y motivación de los empleados** son condiciones previas a todo aumento constante de productividad, de rapidez de reacción, de calidad y de satisfactorio servicio al cliente. La insatisfacción o desmotivación de los empleados es especialmente grave para muchas empresas de servicios en las que los empleados menos especializados y peor pagados son los que tienen una relación directa con los clientes. Para medir la satisfacción pueden realizarse encuestas sobre la participación en las decisiones, sobre si se sienten reconocidos en el trabajo, sobre el acceso a la información necesaria para desempeñar su labor, sobre si se les anima a ser creativos y a tener iniciativas, sobre el apoyo recibido de los directivos y sobre la satisfacción general con la empresa. Entre estas encuestas se encuentran las realizadas por el Cuadro de Mando Integral (Kaplan y Norton, 1996, 143), el “Cuestionario de satisfacción” del Modelo Intellect (Euroforum, 1998, 37), el “Índice de responsabilidades de los empleados” elaborado por el SIFO (Instituto Sueco de Investigación de Opinión Pública) y el “Índice de liderazgo y motivación FLINK” creado por la empresa Skandia. Todas ellas están basadas en la valoración de la satisfacción actual de los empleados y la responsabilidad futura que desean, medida muy adecuada para la gestión; por el contrario, su utilización para la contabilidad financiera debe ser rechazada por estar basados en cuestionarios y entrevistas a los empleados y, por lo tanto, ser fácilmente manipulables. Únicamente tendrían cierto valor si las encuestas fueran realizadas dentro de una auditoría impuesta por otro organismo que no fuese la propia empresa.

Como las estimaciones de satisfacción y motivación son fáciles de manipular, solamente pueden ser tenidos en cuenta índices que reflejen parcialmente esa satisfacción y motivación. Por ejemplo, el **porcentaje de empleados con contrato fijo**, establecido por el cociente entre los empleados con estabilidad contractual y la totalidad de los empleados. También sería un medio de registrar la satisfacción conocer la adecuación del empleado al puesto de trabajo, pues no interesa ni que la empresa utilice universitarios en puestos que no lo requiera, ni no universitarios en actividades que requieran esa formación, ya que generaría tensiones laborales. Por estas razones es aconsejable la inclusión del **porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto**.

La organización realiza continuamente inversiones en sus empleados, por lo que cualquier abandono es una disminución de las capacidades futuras. Los **empleados retenidos** representan los valores de la organización, el conocimiento de los procesos de la organización y la sensibilidad ante las necesidades de los clientes. Por esta razón, parece adecuado establecer el indicador **porcentaje de retención de empleados**, elaborado por el cociente de los empleados que se mantienen en la empresa respecto al ejercicio anterior entre los empleados en plantilla en el año previo.

La **productividad** de los empleados es el indicador del resultado de haber incrementado las capacitaciones de los empleados, la mejora de los procesos internos y la satisfacción de los clientes. El indicador de productividad más sencillo es “ingresos por empleado”. Otra medida de la productividad es el “valor añadido por empleado”, consistente en restar los materiales, suministros y servicios adquiridos en el exterior de los ingresos en el numerador del ratio anterior (Stewart, 1994, 71). Los resultados con ambos indicadores son igual de satisfactorios y ofrecen una información similar, por lo que para no redundar en la misma información elegimos únicamente uno de ellos. Para reflejar la productividad en la contabilidad financiera es preferible elegir indicadores

monetarios totales (ingreso, valor añadido) y no parciales (ventas o producto) para que así puedan ser aplicados a todas las empresas. Por ejemplo, con la elección de métodos parciales es obligatorio diferenciar entre porcentaje de ventas por empleado para analizar empresas comerciales, y porcentaje de producto por empleado para empresas productoras. Una vez dicho esto, y teniendo en cuenta que la contabilidad normalizada necesita un índice de materialización, es necesario buscar un índice expresado en porcentaje, por ejemplo el *porcentaje del incremento de los ingresos por empleado*.

Para valorar la **formación de los empleados** es posible utilizar el índice *tiempo de formación*, calculado por el porcentaje de horas de formación dividido entre el número de horas de trabajo total y *porcentaje de trabajadores que reciben formación*, calculado por el porcentaje de trabajadores que reciben formación entre el número de empleados totales.

Un índice que refleja la **capacitación del personal** puede ser el *porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión*. Elegimos la cifra de cinco años como medida aleatoria, ya que la única forma posible de establecer la edad en la que un trabajador presenta una adecuada capacitación es la realización de pruebas empíricas para cada sector productivo que relacione capacitación y edad.

También parece una buena medida para medir la capacitación del personal establecer índices en función de la naturaleza de cada uno de los sectores. Por ejemplo, algunos tipos de empresas necesitan unos empleados que no sean muy inexpertos, ya que este tipo de negocios con jóvenes inexpertos carecerá de la perspectiva de los veteranos y de la continuidad de la filosofía para mantener la capacidad de la empresa en un futuro; pero quizás las mismas empresas también necesitan unos empleados que no sean longevos porque es necesario mucho tiempo para formarlos. En este caso, un indicador debe mostrar la capacidad de la empresa para mantener sus actuales niveles de trabajo, por ejemplo, con la inclusión del índice *proporción de empleados entre 30 y 45 años* (empleados entre 30 y 45 años dividido entre el número de empleados totales). Del mismo modo que para el indicador anterior, elegimos estas dos cifras como medida aleatoria, ya que la única forma posible de establecer la franja de edad en la que un trabajador presenta una adecuada capacitación es la realización de pruebas empíricas que relacione capacitación y edad para cada sector productivo.

Estos índices parecen suficientes para estimar el aprovechamiento actual del Capital Humano, pero podría valorarse la posibilidad de incluir un número mayor; por ejemplo, podrían ser aplicables los siguientes: índice de satisfacción de los empleados, número de sugerencias recibidas, número de sugerencias aprovechadas por la empresa, porcentaje de empleados que sugieren ideas aprovechables, media de años de experiencia profesional, competencia total de los empleados productivos, valor añadido respecto al salario y porcentaje de personal productivo entre el total de empleados.

El cuadro 70 recoge otros posibles indicadores, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no promover su elección en la contabilidad normalizada de la mayoría de las empresas.

Cuadro 70. Indicadores del Capital Humano no aplicables a la primera propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|--|--|---|
| Sistemas de remuneración | Salario máximo / Salario mínimo | No es siempre mejor que exista un índice mayor o menor |
| Satisfacción del personal | Cuestionario de satisfacción | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % de personas clave / total personal | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % personas con baja sustituibilidad / total de empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Valor añadido al cliente | % de profesionales con contacto directo con clientes / total empleados | Únicamente válido para sectores con mucho contacto con clientes |
| Intensidad de la relación con la empresa | % personal con contrato temporal / total empleados | El aumento del indicador no supone un capital humano más adecuado |
| Nivel de estudios | % personal con estudios universitarios / total empleados | No es mejor para todos los puestos de trabajo tener un nivel mayor de estudios académicos |
| Estratificación de los empleados | % profesionales mayores de 40 años | No es significativa para todos los sectores que tenga un número de años determinado |
| Competencias de las empresas | Cuestionario de evaluación de conocimientos (informática, idiomas...) | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | Cuestionarios interno de capacidades de trabajo en equipo | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | % de personas involucradas en equipos de trabajo / total empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estabilidad del personal | Nº de personas que abandonan la empresa / empleados al principio de año | El aumento del indicador no refleja un aspecto positivo |
| Mejoras de la competencia | Crecimiento del índice de competencias disponibles / competencias necesarias | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad de innovación | Nº nacionalidades existentes entre el personal | No es siempre mejor tener un número mayor de nacionalidades |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias realizadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias implantadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |

Fuente: elaboración propia

b) Capital Organizativo

Los ámbitos de análisis del Capital Organizativo a estudiar son: (a) gestión del Capital Humano, (b) proceso expansivo e innovación, (c) desarrollo del proceso productivo, (d) utilización de activos y (e) utilización de los medios informáticos.

Una parte importante del desarrollo organizativo de una empresa es la **gestión del personal**, ya que la organización de la plantilla en puestos adecuados a su categoría requiere de una buena labor planificadora por parte de la empresa. El indicador que refleja los valores de la empresa en los empleados es el **porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años**, pues transcurrido ese tiempo posiblemente los trabajadores habrán interiorizado los valores de la empresa. Es posible que existan dudas sobre los aspectos que deben registrarse dentro del Capital Humano y cuales deben ser considerados fruto de la buena gestión del personal; la diferencia es que los años del trabajador en la empresa reflejan su implicación en la compañía (Capital Organizativo) y los años de profesión indican las capacidades de los empleados (Capital Humano).

Para determinados sectores, la gestión del personal mejora aumentando la flexibilidad del personal. Únicamente para estas empresas deberíamos incluir indicadores como “ratio de costes laborales de teletrabajo respecto al total de los costes salariales”.

El desarrollo y supervivencia de muchas empresas depende de la **inversión en nuevos negocios**, para los que podemos utilizar el **porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos, servicios y clientes respecto a los ingresos totales**. Se entiende por nuevos productos los bienes y servicios generados o modificados y la entrada en nuevos mercados, siempre que no hayan transcurrido más de cinco años (requiere validación empírica para cada sector). También se podría haber utilizado el indicador “porcentaje de productos nuevos / productos totales”, pero los resultados serían similares y tendría una aplicabilidad menor ya que podría ofrecer resultados desfavorables en situaciones anómalas, por ejemplo, que existan pocos productos tradicionales con mucho peso y muchos productos novedosos con escaso peso.

Un adecuado proceso productivo conlleva la minimización del error en su **desarrollo**, lo cual puede ser medido por un **indicador del control de calidad**, por ejemplo, calculado como el porcentaje de productos sin devolver, para empresas de servicios, o porcentaje de productos sin error de fabricación, para empresas manufactureras.

La “tasa de utilización de los activos” es el **porcentaje de activos utilizados** entre los activos totales, pero, no puede aceptarse, porque, aunque representativo para la contabilidad de gestión, es fácilmente manipulable como para ser utilizada en la contabilidad normalizada.

En la mayoría de las empresas las **tecnologías de información** son fundamentales para el desarrollo de la actividad de los empleados, por lo que se podría incorporar un índice que valore la disposición de tecnologías para los empleados, por ejemplo, el porcentaje de accesibilidad del personal a las tecnologías de la información. La

aplicación de esta ratio a la generalidad de las empresas es el **porcentaje de ordenadores por empleado**. Para adaptar este indicador a los diferentes sectores, el índice adecuado sería aceptar el número de portátiles, de móviles o de cualquier otra herramienta o programa de software específico.

Otro indicador adecuado podría ser la reputación de la compañía, pero no parece existir un medio de reflejarlo que no sea los cuestionarios, como los elaborados por The Danish Trade and Industry Development Council (2003, 80).

Aunque los índices establecidos parecen suficientes, podrían incluirse otros índices de Capital Organizativo: gastos de marketing por cliente, gastos de I+D por empleado, porcentaje inversión en tecnología de la información / valor añadido, porcentaje producto I+D / valor añadido, porcentaje inversión total en organización / valor añadido, porcentaje de personal administrativo sobre el total de personal, volumen de negocio por miembro del personal administrativo (ingresos totales divididos por el coste medio del personal administrativo), edad de la empresa, productos nuevos, plazo medio de desarrollo de nuevos productos, calidad y utilización de las bases de datos.

El cuadro 71 recoge otros posibles indicadores, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no escogerlos.

Cuadro 71. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables a la primera propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|-------------------------------|--|--|
| Filosofía de negocio | Cuestionario entre el equipo directivo que mida el nivel en que la filosofía es compartida | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Filosofía de negocio | Nº de empleados que conocen los objetivos de la empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estructura de la organización | Nº de empleados dedicados a actividades de I+D | Dependen en gran medida del tamaño de la empresa |
| Estructura de la organización | Nº de empleados por director | Alta subjetividad |
| Estructura de la organización | Nº niveles jerárquicos / Nº niveles jerárquicos objetivo | Alta subjetividad |
| Propiedad Intelectual | % patentes que responden a objetivos estratégicos | Alta subjetividad y manipulabilidad Dudas sobre qué actividades son estratégicas y qué patentes son para cada actividad |
| Captación de conocimiento | % de tiempo destinado a consultas de bases | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Procesos de innovación | Mejoras en los procesos de innovación | Alta subjetividad y manipulabilidad |

Fuente: elaboración propia

c) Capital Relacional

Identificamos cinco dimensiones del Capital Relacional: (a) cuota de mercado, (b) satisfacción de clientes, (c) mantenimiento de clientes, (d) incremento de clientes y (e) rentabilidad de los clientes.

La **cuota de mercado** representa la proporción de ventas que realiza la empresa en un mercado dado, reflejados en términos de número de clientes, dinero gastado o volumen de unidades vendidas. Aunque el peso en el mercado no sea una medida suficiente por sí sola, la empresa que posea una alta **cuota de mercado** tiene una capacidad futura grande.

La importancia de la **satisfacción de las necesidades de los clientes** se deriva de que tanto el mantenimiento de los clientes como el incremento de los mismos, son impulsados por ella. Las medidas de satisfacción de los clientes utilizados por los diferentes negocios proporcionan feedback sobre lo bien que lo está haciendo la empresa. Algunas empresas tienen la fortuna de tener clientes que, de forma voluntaria, proporcionan evaluaciones a todos sus proveedores. Por ejemplo, *Hewlett-Packard* suministra índices y clasificaciones de vendedores en diversas categorías de proveedores, y *Ford* concede reconocimientos y premios a sus proveedores más valorados. Muchas empresas, sin embargo, ante la falta de evaluación voluntaria de los clientes, realizan encuestas sistemáticas de satisfacción del cliente, entre ellas *British Airways*, *Xerox*, *Skandia*, *Procter & Gamble*, *Motorola*, *PepsiCo*, *Boeing* y *3M*. Estos índices de satisfacción del cliente son útiles para la gestión interna de la empresa, pero, al ser fácilmente manipulables, no son adecuados para la información externa, donde se necesitan los indicadores de repetición de compra. Además, la satisfacción del cliente no es suficiente; sólo cuando los clientes califican su experiencia de compra como completa o extremadamente satisfactoria puede la empresa contar con su conducta de compra repetitiva.

Una forma deseable de mantener e incrementar la cuota de mercado es empezar por el **mantenimiento de los clientes** que la empresa ya tiene en los segmentos seleccionados (Heskett *et al.*, 1994, 164). Las empresas que pueden identificar fácilmente a todos sus clientes, por ejemplo, los editores de revistas y periódicos, las empresas industriales, distribuidores y mayoristas, pueden medir fácilmente el mantenimiento del cliente de período a período. Además de limitarse a mantener los clientes, muchas empresas quieren medir su fidelidad por medio del porcentaje de crecimiento del negocio con los clientes existentes.

Los índices de repetición de compras son el **porcentaje de clientes que repiten compra** (clientes que repiten compra / clientes totales), **porcentaje de clientes regulares** (porcentaje de clientes con una relación con la empresa superior a un año o a cinco años según sectores) y el **porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares** (porcentaje de ventas de clientes con una relación con la empresa superior a un año o a cinco años según sectores). Con el último se refleja la estabilidad de la clientela, mientras que con los dos primeros se analizan los clientes que potencialmente pueden formar la estructura permanente.

La importancia del **incremento de clientes** se basa en que las empresas que buscan hacer crecer sus negocios tendrán un objetivo para aumentar su base de clientes en segmentos seleccionados. El indicador de *incremento de clientes* mide, en términos absolutos o relativos, la tasa con que la unidad de negocio atrae o gana nuevos clientes. El incremento de clientes puede medirse por el número de clientes o por las ventas totales a los nuevos clientes.

La **rentabilidad del cliente** debe ser tenida en cuenta, porque tener éxito en la cuota de mercado y en los índices de retención, incremento y satisfacción del cliente, no garantiza que una empresa tenga clientes rentables. Obviamente, una forma de tener clientes extremadamente satisfechos es vender excelentes servicios y productos a unos precios muy bajos, pero las empresas deben medir tanto el alcance del negocio que hacen con los clientes, como la rentabilidad de este negocio, pues la empresa no sólo necesita tener clientes satisfechos sino también clientes rentables. *La rentabilidad del cliente* ayuda a impedir que las organizaciones orientadas a los clientes se conviertan en organizaciones obsesionadas con los clientes. No todas las demandas de los clientes pueden ser satisfechas de una forma que sea rentable para la organización. Los servicios especialmente difíciles o exigentes pueden requerir que la unidad económica decline el negocio o busque aumentos de precio que le compensen por los recursos que debe emplear para satisfacer esa demanda del cliente.

Aunque estos índices parecen suficientes, podrían ser incluidos otros para valorar el Capital Relacional: demandas de clientes no satisfechas, tiempo de entrega desde pedido, número de reparaciones durante plazo normal de uso, índice de satisfacción de proveedores y clientes, número de reclamaciones, porcentaje de devoluciones, bases de datos de clientes, crecimiento del volumen de negocio, rentabilidad por cliente, evolución del volumen de negocio por cliente (ingresos totales dividido por el número medio de clientes), ratio ventas / cliente, repetición de pedidos, porcentaje en volumen de negocio de los cinco clientes más importantes, satisfacción / insatisfacción de los clientes y porcentaje de las ventas con clientes regulares.

Al igual que en los componentes anteriores, el cuadro 72 recoge otros posibles indicadores, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no promover su elección.

Cuadro 72. Indicadores del Capital Relacional no aplicables a la primera propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|---|--|--|
| Intesidad de la relación con clientes | Uso de sistemas informáticos conjuntos | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | % personal trabajando en casa del cliente | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Satisfacción del cliente | Índice de satisfacción del cliente | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Notoriedad de marca | Índice de notoriedad | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Reputación / nombre de la empresa | Encuesta de imagen de empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Interrelación con proveedores | % personal del proveedor trabajando en nuestro centro de trabajo | Únicamente es representativo de ciertos sectores |

Fuente: elaboración propia

d) Informe del Capital Intelectual

El Informe del Capital Intelectual consta de dos partes: (a) una exposición de Información literal y (b) un listado de indicadores monetarios y no monetarios.

El cuadro 73 incluye los ámbitos literales que deben incluir unas empresas tipo, teniendo en cuenta el estudio empírico y las disposiciones propuestas por esta investigación. La normalización debe recoger los apartados sobre los que deben informar las empresas, dejando libre la información a incluir por cada empresa.

La segunda parte del Informe de Capital Intelectual es una exposición detallada de los indicadores de inversión y de materialización aplicables a la contabilidad normalizada. La propuesta debe normalizar los indicadores que obligatoriamente deben recoger las empresas. El listado de indicadores se basa en los establecidos por las empresas españolas en el estudio empírico adaptándolas, con las correspondientes modificaciones establecidas en esta investigación, para intentar que sea aplicable a la contabilidad normalizada (incluir únicamente los indicadores expresados en unidades monetarias o en porcentaje...). La primera propuesta debe incluir los indicadores cuantitativos monetarios (expresados en unidades monetarias), los cuantitativos no monetarios (expresados en unidades no monetarias: número de clientes, número de certificaciones de calidad, etc.) y los expresados en porcentaje. La utilidad de esta parte del Informe se fundamenta en la adaptación de estos indicadores a las particulares características de cada sector, en el desarrollo de estudios empíricos para validarlos y en la obligatoriedad de las empresas para realizarlo. Sin embargo, como ejercicio de simplificación el cuadro 74 reúne los indicadores más representativos para una empresa genérica sin adaptar los indicadores a las particulares características de cada sector y sin validación empírica.

Cuadro 73. Ámbitos del Capital Intelectual expuestos de forma literal

| |
|---|
| <i>Ámbitos del Capital Humano expuestos de forma literal</i> |
| Recursos Humanos |
| Seguridad laboral y Salud laboral |
| Programas de formación |
| |
| <i>Ámbitos del Capital Organizativo expuestos de forma literal</i> |
| Calidad |
| Gestión Medioambiental |
| Investigación y Desarrollo |
| Patrocinio y Actividades solidarias |
| Tecnología |
| Estructura organizativa |
| Modelo de Gestión y Dirección Empresarial |
| Sistemas de información |
| Innovación |
| Estrategia de la Compañía |
| E-business |
| Marcas |
| Convenios con Escuelas de negocios y Universidades |
| Recursos de internet |
| Informática |
| Gestión del conocimiento |
| Alianzas estratégicas |
| Telecomunicaciones |
| Influencia de la empresa sobre la Sociedad y los Ciudadanos |
| Proceso productivo |
| Definición de los objetivos de la organización |
| Compromiso con la creación de valor |
| Seguridad |
| Gestión de la propiedad intelectual |
| Imagen de la compañía |
| Principios y valores de la organización |
| Participaciones en conferencias |
| Cultura de grupo |
| |
| <i>Ámbitos del Capital Relacional expuestos de forma literal</i> |
| Productos, servicios y actividades |
| Presencia internacional |
| Canales de distribución |
| Clientes |
| Estrategia enfocada al cliente |
| Publicaciones promocionales |
| Participación en Ferias y Congresos |
| Publicidad y Marketing |
| Proveedores |
| Posicionamiento en el mercado |
| Presencia en otras regiones españolas |
| Información para Proveedores |
| Gestión de Compras |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 74. Indicadores del Capital Intelectual aplicables en la primera propuesta

| CAPITAL HUMANO | Año x | Año x-1 | Variación |
|---|--------------|----------------|------------------|
| POTENCIAL DE RECURSOS HUMANOS Número de trabajadores (número de empleados) Edad media de la plantilla (número de años) Proporción de empleados entre 30 y 45 años (%) Porcentaje de empleados mayores de 55 años (%) | | | |
| CONTRATACIÓN Inversión en reclutamiento de empleados (u.m.) Inversión en selección de empleados (u.m.) Porcentaje de empleados promocionados internamente (%) Porcentaje de empleados contratados en el último ejercicio (%) Número de empleados incorporados del exterior en el último ejercicio (número de empleados) Número de personas incorporadas del exterior en los 5 últimos ejercicios (número de empleados) Porcentaje de personas contratadas tras el proceso de selección (%) Número de contrataciones de jóvenes con alto potencial (número de contratos) | | | |
| SATISFACCIÓN Y MOTIVACIÓN Porcentaje de empleados con contrato fijo respecto al total (%) Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto (%) Índices de siniestralidad laboral (%) Porcentaje del personal con retribución variable (%) Porcentaje de empleados premiados por sus sugerencias (%) Porcentaje de empleados con acciones y obligaciones convertibles (%) Número de empleados promocionados internamente (número de empleados) Número de empleados con retribución variable (número de empleados) Rotación externa no deseada / total de empleados (ratio no porcentual) Porcentaje del incremento salarial anual (ratio no porcentual) | | | |
| MANTENIMIENTO DE EMPLEADOS Porcentaje de empleados que mantienen su puesto de trabajo (%) Porcentaje de contratos en prácticas que se convierten en indefinidos (%) | | | |
| PRODUCTIVIDAD Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado (%) Índice de absentismo laboral (número de horas) Número de sugerencias aportadas por el personal (número de sugerencias) Número de empleados premiados por sus sugerencias (número de empleados) Porcentaje de plantilla que aporta propuestas de mejora (%) | | | |
| CAPACITACIÓN Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión (%) Porcentaje de trabajadores licenciados (%) Porcentaje de empleados diplomados (%) | | | |
| FORMACIÓN Inversión en formación de empleados (u.m.) Porcentaje de horas de formación respecto al total de horas laborales (%) Porcentaje de empleados participantes en cursos de formación (%) Incremento del número de horas dedicadas a la formación (%) Horas de formación (número de horas) Número de cursos de formación (número de cursos) Horas de formación / jornada laboral (%) Incremento del número de horas dedicadas a formación (ratio no porcentual) Número de cursos impartidos en el extranjero (número de cursos) Número de empleados participantes en cursos en el extranjero (número de empleados) | | | |
| ESTABILIDAD DEL PERSONAL Antigüedad en la empresa (número de años) Número de empleados con menos de 15 años de antigüedad (número de empleados) | | | |

| | | | |
|--|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| SALUD LABORAL Índices de siniestralidad laboral (número de accidentes) | | | |
| FLEXIBILIDAD DEL PERSONAL Porcentaje del personal que trabaja en jornada partida (%) Número de contratos en prácticas (número de contratos) Porcentaje del personal que realiza horas extraordinarias (%) Porcentaje del personal que realiza teletrabajo (%) | | | |
| ROTACIÓN Porcentaje de la plantilla que cambia de puesto de trabajo (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL ORGANIZATIVO</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| CALIDAD Inversión para mejorar la calidad (u.m.) Indicador de control de calidad (%) Número de homologaciones de calidad obtenidas (número de homologaciones) Número de comités de calidad (número de comités) Número de fallos detectados en el proceso productivo (número de fallos) Número de fallos del proceso productivo corregidos (número de fallos) | | | |
| PREVENCIÓN Y EVALUACIÓN Inversión prevención (u.m.) Inversión evaluación (u.m.) | | | |
| TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Inversión en Tecnologías de la Información (u.m.) Inversión en software (u.m.) Inversión en equipos informáticos (u.m.) Porcentaje de ordenadores por empleado (%) Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico (%) Porcentaje de empleados conectados por ordenador (%) Porcentaje de empleados conectados a internet (%) Porcentaje de empleados con acceso a los S.I.G. (%) Porcentaje de operaciones efectuadas por canales complementarios (%) Número de ordenadores en la empresa (número de ordenadores) Número de empleados con acceso a los S.I.G. (número de empleados) Número de conexiones de fibra óptica (número de conexiones) Número de empleados dedicados a mejorar la I+D (número de empleados) | | | |
| INNOVACIÓN Inversión destinada a la innovación, investigación y desarrollo (u.m.) Inversión en el lanzamiento de nuevos productos (u.m.) Inversión en el establecimiento en nuevos mercados (u.m.) Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales (%) Número de programas de I+D en los que participa (número de programas) Inversión en proyectos de internet (u.m.) Número de productos nuevos (número de productos) Inversión en I+D / ventas (ratio no porcentual) | | | |
| ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Inversión en mejoras de la estructura organizativa (u.m.) | | | |
| GESTIÓN DEL PERSONAL Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años (%) Porcentaje del personal que trabaja en equipo (%) | | | |
| FILOSOFÍA DE NEGOCIO Horas dedicadas a la transmisión de la filosofía al resto de organización (número de horas) Nº de comunicaciones de la dirección que incluyen como mensajes la filosofía de negocio (número de comunicaciones) | | | |
| PROPIEDAD INTELECTUAL Inversión en patentes (u.m.) Edad media de las patentes (número de años) Nº de patentes de la empresa (número de patentes) | | | |

| | | | |
|---|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| Nº de patentes registradas en el último año (número de patentes) | | | |
| Nº de marcas de la empresa (número de marcas) | | | |
| Nº de patentes empresa / Nº de patentes de la competencia (ratio no porcentual) | | | |
| Gastos de I+D / nº de patentes (ratio no porcentual) | | | |
| Inversión anual en protección legal (u.m.) | | | |
| Ingresos procedentes de las patentes registradas (u.m.) | | | |
| TECNOLOGÍA DE PROCESO | | | |
| Reducción del tiempo de procesos (número de horas) | | | |
| Disminución del porcentaje de mermas (ratio no porcentual) | | | |
| Nº de procesos documentados (número de procesos) | | | |
| Gasto de mantenimiento / ventas (ratio no porcentual) | | | |
| Tiempo medio de respuesta a pedidos (número de días) | | | |
| CAPTACIÓN DE CONOCIMIENTO | | | |
| Nº de consultas realizadas (número de consultas) | | | |
| Reducción del nº de errores repetitivos (ratio no porcentual) | | | |
| Número de accesos a sistemas informativos corporativos (número de accesos) | | | |
| PENETRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN | | | |
| Reducción de gastos administrativos (ratio no porcentual) | | | |
| PROCESOS DE INNOVACIÓN | | | |
| Nº de lanzamientos al año (número de lanzamientos) | | | |
| Inversión en I+D / ventas (ratio no porcentual) | | | |
| Ingresos procedentes de los proyectos de I+D desarrollados en los últimos años) | | | |
| CALIDAD | | | |
| Número de comités de calidad (número de comités) | | | |
| Número de empleados dedicados a mejorar la calidad (número de empleados) | | | |
| EXPERIENCIA EN EL SECTOR | | | |
| Número de años de experiencia de la empresa (número de años) | | | |
| MEDIOAMBIENTE | | | |
| Inversión para la protección del medioambiente (u.m.) | | | |
| TRABAJO EN EQUIPO | | | |
| Porcentaje del personal que trabaja en equipo (%) | | | |
| Porcentaje de proyectos realizados con la cooperación de varios departamentos (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL RELACIONAL</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| COMUNICACIONAL | | | |
| Inversión en marketing (u.m.) | | | |
| Inversión en publicidad (u.m.) | | | |
| Inversión en promoción de ventas (u.m.) | | | |
| Inversión en relaciones públicas (u.m.) | | | |
| Inversión en venta personal (u.m.) | | | |
| Incremento del número de establecimientos cara al público (%) | | | |
| Porcentaje de llamadas telefónicas atendidas (%) | | | |
| CUOTA DE MERCADO | | | |
| Cuota de mercado (%) | | | |
| MANTENIMIENTO DE CLIENTES | | | |
| Inversión en servicio posventa (u.m.) | | | |
| Porcentaje de clientes que repiten compra (%) | | | |
| Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares (%) | | | |
| Porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes (%) | | | |
| Porcentaje de reclamaciones atendidas (%) | | | |
| Número de clientes con antigüedad igual o mayor a 5 años (número de clientes) | | | |
| Frecuencia de las ventas repetidas (número de veces al año) | | | |
| INCREMENTO DE CLIENTES | | | |
| Inversión en potenciación de clientes (u.m.) | | | |
| Incremento de clientes (%) | | | |
| Incremento del número de unidades facturadas (%) | | | |
| Incremento de los metros cuadrados de superficie para ventas (%) | | | |
| Número de clientes nuevos (número de clientes) | | | |
| RENTABILIDAD DEL CLIENTE | | | |

| | | | |
|---|--|--|------------|
| Rentabilidad del cliente (%) | | | |
| PROVEEDORES | | | |
| Inversión para mejorar los servicios informativos con los proveedores (u.m.) | | | |
| CONCENTRACIÓN DE LA BASE DE CLIENTES | | | |
| Nº de clientes (número de clientes) | | | |
| Nº de líneas de producto / cliente (número de gamas) | | | |
| Nº de continentes donde opera la empresa (número de continentes) | | | |
| Nº de países en los que opera la empresa (número de países) | | | |
| Nº de regiones españolas donde opera la empresa (número de regiones) | | | |
| Porcentaje del personal que opera en el exterior (%) | | | |
| NATURALEZA DE LAS RELACIONES CON CLIENTES | | | |
| Nº de proyectos conjuntos con clientes (número de proyectos) | | | |
| Nº de reuniones de trabajo con clientes (número de reuniones) | | | |
| SATISFACCIÓN DEL CLIENTE | | | |
| Precio medio empresa / precio medio de la competencia (ratio no porcentual) | | | |
| ATENCIÓN AL CLIENTE | | | |
| Nº de llamadas perdidas (número de llamadas) | | | |
| Nº de empleados de servicio al cliente (número de empleados) | | | |
| Nº de visitas realizadas al cliente (número de visitas) | | | |
| Porcentaje de reclamaciones atendidas (%) | | | |
| Número de oficinas con medición de calidad de sus clientes | | | |
| CERCANÍA AL MERCADO | | | |
| Número de establecimientos permanentes de cara al público (número de locales) | | | |
| Reducción del tiempo de entrega consecuencia de la red de distribución (ratio no porcentual) | | | |
| Número de productos que comercializa (número de productos) | | | |
| Incremento del número de establecimientos de cara al público (ratio no porcentual) | | | |
| Metros cuadrados de superficie para ventas (número de metros cuadrados) | | | |
| INTERRELACIÓN CON PROVEEDORES | | | |
| Nº de proyectos conjuntos con proveedores (número de proyectos) | | | |
| Uso de sistemas informáticos conjuntos (número de horas) | | | |
| Ahorro de costes derivados de la colaboración (reducción de errores, de tiempos, de gastos administrativos...) (u.m.) | | | |
| CRECIMIENTO DE MERCADOS | | | |
| Nº de visitas comerciales, nº de ferias, nº de artículos en revistas, nº de conferencias... (número de visitas) | | | |
| Rentabilidad neta de los nuevos mercados / rentabilidad neta de los existentes (ratio no porcentual) | | | |
| Porcentaje de clientes internacionales (%) | | | |
| Porcentaje de ventas internacionales (%) | | | |
| COMUNICACIÓN CON CLIENTE | | | |
| Tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas (número de horas) | | | |
| Número de llamadas telefónicas atendidas (número de horas) | | | |
| Número de clientes atendidos a través de llamadas telefónicas (número de clientes) | | | |
| Número de contactos con clientes (número de contactos) | | | |
| Tiempo medio de resolución de reclamaciones (número de horas) | | | |
| Número de indicadores | | | 165 |

Fuente: elaboración propia

e) Consecuencias de la primera propuesta

La aplicación de la primera propuesta supondría las siguientes **ventajas**:

1. Permite homogeneizar la información no monetaria.

2. Permite obtener la coherencia con el concepto de empresa y economía actual. Las empresas tradicionales están relacionadas con la gestión de activos materiales, pero las empresas de la era del conocimiento se basan en la generación y mantenimiento de ventajas competitivas relacionadas con activos intangibles. Únicamente con su registro y valoración, la contabilidad podrá ser considerada coherente con la tendencia de la economía.

3. Permite la mejora de información a todo tipo de empresas. La mejora en la contabilización del Capital Intelectual no beneficia únicamente al análisis de empresas lucrativas, sino que igualmente se puede aplicar a entidades sin ánimo de lucro. Las empresas lucrativas y no lucrativas comparten muchas características: administración, estructura de decisiones, empleados y un mercado que influye en sus decisiones. Así puede atestiguar el análisis del Capital Intelectual de la empresa pública australiana AusIndustry (1995), que es similar al de empresas privadas.

El éxito de los organismos públicos no puede medirse en función del cumplimiento de las cantidades presupuestadas, pues el aumento o disminución de un porcentaje respecto al presupuesto no ofrece una conclusión sobre el éxito o fracaso de la misión. La única forma de conocer el éxito de las organizaciones no lucrativas es la satisfacción de las necesidades de los usuarios. Esto es compartido por parte de la doctrina (Osborne y Gaebler, 1992) y por diversas actuaciones gubernamentales, como la realizada por el Gabinete Clinton cuando tomó posesión del cargo, publicando un informe sobre la importancia de las acciones del gobierno para centrarse en el cliente y medir su actuación (National Performance Review, 1993), y sobre todo, el proyecto de valoración de los intangibles de todo un país, el elaborado por el estado sueco (*Welfare and Security for Future Generations*). Con esta propuesta se ofrece una información externa más adecuada de entidades no lucrativas, como los hospitales, donde no sólo debe ponerse el acento en el control de los costes, sino también en la capacidad de generar riqueza intangible, como por ejemplo, en la satisfacción de su clientela.

4. Permite unir el presente y el futuro de la compañía, ya que los indicadores de inversión muestran la orientación futura. Con los índices de inversión, de carácter financiero, se estima el esfuerzo en mejorar el negocio (orientación futura), mientras que los indicadores de materialización reflejan la materialización de las inversiones anteriores (orientación presente). En los indicadores de materialización del personal pretendemos reflejar el aprovechamiento de las inversiones pasadas en mejorar las capacidades, valores y aptitudes del empleado individual y de los valores, cultura y filosofía de la empresa, en los indicadores de materialización del Capital Estructural intentamos que aparezcan reflejados el aprovechamiento de las inversiones anteriores sobre la estructura organizativa de la empresa y, por último, con los indicadores de materialización del Capital Relacional se intenta mostrar el aprovechamiento de los esfuerzos inversores de la empresa para mejorar la satisfacción de proveedores, pero sobre todo de clientes.

5. Permite un registro compartido de indicadores financieros e indicadores no financieros. Una parte de la evaluación de la situación presente de la empresa debe realizarse, irremediablemente, con la utilización de indicadores no financieros, ya que no todas las expectativas de la empresa pueden medirse con indicadores financieros. Las medidas financieras no pueden evaluar totalmente la trayectoria de la organización a través de los entornos competitivos actuales, siendo necesarios indicadores no financieros que reflejen gran parte del valor que ha sido creado o destruido por las decisiones gerenciales durante el periodo contable. Los indicadores financieros tradicionales ofrecen una información adecuada para las empresas de la era industrial, para las cuales las inversiones en capacidades de los empleados y relaciones con los clientes a largo plazo no eran críticas para el éxito; por el contrario, no son válidas para reflejar todos los aspectos de las empresas en la era de la información, las cuales deben crear un valor futuro a través de inversiones en clientes, proveedores, empleados, procesos, tecnología e innovación.

Los indicadores financieros y no financieros son complementarios. Ambos procuran una información fundamental, siendo un error limitarse a uno de ellos, pues se ofrecería una información parcial. Si el producto de una empresa presenta una calidad perfecta, tanto en satisfacción al cliente, como en los plazos de entrega, puede ser una situación buena porque la empresa puede pedir un precio alto, pero también puede ser malo si está unido a un periodo medio alto y a muchos gastos. Por otro lado, una inversión en intangibles posee un aspecto positivo si se materializa en una ventaja competitiva o un aspecto negativo si por la mala gestión no se obtiene esa ventaja. La utilización de indicadores no financieros está apoyada por una serie de aspectos del entorno actual:

- La mayoría de las empresas evalúan la eficiencia de sus operaciones por medio de indicadores no financieros, por ejemplo, el rendimiento en toneladas / hora de las empresas manufactureras, el ratio de ocupación de camas en hoteles y hospitales, las notas medias de centros escolares y el número de tesis anuales presentadas en las universidades.
- La utilización de indicadores no financieros es concordante con la evolución de la contabilidad, ya que desde el Informe Jenkins (SCFR, 1991) existe el convencimiento de la necesidad de introducir datos no financieros.
- Existen estudios empíricos donde se constata la mejora explicativa de las cifras contables al incluir variables no financieras sobre el valor intangible de las empresas. Amir y Lev (1996, 27), Ittner y Larcker (1998, 32) y Deng *et al.* (1999, 30) demuestran que el valor de las empresas intensivas en tecnología está más relacionado con indicadores no financieros que con las magnitudes contables tradicionales; por su parte, Eccles y Mavrinac (1995, 20) reflejaron que los inversores demandaban mayor información de carácter no financiero. Particularizando, la importancia de los indicadores no financieros para los inversores, destacamos el estudio realizado por Ernst&Young (1997), que muestra que en el mercado financiero británico y estadounidense la información no financiera tiene tanta importancia como la información financiera para la toma de decisiones de los inversores.
- La inclusión de indicadores no financieros permitiría relacionar la Contabilidad de Gestión y la Financiera.

Junto a estas ventajas es necesario tener en cuenta su *limitación*. La primera propuesta puede considerarse equilibrada, pero ni mucho menos pretende ser definitiva, reconociendo que podría ser mejorada. La principal mejora podría ser la incorporación de información más amplia y detallada, por lo cual, la primera propuesta deja la puerta abierta a la inclusión de un número de índices mayor. Con un mayor número de índices se obtendría mejor información, pero también se produciría un aumento en los costes para conseguirla. En este caso, es necesario realizar un análisis coste-beneficio para ajustar la oferta informativa, en la mayor medida posible, a los requerimientos informativos de cada momento.

6.2. SEGUNDA PROPUESTA: ACEPTACIÓN DE LOS CRITERIOS ACTUALES

La contabilidad normalizada actual ofrece dos argumentos para no registrar las inversiones inmateriales en el Balance, el primero es la imposibilidad de registrar recursos que no son propiedad de las empresas, ya que ni las personas ni las ideas son propiedad de la sociedad (Rutledge, 2003) y, el segundo, es que tampoco se registran las partidas con grandes dificultades de valoración (Itami, 1987, 52) (Hall, 1992, 141) (Harvey y Lusch, 1999, 90). Ante la imposibilidad de registrar las inversiones inmateriales como activo directamente en el Balance, la segunda propuesta consiste en realizar un cálculo indirecto en la Memoria y reflejar la situación en el Balance basándonos en los dos tipos de indicadores: los esfuerzos inversores y los de materialización.

Esta propuesta se basa en las dos posibilidades admitidas por la doctrina y los diferentes organismos para los elementos que cumplan la definición de activos pero no puedan ser reconocidos por no ser identificables: integrarlos dentro del fondo de comercio (Scicluna, 1994, 101) o considerarlos gastos (APB, 1970.c). Es posible reconocerlos como integrantes del fondo de comercio porque la inidentificabilidad no debe impedir el reconocimiento de un activo que cumpla la definición.

La segunda propuesta se lleva a cabo por medio de la aplicación de cinco pasos consecutivos: a) Adaptación del fondo de comercio a la contabilidad normalizada, b) Reconocimiento y valoración, c) Depreciación, d) Valoración y e) Materialización contable.

a) Adaptación del fondo de comercio a la contabilidad normalizada

A pesar de que las primeras referencias sobre el término fondo de comercio datan de 1.571 (Hughes, 1982), y que ha sido una materia sobre la que ha habido numerosos intentos armonizadores, no existe un concepto único de fondo de comercio aceptado por la generalidad de los autores.

Podemos establecer seis acepciones diferentes sobre el término:

- ❑ **Exceso de precio sobre compra**, entendiéndolo al fondo de comercio como el mayor precio pagado por la adquisición de una empresa sobre el valor contable de su patrimonio. Este es el tratamiento admitido generalmente por las normativas internacionales aunque la doctrina reconoce otras interpretaciones alternativas.
- ❑ **Enfoque de resultados no ordinarios**, según el cual el fondo de comercio es la capacidad de obtener resultados extraordinarios o superiores a los normales (Paton y Littleton, 1940, 92).
- ❑ **Enfoque de diferencias de valoración**, por el que se identifica el fondo de comercio como la diferencia entre la valoración de cada activo con el método de los flujos de caja descontados y el coste histórico (Baxter, 1994, 8).
- ❑ **Enfoque del activo oculto**, según el cual el fondo de comercio es la diferencia entre el valor real de la empresa y el valor contable (Colley y Volkan, 1988, 35) (Arnold *et al.*, 1992, 36).

- **Valoración de las capacidades superiores que presenta la empresa, no imputables a sus elementos materiales**, que se verán representados en unos rendimientos superiores a los de la competencia (Ruiz Barbadillo, 1993, 102).
- **Enfoque de sinergia operativa**, por el que el fondo de comercio es considerado como la diferencia entre el valor de los recursos identificables evaluados en solitario, y el valor de los mismos cuando se integran en una estructura, unidad o sistema. Este criterio es aplicado por Miller (1973, 285), Tearney (1973, 41), Woolf (1990, 119), Miller y Islam (1988, 91), ASC (1989) (1990.b), Spiceland *et al.* (2001, 431) y Dyckman *et al.* (2001, 593).

Aunque exista un gran número de definiciones, al igual que el Capital Intelectual, sus características y componentes sí están consensuados generalmente. El fondo de comercio está compuesto por un conjunto de recursos caracterizados por una serie de rasgos: no identificables, no separables, no realizables, difícilmente medibles, controlados por la sociedad y de los que se espera obtener riqueza en un futuro.

La segunda propuesta de esta investigación necesita la adaptación del concepto de fondo de comercio a la contabilidad financiera. De todas las posibles interpretaciones del término fondo de comercio, la contabilidad normalizada debe recoger la que entiende al fondo de comercio como la **diferencia resultante entre el valor de los recursos económicos valorados en solitario y el valor de los mismos cuando funcionan como una unidad**, porque está perfectamente encuadrada dentro del (1) enfoque sistémico, (2) enfoque sinérgico, (3) hipótesis de empresa en funcionamiento y (4) prevalencia de los criterios económicos.

Al aceptar la empresa como un sistema, entendido como un conjunto de elementos en interacción dinámica para alcanzar un objetivo, siempre queda una parte del valor asignado a la misma que no es posible relacionar con activos individuales; esta porción es la que debe registrarse como fondo de comercio.

Esta interpretación parte de considerar el efecto sinérgico, en el que el fondo de comercio es la diferencia entre el valor global y la suma de sus partes.

Por otra parte, el fondo de comercio es la capacidad actual de generar riqueza en el futuro no imputada a un activo en concreto, sino a la empresa total en funcionamiento, aceptando a la sociedad como un negocio en marcha y entendiéndola como una unidad económica desarrollando su tarea.

Por último, esta interpretación considera a la empresa como un proyecto global, entendido como un proyecto de inversión que ofrece información válida para la toma de decisiones de tipo económico.

La aceptación de esta concepción necesita establecer sus límites, pues el fondo de comercio no tiene nada que ver con la diferencia entre el valor y el precio derivado de la asimetría de información que produce no poseer un mercado secundario de empresas o con el diferente poder de negociación que tienen los agentes; al contrario, el fondo de comercio es un valor concreto derivado únicamente del efecto sinérgico.

Esta interpretación del fondo de comercio tiene su perfecta identificación con el planteamiento de la contabilidad financiera de uso externo. Los valores identificables

evaluados en solitario pueden asimilarse a los recursos que la contabilidad permite registrar en cada momento. Con este ajuste, *el fondo de comercio es el conjunto de activos no registrados individualmente en los Estados Contables.*

Como consecuencia de esta concepción de fondo de comercio, es preciso realizar una ampliación de contenidos, ya que el fondo de comercio aceptado en la actualidad es excesivamente restringido, al referirse únicamente a aspectos que pueden observarse en empresas de tipo comercial. Por ejemplo, el concepto defendido por la contabilidad española es el conjunto de bienes inmateriales no identificables, tales como la clientela, nombre o razón social, localización, cuota de mercado, nivel de competencia de la empresa, canales comerciales, ubicación, sector protegido y buena red de distribución (AECA, 1983, 46) (PGC, 1990, Cuenta 213). La interpretación del fondo de comercio de la segunda propuesta conlleva reconocer, además de las ventajas de naturaleza comercial, los recursos de origen técnico, productivo, humano, financiero, jurídico o fiscal.

Esta definición en sentido amplio tiene su repercusión en la diferenciación clásica de los dos tipos de fondo de comercio, ya que incluye tanto el fondo de comercio interno como externo.

La definición amplia del fondo de comercio, integrada por su dimensión interna y externa, coincide con la concepción del Capital Intelectual adaptada a la contabilidad normalizada, el conjunto de elementos intangibles no recogidos en la contabilidad financiera de uso externo.

La relación estrecha entre la conceptualización del Capital Intelectual adaptada a la contabilidad normalizada y del fondo de comercio conjunto (interno + externo), conlleva que ambos conceptos compartan sus características fundamentales: constituidos por recursos no identificables, no separables, no realizables de forma independiente de la empresa, difícilmente medibles, controlados por la sociedad y de los que se espera obtener riqueza en un futuro.

b) Reconocimiento y valoración

Tradicionalmente se diferencian dos tipos de fondo de comercio: **interno y externo**. El fondo de comercio externo es el producido mediante fusión o mediante adquisición de parte o de la totalidad de otra empresa; por su parte, el fondo de comercio interno se produce en la empresa por el propio desarrollo de la actividad económica, sin acaecer operación alguna.

El fondo de comercio externo puede originarse por tres operaciones: por la adquisición de una empresa, por la adquisición de la inversión en títulos de capital o por medio de la fusión. En el supuesto de adquisición de una empresa, el Fondo de Comercio se reconoce cuando se adquiere la empresa en bloque; el originado en una fusión se reconoce en el momento de la transmisión de la propiedad legal de los activos; por último, el generado por la adquisición de títulos-valores se reconoce en la elaboración de los Estados Financieros del grupo.

La mayoría de la doctrina es contraria al reconocimiento del fondo de comercio interno como activo, basándose en que no es identificable, ni separable, ni realizable y, además, es difícil de medir y valorar. Así lo argumentan Tollington (1997, 43) al considerar la separabilidad como condición indispensable para ser considerado un activo, Schuetze (1993, 68) al aceptar la realización como requisito imprescindible para reconocer un activo y Samuelson (1996, 151) al no considerar activos los recursos con dificultades de medición.

Sin embargo, también existen alternativas para reconocer y valorar el fondo de comercio interno en el Balance de la contabilidad financiera, basadas en que no puede haber un tratamiento diferente para el fondo de comercio interno y externo. El reconocimiento del fondo de comercio autogenerado puede atisbarse en algunas de las opiniones de empresas (*comment letters*) en respuesta a un documento provisional del FASB (1999). Hoogendoorn (2000, 27) propone la valoración de todos los intangibles, incluido el fondo de comercio interno, a valor razonable, para intentar ofrecer un modelo financiero basado en el valor que tiene la empresa para el accionista.

El convencimiento de que no es necesaria ninguna transacción para reconocer contablemente el fondo de comercio puede observarse en los diferentes conceptos de fondos de comercio analizados, pues sólo el primero necesita que exista una transacción. En virtud de ello podrían analizarse propuestas para reconocer el fondo de comercio interno.

La contabilidad normalizada refleja únicamente el fondo de comercio externo, fundamentándose en sus dificultades de valoración, y en los criterios jurídicos y mercantiles. La segunda propuesta, por el contrario, debe contabilizar como activo tanto el fondo de comercio externo como el interno, basándose en la preferencia de los criterios económicos sobre los jurídicos y mercantiles, y en los efectos negativos que produce la medida contraria.

Si antepone la naturaleza jurídica, el fondo de comercio no se reconocerá como activo, ya que no es identificable, ni separable, ni realizable y, además, es difícil de medir y valorar. Sin embargo, atendiendo a la sustancia económica, el fondo de comercio debe ser registrado como un activo, porque son recursos controlados por la sociedad que nacen del esfuerzo inversor, con la esperanza de obtener en un futuro una buena organización y una buena estructura empresarial y el consiguiente aumento de riqueza futura. La segunda propuesta propone contabilizar como activo tanto el fondo de comercio externo como el interno, basándose en que una misma realidad económica debe reflejarse con independencia de las consideraciones legales que la operación origina; como ambos procesos jurídicos poseen la misma naturaleza económica, el reconocimiento del fondo de comercio no debe diferenciarlos.

Del mismo modo, contabilizar únicamente el fondo de comercio externo está basado en un concepto jurídico como es la propiedad, mientras que la segunda propuesta se basa en el concepto económico de control. Por tanto, los recursos controlados por la sociedad derivados de la buena organización o del desarrollo de su actividad deben ser considerados activos para la segunda justificación pero no para la primera.

La contabilidad normalizada, por influencia de la legislación mercantil, refleja únicamente el fondo de comercio externo para intentar evitar el registro de una inversión ficticia que provocaría una descapitalización. Sin embargo, este fenómeno sólo ocurriría si se contabilizan los aumentos de valor como ingresos, pero existe otra posibilidad: reconocer un aumento de reservas como contrapartida al aumento de activo. La segunda propuesta se basa en que la inclusión de la contrapartida del aumento del activo como un neto indisponible protege a la empresa de la posible descapitalización.

No admitir el reconocimiento del fondo de comercio interno, por la subjetividad y la dificultad de valoración, impide registrar recursos que suponen una importante contribución a la generación de beneficios de las sociedades actuales y, además, provoca que los Estados Financieros estén contruidos de forma desigual. Por el contrario, el reconocimiento del fondo de comercio interno aumentaría el valor predictivo, al ofrecer una información más relevante para la toma de decisiones, y mejoraría la comparabilidad, pues reconocer únicamente el fondo de comercio externo impide la comparación entre empresas adquiridas y fusionadas con el resto. La única forma de lograr una información comparable es que los recursos se contabilicen independientemente del modo en que llegaron a la empresa (transacción o autogeneración).

c) Depreciación

El reconocimiento del fondo de comercio externo como activo necesita establecer un **criterio para su consumo**, existiendo diferentes soluciones: (1) amortizar el coste íntegramente en la fecha de adquisición del negocio, (2) amortizarlo por un periodo arbitrario que no exceda de su vida útil y (3) considerarlo como un activo no amortizable.

La primera opción, **amortizar todo el valor registrado en la fecha de adquisición del negocio**, fue admitida como tratamiento alternativo por el AICPA (1968), el ASC (1989, appendix 2) y el IASB (1993.d, 19). La VII Directiva de la UE (art. 30) también lo consideró un tratamiento alternativo, siendo recogido como tal por las normas de Alemania, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido y Suiza. De todas estas normativas destacamos AICPA (1968, 25) que recomendó cargar inmediatamente el fondo de comercio a los recursos propios basándose en que este activo no es separable del conjunto de la empresa, y al igual que el fondo de comercio interno, el adquirido tampoco debe aparecer en el activo. Además, añade que la determinación de la vida útil es tan difícil de determinar, que sólo por eso se justificaría su cargo inmediato a las cuentas de neto.

Ma y Hopkins (1988, 84) y Colley y Volkan (1988, 40) son partidarios de esta medida para intentar disminuir la inconsistencia derivada de la ausencia de reconocimiento del fondo de comercio interno.

En nuestra opinión, este método posee deficiencias, ya que su aplicación conlleva la adulteración de la concepción lógica de las Cuentas Anuales, pues impide reflejar parte de las inversiones y disminuye artificialmente el beneficio de la empresa. A esto hay que añadir que no tiene en cuenta la naturaleza de los elementos que lo forman,

pues los componentes del fondo de comercio generan riqueza a largo plazo en mayor medida que a corto plazo.

En segundo lugar, se puede establecer un **periodo de amortización arbitrario**. Esta postura es la más aceptada actualmente (Grinyer y Rusell, 1992, 108), estando normalmente fijado el plazo en función de criterios mercantiles de protección a acreedores. El grado de protección que desea cada legislación mercantil es variable, lo que redundo negativamente sobre la homogeneidad contable. Los plazos de amortización pueden ir desde la postura más proteccionista con el acreedor (la aplicación estricta del principio de prudencia), la cual conlleva el saneamiento total del recurso en el primer ejercicio, aduciendo que no es un activo realizable de forma individual, y por ello no sirve de garantía para el cobro de los saldos pendientes, hasta la legislación mercantil más liberal, encarnada en el plazo máximo de amortización de cuarenta años, establecidos en Canadá y EE.UU. (AICPA, 1970.c, 29). El supuesto más común en la Unión Europea es la amortización en un plazo máximo de cinco años que mantienen Dinamarca, Holanda, Italia y Portugal.

La ampliación de plazo a 20 años establecida actualmente en España es coincidente con la normativa del IASB (1993.d, 42), ASC (1990.c, 41) y ASB (1997, 16). Pero el tratamiento de estos organismos también es insatisfactorio, ya que el plazo continúa estando limitado por una serie de restricciones, intentando evitar la descapitalización.

Aunque el tratamiento más aceptado es la amortización sistemática del fondo de comercio externo, no faltan voces discrepantes sobre él, que obligan a proponer alternativas. Entre los autores contrarios a la amortización se encuentran Gynther (1969, 251) y Lee (1971, 324), para quienes la amortización sistemática del fondo de comercio no tiene justificación económica, y Dyckman *et al.* (2001, 593), que argumentan que no es posible obtener los datos necesarios (valoración, vida estimada y periodo en el que ayudarán a obtener beneficios).

En nuestra opinión, los elementos intangibles tienen unas características particulares que hacen inadecuada la amortización del fondo de comercio. Aunque se admita la posible disminución de valor del fondo de comercio, no puede justificarse económicamente la amortización sistemática del fondo de comercio, porque está compuesto por elementos que no se deterioran con el uso ordinario, con el desuso o con la obsolescencia, sino que pueden aumentar su valor con el transcurso del tiempo. La amortización sistemática del fondo de comercio está basada en una filosofía obsoleta, que supone la pérdida sistemática de valor con el paso del tiempo, afirmación sin sentido, ya que el nombre y reputación frente a clientes, proveedores y terceros, no sólo no disminuyen constantemente, sino que su valor puede ir en aumento, provocado por la situación global de la economía o la utilización estratégica de campañas generales de difusión que refuercen progresivamente el nombre de la empresa.

La tercera solución, considerarlo como un **activo no depreciable**, parece una buena medida para mejorar la homogeneización, pues no utiliza un criterio arbitrario de imputación a resultados, pero tiene dos defectos. No tiene en cuenta que con el transcurso del tiempo el fondo de comercio se deriva, cada vez en mayor medida, de los esfuerzos de continuación de la empresa en lugar de la cantidad invertida inicialmente. Además, tampoco tiene en cuenta que el fondo de comercio no es invariable ejercicio a

ejercicio, ya que los mercados están afectados por vicisitudes económicas, financieras o políticas que hacen alterable su valoración, por lo que mantener su valoración constante conlleva perder toda coherencia. Esta solución ha sido relacionada con la utilización de medidas tradicionales como las provisiones, lo cual no parece adecuado, ya que el fondo de comercio puede disminuir de valor pero también puede aumentar, hecho no reconocido por la provisión. Las últimas tendencias de la contabilidad se sitúan en este enfoque, ya que el FASB (2001.b, 9), tras una constante consideración del fondo de comercio como activo amortizable, propone no amortizarlo, modificando únicamente las disminuciones potenciales por debajo del precio de adquisición con una provisión. A esto hay que añadir que todavía el ASB (1997) reconoce la alternativa de no amortizar el fondo de comercio si no se puede determinar con fiabilidad su vida útil, situación con muy pocas posibilidades de que ocurra.

Para la segunda propuesta de esta investigación ***el fondo de comercio no debe ser amortizado***. La razón para no amortizar no se debe a que no sea posible obtener ciertos datos fundamentales de los intangibles que permitan calcular su amortización (su valoración, la vida estimada y el periodo en que ayudarán a obtener beneficios), ya que las dificultades de medir, valorar y calcular el periodo en que permiten obtener beneficios son compartidas por tangibles e intangibles, siendo la verdadera diferencia entre ambos la posesión o no de sustancia física. En nuestra opinión, la razón para no amortizar, es que los intangibles no sufren una depreciación ordinaria. Derivado de la posibilidad de que el valor de los intangibles aumente, es necesario encontrar otros medios de registro.

La segunda propuesta parte de aceptar ***al fondo de comercio como un bien revalorizable***. Diferenciamos dos tipos de activos: los no revalorizables, que comienzan a perder valor desde que son adquiridos, y los revalorizables, que pueden aumentar o disminuir su valor con el transcurso del tiempo (terrenos, activos financieros y fondo de comercio). Como las valoraciones de los elementos del fondo de comercio pueden aumentar o disminuir su valor no es adecuado aplicar un coeficiente de amortización, ya que no son activos que sufren una depreciación sistemática por el transcurso del tiempo, uso, desuso u obsolescencia (pérdida definitiva ordinaria). La única ***solución es evaluar todos los años una estimación del fondo de comercio y corregir su valor***, intentando que sea difícil su manipulación acumulativa.

En conclusión, la segunda propuesta propone continuar con la evolución considerando el fondo de comercio un activo no amortizable y recogiendo las diferencias positivas y negativas como variaciones potenciales. La única solución adecuada para aplicar esta propuesta es ***calcular una estimación del valor del fondo de comercio económico en cada ejercicio, corrigiendo el valor anualmente, medida que reduciría los inconvenientes de aplicar un criterio arbitrario de amortización, al no ser necesario***.

d) Valoración

La principal crítica a una valoración del fondo de comercio interno es que tendrá que realizarse por medios ajenos a la compra, lo que impedirá la obtención de una cifra totalmente fiable, por ser una aproximación. A esto podemos argumentar que la valoración en función de la adquisición onerosa está basada en las expectativas del comprador en alcanzar una superrentabilidad y que en la valoración de una operación onerosa se incluye el poder de negociación de los agentes de la operación. Del mismo modo, podemos decir que también son aproximados los métodos tradicionales de estimación de la vida útil de los inmovilizados materiales.

Entre las propuestas para valorar el fondo de comercio interno destacamos las de Hendriksen (1982, 410) y Skinner (1987, 193), que proponen registrarlo por la diferencia entre la cotización bursátil de las acciones de una entidad y el valor contable de su patrimonio neto. El problema es que esta valoración no resuelve las deficiencias en el reflejo de la empresa, ya que no todas las empresas cotizan y, en caso de hacerlo, el valor de cotización continúa estando originado por otros aspectos que no son contables. La contabilidad normalizada precisa establecer un criterio de valoración del fondo de comercio sin tener en cuenta su valor bursátil, ya que así es posible intentar relacionar el valor contable con el valor real, para que sea la información necesaria para la toma de decisiones de los inversores bursátiles potenciales.

Sea cual sea el método valorativo elegido para calcular el fondo de comercio, debe tener como objetivo la inclusión en éste del menor número posible de partidas. La valoración del conjunto de los activos requiere el registro de los activos que pueden ser reconocidos individualmente, siendo el resto incluidos en una cuenta que recoge los errores en la valoración de los activos individualizados (Colley y Volkan, 1988, 35) (Arnold *et al.*, 1992, 36). El fondo de comercio incluye una serie de elementos inmateriales como la naturaleza del negocio, localización, cualidades del producto, clientela, reputación de la sociedad, etc., en una partida global, debido a la dificultad de valorarlos individualizadamente por las limitaciones de los criterios de reconocimiento y valoración tradicionales. Si todos los intangibles pudiesen ser reconocidos individualmente y correctamente valorados, no existiría saldo en el fondo de comercio. Por esta razón, el objetivo de cualquier método de valoración acorde con el entorno económico actual, debe ser mantener el fondo de comercio con las menores partidas posibles.

El sistema de valoración del fondo de comercio de la segunda propuesta se basa en la utilización de los sistemas de medición del Capital Intelectual. ***La coincidencia de ambos conceptos permite utilizar el mismo criterio de valoración para el fondo de comercio y el Capital Intelectual.*** De esta forma, el fondo de comercio puede prescindir de los precios de compra, distorsionados por el poder de negociación y asimetrías de información, y de la cotización bursátil, distorsionada por la rigidez informativa.

Una vez que podemos utilizar las mediciones del Capital Intelectual para valorar el fondo de comercio es necesario elegir una de ellas. El sistema elegido por la segunda propuesta es un método indirecto de valoración basado en la ***utilización conjunta de los indicadores de inversión y de materialización para conseguir una valoración monetaria que permita incorporarse al Balance.***

La justificación para incluir la valoración del Capital Intelectual en el Balance es aceptar que los intangibles, como todos los activos, cumplen un doble aspecto: son histórico-dependientes porque dependen de las decisiones pasadas y tienen repercusiones futuras, porque aumenta las capacidades futuras de generar riqueza. De tal forma, su valoración es el producto de dos cantidades: el sumatorio de todas las inversiones en intangibles no registradas individualmente, que muestran la orientación futura de la sociedad y, en segundo lugar, la media de todos los indicadores de materialización que muestran la situación presente expresados en forma de cociente.

El método de cálculo monetario parte de la especificación de los índices de materialización y de inversión. A partir de ellos se calcula el sumatorio de los índices de inversión y la media aritmética del conjunto de los índices de materialización. La estimación del Capital Intelectual y fondo de comercio del periodo es la aplicación de la media aritmética del conjunto de los índices de materialización (expresado en porcentaje) al sumatorio de las inversiones intangibles (expresado en unidades monetarias).

e) Materialización contable

Una vez analizados los aspectos fundamentales de la estimación del Capital Intelectual y fondo de comercio por medio de indicadores en la Memoria, su valoración monetaria se registrará en el Libro Diario como un cargo de “Fondo de Comercio” con abono a una cuenta indisponible de pasivo no exigible, denominada “Reserva por Capital Intelectual”. Uniendo la coincidencia de significados entre Capital Intelectual y fondo de comercio, representamos al fondo de comercio como un activo que refleja la capacidad potencial de la empresa en funcionamiento no registrada en el Balance; por el contrario, la reserva por Capital Intelectual es el origen de los recursos aportados bien por los empleados, por los clientes o por la gerencia de la empresa con su buena labor, por lo que deberían ser registrados como un pasivo no exigible, por ser fuentes de financiación no exigibles. La doctrina (Edvinsson y Malone, 1997, 63) y las empresas (Consultus) ya consideraron anteriormente al Capital Intelectual como pasivo. Como la valoración del activo fondo de comercio no es definitiva, y está basada en estimaciones, la cuenta de pasivo no exigible debe ser indisponible para evitar la posible descapitalización.

Esta investigación se basa en que la contabilidad es un sistema de información y como tal, debe ofrecer información monetaria y no monetaria, siendo el destino tradicional de esta última la Memoria. La segunda propuesta consiste en un registro compartido entre Memoria y Balance para contabilizar conjuntamente los inmateriales no individualizables, incluyendo los aspectos no monetarios y monetarios.

La Memoria debe establecer un apartado dedicado al Capital Intelectual donde aparezca una exposición literal de cada uno de los factores que lo integran, incluyendo el indicador en que se ha basado el contable para valorarlo positiva o negativamente. Para realizar este cálculo en la Memoria es necesaria una normalización de los indicadores de inversión y los de materialización, a semejanza de la primera propuesta.

La definición del Capital Intelectual adaptada a la contabilidad agrupa a los intangibles no recogidos en la contabilidad financiera de uso externo. Bajo este supuesto, la segunda propuesta únicamente debe ocuparse de estimar los recursos inmateriales no identificables e individualizables, es decir, el Capital Intelectual, ya que el resto serán incluidos en el Balance en cuentas separadas. Según esta idea se producen dos pasos consecutivos para reconocer todos los activos inmateriales. En primer lugar, reflejar en el Balance las partidas individualizables entendidas como el conjunto de inversiones inmateriales identificables en un proyecto de inversión, por ejemplo, los esfuerzos inversores en propiedad industrial. En segundo lugar, examinar el reconocimiento y valoración de las partidas inmateriales no reconocidas como proyectos de inversión individualizables.

En conclusión, la segunda propuesta propone ***reconocer la concepción interna y externa del fondo de comercio como un activo en el Balance, siendo su contrapartida un aumento de pasivo no exigible indisponible. De esta forma, el fondo de comercio es la representación en el activo de la contrapartida “Reserva por Capital Intelectual” registrada en el pasivo y ambas son la cuantificación de la información expuesta en la Memoria.***

f) Informe del Capital Intelectual

El Informe del Capital Intelectual consta de dos partes: (a) una exposición de Información literal y (b) un listado de indicadores monetarios y no monetarios.

El informe literal coincide con el establecido para la primera propuesta. La normalización recoge los apartados sobre los que deben informar las empresas, dejando libre la información que recoge cada empresa.

Además del informe literal es necesario normalizar los indicadores que obligatoriamente deben recoger las empresas. La segunda propuesta únicamente debe incluir los indicadores cuantitativos monetarios (expresados en unidades monetarias) y los expresados en porcentaje, pero no debe recoger los indicadores cuantitativos no monetarios (expresados en unidades no monetarias: número de clientes, número de certificaciones de calidad, etc.) ni los ratios no expresados en porcentajes no absolutos (Inversión/ventas, disminuciones del porcentaje, etc.). La razón de excluir este tipo de indicadores es porque impide la operatividad. La propuesta parte de la idea de que la ventaja de disfrutar de unos activos inmateriales es el resultado de dos requisitos imprescindibles: la inversión y la buena gestión de esas inversiones. Basándonos en ello, no incluimos otros indicadores cuantitativos, que no sean monetarios, que impedirían analizar los dos aspectos interesantes: la inversión monetaria y la materialización de estas inversiones.

La utilidad de este Informe se fundamenta en la adaptación de los indicadores a las particulares características de cada sector, sin embargo, como ejercicio de simplificación, el cuadro 75 reúne los más representativos para una empresa genérica.

Cuadro 75. Indicadores del Capital Intelectual aplicables en la segunda propuesta

| <i>CAPITAL HUMANO</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
|---|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| CONTRATACIÓN | | | |
| Inversión en reclutamiento de empleados (u.m.) | | | |
| Inversión en selección de empleados (u.m.) | | | |
| Porcentaje de empleados promocionados internamente (%) | | | |
| Porcentaje de empleados contratados en el último ejercicio (%) | | | |
| SATISFACCIÓN Y MOTIVACIÓN | | | |
| Porcentaje de empleados con contrato fijo respecto al total (%) | | | |
| Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto (%) | | | |
| Índices de siniestrabilidad laboral (%) | | | |
| Porcentaje del personal con retribución variable (%) | | | |
| Porcentaje de empleados premiados por sus sugerencias (%) | | | |
| Porcentaje de empleados con acciones y obligaciones convertibles (%) | | | |
| MANTENIMIENTO DE EMPLEADOS | | | |
| Porcentaje de empleados que mantienen su puesto de trabajo (%) | | | |
| Porcentaje de contratos en prácticas que se convierten en indefinidos (%) | | | |
| PRODUCTIVIDAD | | | |
| Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado (%) | | | |
| CAPACITACIÓN | | | |
| Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión (%) | | | |
| Proporción de empleados entre 30 y 45 años (%) | | | |
| Porcentaje de trabajadores licenciados (%) | | | |
| FORMACIÓN | | | |
| Inversión en formación de empleados (u.m.) | | | |
| Porcentaje de horas de formación respecto al total de horas laborales (%) | | | |
| Porcentaje de empleados participantes en cursos de formación (%) | | | |
| Incremento del número de horas dedicadas a la formación (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL ORGANIZATIVO</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| CALIDAD | | | |
| Inversión para mejorar la calidad (u.m.) | | | |
| Indicador de control de calidad (%) | | | |
| PREVENCIÓN Y EVALUACIÓN | | | |
| Inversión prevención (u.m.) | | | |
| Inversión evaluación (u.m.) | | | |
| TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN | | | |
| Inversión en Tecnologías de la Información (u.m.) | | | |
| Inversión en patentes (u.m.) | | | |
| Inversión en I+D (u.m.) | | | |
| Inversión en software (u.m.) | | | |
| Inversión en equipos informáticos (u.m.) | | | |
| Porcentaje de ordenadores por empleado (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados por ordenador (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados a internet (%) | | | |
| Porcentaje de empleados con acceso a los S.I.G. (%) | | | |
| Porcentaje de operaciones efectuadas por canales complementarios (%) | | | |
| INNOVACIÓN | | | |
| Inversión destinada a la innovación, investigación y desarrollo (u.m.) | | | |
| Inversión en el lanzamiento de nuevos productos (u.m.) | | | |
| Inversión en el establecimiento en nuevos mercados (u.m.) | | | |
| Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales (%) | | | |

| | | | |
|--|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Inversión en mejoras de la estructura organizativa (u.m.) | | | |
| GESTIÓN DEL PERSONAL Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años (%) Porcentaje del personal que trabaja en equipo (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL RELACIONAL</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| COMUNICACIONAL Inversión en marketing (u.m.) Inversión en publicidad (u.m.) Inversión en promoción de ventas (u.m.) Inversión en relaciones públicas (u.m.) Inversión en venta personal (u.m.) Incremento del número de establecimientos cara al público (%) Porcentaje de llamadas telefónicas atendidas (%) | | | |
| CUOTA DE MERCADO Cuota de mercado (%) | | | |
| MANTENIMIENTO DE CLIENTES Inversión en servicio posventa (u.m.) Porcentaje de clientes que repiten compra (%) Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares (%) Porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes (%) Porcentaje de reclamaciones atendidas (%) | | | |
| INCREMENTO DE CLIENTES Inversión en potenciación de clientes (u.m.) Incremento de clientes (%) Incremento del número de unidades facturadas (%) Incremento de los metros cuadrados de superficie para ventas (%) | | | |
| RENTABILIDAD DEL CLIENTE Rentabilidad del cliente (%) | | | |
| PROVEEDORES Inversión para mejorar los servicios informativos con los proveedores (u.m.) | | | |
| <i>Número de indicadores</i> | <i>61</i> | | |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 76 recoge posibles indicadores del Capital Humano, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no promover su elección.

Cuadro 76. Indicadores del Capital Humano no aplicables con la segunda propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|--|--|---|
| Sistemas de remuneración | Salario máximo / Salario mínimo | No es siempre mejor que exista un índice mayor o menor |
| Satisfacción del personal | Cuestionario de satisfacción | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % de personas clave / total personal | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % personas con baja sustituibilidad / total de empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Valor añadido al cliente | % de profesionales con contacto directo con clientes / total empleados | Únicamente válido para sectores con mucho contacto con clientes |
| Intensidad de la relación con la empresa | % personal con contrato temporal / total empleados | El aumento del indicador |
| Nivel de estudios | % personal con estudios universitarios / total empleados | No es siempre mejor tener un número mayor de estudios |
| Estratificación de los empleados | % profesionales mayores de 40 años | No es significativa para todos los sectores que tenga un número de años determinado |
| Competencias de las empresas | Cuestionario de evaluación de conocimientos (informática, idiomas...) | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | Cuestionarios interno de capacidades de trabajo en equipo | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | % de personas involucradas en equipos de trabajo / total empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estabilidad del personal | Nº de personas que abandonan la empresa / empleados al principio de año | El aumento del indicador no refleja un aspecto positivo |
| Estabilidad del personal | Edad medida de los empleados | No se mide en porcentaje |
| Estabilidad del personal | Antigüedad en la empresa | No se mide en porcentaje |
| Mejoras de la competencia | Crecimiento del índice de competencias disponibles / competencias necesarias | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad de innovación | Nº nacionalidades existentes entre el personal | No es siempre mejor tener un número mayor de nacionalidades |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias realizadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias implantadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 77 recoge otros posibles indicadores del Capital Organizativo, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no escogerlos.

Cuadro 77. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables con la segunda propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|------------------------------------|--|--|
| Filosofía de negocio | Cuestionario entre el equipo directivo que mida el nivel en que la filosofía es compartida | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Filosofía de negocio | Tiempo dedicado a la transmisión de la filosofía al resto de organización | No aparece expresado en porcentaje |
| Filosofía de negocio | Nº de comunicaciones de la dirección que incluyen como mensajes la filosofía de negocio | No aparece expresado en porcentaje |
| Filosofía de negocio | Nº de empleados que conocen los objetivos de la empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estructura de la organización | Nº de empleados dedicados a actividades de I+D | Dependen en gran medida del tamaño de la empresa No expresado en porcentaje |
| Estructura de la organización | Nº de empleados por director | Alta subjetividad No expresado en porcentaje |
| Estructura de la organización | Nº niveles jerárquicos / Nº niveles jerárquicos objetivo | Alta subjetividad No expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Edad media de las patentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Nº de patentes empresa / Nº de patentes de la competencia | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Gastos de I+D / nº de patentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Inversión anual en protección legal | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | % patentes que responden a objetivos estratégicos | Alta subjetividad y manipulabilidad Dudas sobre qué actividades son estratégicas y qué patentes son para cada actividad |
| Tecnología de proceso | Reducción del tiempo de procesos | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Disminución del porcentaje de mermas | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Nº de procesos documentados | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Gasto de mantenimiento / ventas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Nº de consultas aportadas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Nº de consultas realizadas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Reducción del nº de errores repetitivos | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | % de tiempo destinado a consultas de bases | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Penetración de la tecnología de la | Reducción de gastos | No aparece expresado en |

| | | |
|------------------------|---------------------------------------|--|
| información | administrativos | porcentaje |
| Procesos de innovación | Mejoras en los procesos de innovación | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Procesos de innovación | Nº de lanzamientos al año | No aparece expresado en porcentaje |
| Procesos de innovación | Inversión en I+D / ventas | No aparece expresado en porcentaje |
| Calidad | Número de comités de calidad | No aparece expresado en porcentaje ni en unidades monetarias |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 78 recoge otros posibles indicadores del Capital Relacional, aspectos que intenta satisfacer cada indicador y la razón para no promover su elección.

Cuadro 78. Indicadores del Capital Relacional no aplicables con la segunda propuesta

| DIMENSIÓN | INDICADOR | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|---|--|--|
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de países en los que opera la empresa | No aparece expresado en porcentaje |
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de líneas de producto / cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Lealtad de clientes | Frecuencia de las ventas repetidas | No aparece expresado en porcentaje |
| Intesidad de la relación con clientes | Uso de sistemas informáticos conjuntos | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | Nº de proyectos conjuntos con clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | Nº de reuniones de trabajo con clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | % personal trabajando en casa del cliente | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Satisfacción del cliente | Índice de satisfacción del cliente | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Satisfacción del cliente | Precio medio empresa / precio medio de la competencia | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de llamadas perdidas | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de empleados de servicio al cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de visitas realizadas al cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Nº de puntos de atención por zona geográfica | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Grado de penetración de los productos de la empresa por zonas | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Reducción del tiempo de entrega consecuencia de la red de distribución | No aparece expresado en porcentaje |
| Notoriedad de marca | Índice de notoriedad | Alta subjetividad y |

| | | |
|-----------------------------------|--|--|
| | | manipulabilidad |
| Notoriedad de marca | Nº de marcas fallidas / nº de marcas exitosas | No aparece expresado en porcentaje |
| Reputación / nombre de la empresa | Encuesta de imagen de empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Interrelación con proveedores | Nº de proyectos conjuntos con proveedores | No aparece expresado en porcentaje |
| Interrelación con proveedores | % personal del proveedor trabajando en nuestro centro de trabajo | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Interrelación con proveedores | Uso de sistemas informáticos conjuntos | No aparece expresado en porcentaje |
| Interrelación con proveedores | Ahorro de costes derivados de la colaboración (reducción de errores, de tiempos, de gastos administrativos...) | No aparece expresado en porcentaje |
| Crecimiento de mercados | Nº de visitas comerciales, nº de ferias, nº de artículos en revistas, nº de conferencias... | No aparece expresado en porcentaje |
| Crecimiento de mercados | Rentabilidad neta de los nuevos mercados / rentabilidad neta de los existentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Comunicacional | Tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas | No aparece expresado en porcentaje |

Fuente: elaboración propia

g) Consecuencias de la segunda propuesta

La segunda propuesta comparte las **ventajas** de la aplicación de la primera propuesta, pero además, posee algunas adicionales:

1. Coherencia con la evolución del registro de la información del Capital Intelectual. La importancia concedida por las empresas es creciente, ya que han pasado de incluir la información separada de la documentación contable, a publicar indicadores de medición del Capital Intelectual en el Informe Anual, llegando finalmente a la situación actual, dedicar una sección de la Memoria a los recursos y actividades intangibles. La segunda propuesta permite dar el salto definitivo y reflejar en el Balance lo que hasta ahora se ha conseguido reflejar en la Memoria.

2. Aumento de la calidad de la información contable. La inclusión de un mayor número de intangibles permite realizar estimaciones más acertadas de la capacidad de generar riqueza en el futuro, facilitando la adopción de decisiones eficientes de inversión y crédito, aumentando las posibilidades de reflejar el valor de las empresas y reduciendo la incertidumbre. Reconocer como activos, partidas que en la actualidad son contabilizadas como gastos, resuelve, en parte, uno de los problemas de la contabilidad normalizada: los activos del Balance no representan la mayor parte de la liquidez que la firma recibirá en el año siguiente.

3. Coherencia conceptual. Registrar intangibles como gastos disminuye la representatividad del Balance, pero además perjudica la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, ya que son consideradas disminuciones de riqueza cuando en realidad son inversiones que aumentan las capacidades futuras de las empresas. La rigidez de los requisitos de reconocimiento posee una implicación adicional gravísima, ya que aceptar el reconocimiento de un gasto cuando la valoración no sea fiable, desnaturaliza la definición de gasto y activo convirtiéndolos en conceptos fuera de toda coherencia conceptual, además de las negativas repercusiones sobre el resultado. Con esta propuesta se reserva el tratamiento de activo para las inversiones y gasto para los consumos.

4. Coherencia lógica. La segunda propuesta elimina la incoherencia producida por la ausencia de reconocimiento de intangibles, ya que cuando en la actualidad una empresa invierte en recursos que la hacen más competitiva, sufre un deterioro a corto plazo en sus registros contables, por el contrario, si realiza operaciones con rentabilidad a corto plazo, despreciando ventajas competitivas estructurales, mejora la situación contable de la entidad.

5. Permite favorecer el desarrollo de la economía. Incluir un mayor número de inmateriales en el Balance repercute positivamente en las empresas, pues estarán incentivadas a invertir en innovación, lo que permite reconocer en la contabilidad un factor de promoción del desarrollo de la economía, que a su vez ayude al desarrollo de la sociedad en general.

6. Posibilidad de disminuir las diferencias entre valor contable y valor de mercado. No todas las diferencias existentes entre el valor de mercado y el valor contable de las empresas pueden explicarse por la existencia de activos intangibles no

reflejados en el Balance, pues también influyen los criterios de valoración utilizados y las características de incertidumbre de las actividades de empresas tecnológicas. A pesar de ello, con la inclusión de un mayor número de intangibles aumentan las posibilidades de que el valor contable se aproxime al valor que debería tener la cotización bursátil de no existir asimetrías informativas.

7. Aumento de la comparabilidad. El aumento de información sobre intangibles permite comparar dos empresas exactamente iguales, pero que una ha generado un activo y otra lo ha adquirido del exterior; por ejemplo, una empresa que hubiese establecido una estructura organizativa eficiente por medio de una acertada gestión y otra que la hubiese adquirido por medio de la compra de otra empresa.

8. Papel fundamental de la Memoria. En la segunda propuesta, la Memoria debe registrar los indicadores no monetarios que permitirán calcular el Capital Intelectual. Si la información del Capital Intelectual puede incorporarse a la Memoria, también puede ser incorporada al Balance, pues tiene la misma importancia. En la segunda propuesta, la Memoria debe registrar los criterios seguidos en la confección de los Estados Financieros, indicando las hipótesis, expectativas, variables, estimaciones, todas aquellas consideraciones que pueden contribuir a la comprensión del Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pero además, la Memoria debe reflejar los indicadores no financieros que permitirán calcular el Capital Intelectual.

9. Favorece que el registro del Capital Intelectual sea información complementaria de la información tradicional, no subordinada. Registrar el Capital Intelectual es imprescindible para reflejar la capacidad de generar riqueza de las empresas dinámicas con uso intensivo de conocimiento, que en un futuro será la mayoría del tejido empresarial. Ante esta situación es inevitable que una parte fundamental de la información contable esté dedicada al Capital Intelectual, tanto su análisis, en un apartado obligatorio de la Memoria, como su reflejo, en el Balance.

10. La segunda propuesta muestra una valoración del Capital Intelectual en términos monetarios, lo que permite comparar los datos con otras empresas y con su evolución en el tiempo dentro de la misma empresa y, además, permite incorporarlos al Balance y a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Frente a estas ventajas, la segunda propuesta posee dos **inconvenientes**. En primer lugar, la propuesta reconoce como activos partidas que no pueden ser valoradas con fiabilidad y ni tan siquiera pueden comprobarse su existencia, y esto parece contrario a todos los preceptos contables actuales. La argumentación de este inconveniente es que la segunda propuesta está pensada para una interpretación contable diferente a la actual, en el que prime el reconocimiento de hechos contables aunque no esté comprobada totalmente su valoración. Es obvio que algunas deficiencias en la normalización contable tienen una posible solución con modificaciones y adaptaciones parciales de la situación actual, pero otras, como la inclusión de los intangibles, necesitaría un giro importante en la forma de entender la contabilidad. Esto se debe a que el sistema ha funcionado medianamente bien para reflejar las empresas en las economías agrícolas e industriales, pero realmente no se ha planteado resolver las peculiaridades de la sociedad del conocimiento.

El segundo inconveniente es que la inclusión de una partida con fiabilidad baja dificulta la consecución de unas finalidades que sustenta el registro contable, las mercantiles y fiscales. En nuestra opinión, el posible cumplimiento de estas finalidades no debe provocar unas normas que ofrezcan una información inadecuada, más aun teniendo en cuenta que existen métodos, como la indisponibilidad para proteger la posible descapitalización de la empresa.

En definitiva, la inclusión de más información sobre intangibles en las Cuentas Anuales aumenta el poder predictivo, permitiendo tomar decisiones más acertadas. Estos efectos positivos son superiores a las dos situaciones negativas que su inclusión produce, principalmente porque las deficiencias no son en el sistema de información contable, sino en los requerimientos del paradigma de rendición de cuentas y en el cumplimiento de las finalidades mercantiles y fiscales.

6.3. TERCERA PROPUESTA: MODIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DEFINITORIOS Y DE RECONOCIMIENTO DE ACTIVO

a) Fundamentos de la modificación

A pesar de existir gran cantidad de razones económicas para admitir el registro de intangibles, se antepone otro tipo de criterios para no reconocerlos, principalmente (a) mercantiles y (b) fiscales.

En primer lugar, la tendencia actual consiste en basar el reconocimiento de activo en las consideraciones **mercantiles** de protección del tráfico mercantil. De esta forma, la falta de activación de intangibles se utiliza como un instrumento para aumentar la garantía de acreedores (Scott, 1994, 26) (Ostad, 1997, 134).

El segundo argumento contrario a una activación masiva de intangibles tiene un origen **fiscal**, ya que gran parte de los esfuerzos contables buscan la consideración de gastos de las inversiones realizadas, intentando disminuir o diferir parte del pago tributario. Aunque las justificaciones aducidas para no registrar los intangibles en el Balance se refieren a dificultades de valoración, existe una presión por parte de las empresas, para que esas inversiones se sigan manteniendo como gasto, evitando así el aumento de su cuota tributaria.

La consecuencia de estas preferencias mercantiles y fiscales sobre las económicas es el establecimiento de unos requisitos muy estrictos para intentar reconocer el menor número de intangibles posibles y, en el supuesto de reconocerlos, eliminarlos en el menor tiempo posible. La contabilidad debe centrarse en ofrecer una estimación de los intangibles que permita la toma de decisiones por parte de los usuarios, en vez de limitarse a ser un sistema contable que proteja la empresa de una posible descapitalización, un sistema que registre la efectiva capacidad adquisitiva para liquidar sus impuestos o un sistema que genere confianza por medio de un conjunto de valoraciones exactas.

La contabilidad influenciada por criterios jurídicos necesita un cierto nivel de seguridad, que hasta ahora es obtenido con una valoración totalmente objetiva. Admitiendo la contabilidad como un sistema de información desvinculado de criterios jurídicos, donde es imposible obtener información objetiva, es preferible utilizar valores estimados que valores totalmente fiables pero erróneos. Pero, además, la contabilidad actual se basa en estimaciones, como por ejemplo las producidas por el principio de devengo, que impiden la objetividad, no siendo este un impedimento para ser aplicadas. Si las estimaciones son admisibles para el devengo, no existe justificación para criticar la estimación razonada de una valoración si de ella se deriva una relevancia importante.

La normalización contable, que muestra con mediana eficacia los procesos de generación de valor de la economía basada en tangibles, no representa adecuadamente el valor de muchos intangibles. Ante esta situación, es fundamental tomar decisiones drásticas para incrementar la cantidad y calidad de la información ofrecida en las Cuentas Anuales sobre los intangibles, dando cabida a un mayor número de inversiones inmateriales autogeneradas capitalizadas en el Balance. Estas decisiones drásticas

podrían ser la modificación de los criterios valorativos y de reconocimiento de los activos, que permitan el desarrollo de nuevos conceptos y prácticas contables.

b) Modificación de los criterios definitorios y de reconocimiento

Los criterios definitorios y de reconocimiento de activos establecidos en la actualidad impiden el reconocimiento de la mayoría de los inmateriales, debido a que son requisitos muy restrictivos y son muy pocos los activos que pueden cumplirlos. Una posible solución para intentar alcanzar los objetivos de la contabilidad sería la flexibilización de los criterios de reconocimiento para aumentar el número de intangibles incorporados.

Como hemos analizado anteriormente, los marcos conceptuales (FASB, 1984.a, 1985.a) (IASB, 1995.b, 1998) incluyen en la **definición de intangibles** las partidas que cumplan tres condiciones: (a) identificables, (b) controladas por la empresa como resultado de acontecimientos pasados y (c) la empresa espera obtener beneficios económicos futuros de ellas.

Respecto a la **identificabilidad** existen dos posibilidades: (a) el enfoque de entrada, aceptado por el FASB (1984.a) e IASB (1998.a), que considera activo intangible identificable las partidas cuyo coste pueda determinarse con claridad y (b) el enfoque de salida, propuesto por el ASC (1989), que consiste en admitir como identificable el que pueda enajenarse sin necesidad de vender la empresa. El requisito de identificabilidad no es adecuado, porque la definición de activos intangibles debe incluir también los recursos no individualizables, ya que cada una de las partidas de los intangibles está muy unida al resto y muchas de ellas no son identificables sin la utilización de conceptos globales como fondo de comercio o Capital Intelectual. El enfoque de entrada, aun siendo el más aceptado, únicamente permitiría incluir los intangibles adquiridos del exterior, impidiendo la inclusión de los autogenerados. El enfoque de salida es muy restrictivo, ya que impide la inclusión de la mayoría de las partidas intangibles; únicamente permite incluir la propiedad industrial y activos muy específicos, como los jugadores de clubes deportivos.

No parece que la probabilidad de **obtener beneficios económicos futuros** sea tampoco un criterio válido para definir los intangibles. Todas las empresas invierten en activos inmateriales con la intención de obtener unos beneficios económicos futuros, ya que en caso contrario, no asumirían ese esfuerzo. La forma de intentar obtener esos beneficios futuros puede ser directa o indirecta; a veces un apoyo indirecto puede ser fundamental para el proceso productivo, aunque sea difícil de observar desde fuera de la empresa, siendo la prueba de la necesidad de realizarlo el hecho mismo de la inversión.

Respecto al **control** de los recursos, el IASB (1989.c, 57) matiza que el concepto de control no hace referencia al derecho legal de propiedad, sino a la capacidad de la empresa para poder disfrutar de los beneficios que se espera genere tal partida. Este concepto de control abandona parcialmente los criterios jurídicos, pero propone un tratamiento desfasado respecto a la concepción actual de empresa. La normativa contable actual parte de un concepto de control restrictivo, ya que no permite la capitalización de inversiones en reclutamiento o formación del personal, al no existir certeza absoluta sobre la duración de la relación contractual de los trabajadores con la

empresa. El entorno actual precisa que las inversiones para mejorar el Capital Humano sean contabilizadas como activos, ya que la posibilidad de perder el control de los recursos no debe ser condición para limitar su consideración como activo, pues todos los activos dejan de estar en algún momento bajo el control de la sociedad; nadie duda de la aceptación como activo de las inversiones para aumentar la reputación frente a la clientela, pero si la prensa ofreciera una noticia muy negativa, esas ventajas conseguidas quedarían eliminadas. Retener a los empleados que produzcan una ventaja competitiva debe ser entendido como un aspecto de la buena gestión de la sociedad. La aceptación como activos de los recursos propiedad de los trabajadores nos aleja de una concepción pretérita de la empresa basada en criterios jurídicos, acercando a la empresa a una concepción más adecuada con el entorno: conjunto de recursos controlados por la sociedad.

En el supuesto de que las inversiones intangibles no cumplan los tres requisitos definitorios (no sean perfectamente identificables, existan dudas sobre que la inversión va a generar beneficios a lo largo de ejercicios futuros o dudas sobre el control de esos beneficios futuros) se llevan directamente a resultados sin capitalizarse. Pero incluso en el supuesto de cumplimiento, la legislación contable establece unos rígidos requisitos para su reconocimiento, ya que se examinan estos requisitos en un marco de fiabilidad por encima de relevancia, necesitando la medición fiable. Para el **reconocimiento** de un activo es necesario que **sea razonable la probabilidad de realización de su capacidad de beneficio futuro** y que **pueda medirse de forma fiable**.

Las partidas que no cumplan las condiciones de reconocimiento de activo tendrán dos reflejos, en una cuenta de gastos, si ha existido devengo, o en una anotación en la Memoria si no ha existido devengo (FASB, 1985.a) (IASB, 1998.a). La anotación en la Memoria tiene unos efectos negativos porque impide registrar un elemento que genera riqueza; pero suponerlo gasto, tiene el mismo efecto negativo y otro adicional, pues perjudica la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, al considerar esa inversión una disminución de riqueza.

Ambos requisitos, los definitorios de activo y los de su reconocimiento, limitan la posibilidad de reflejar en las Cuentas Anuales los elementos intangibles. Para mejorar el registro parece necesario descartar estos requisitos, intentando establecer los que podrían ser adecuados para incluir un número mayor de partidas intangibles a la contabilidad normalizada. A estos efectos, un **activo debe ser toda inversión controlada por la sociedad**. Por su parte, el único requisito que debe presidir el reconocimiento de un activo **es que haya suficiente evidencia sobre la existencia de un esfuerzo para aumentar la capacidad de generar riqueza**, ya que la capacidad de generar beneficios se le supone y la medida con falta de valoración fiable no puede hacer que no se reconozca. Bajo esta interpretación, el activo se debe reconocer cuando se posea el control sobre el bien o sobre los derechos contractuales. Por tanto, todas las inversiones en intangibles que cumplan éste único requisito debería ser definidas y reconocidas como activos.

La posible aplicación de estos requisitos conllevaría la incorporación de todas las inversiones intangibles en el Balance, aunque (a) no sean de su propiedad, (b) no puedan ser valoradas con exactitud, (c) generen riqueza a muy largo plazo, o (d) no pueda conocerse con certeza si se obtendrán beneficios económicos futuros de ellas.

Deben ser considerados activos todos los recursos que, aunque **no sean propiedad** de la empresa, la sociedad controle, de forma que la riqueza generada por el recurso tenga como destinataria a la empresa. La consideración de activo es independiente de la relación jurídica con la que el recurso esté vinculado a la sociedad. Así, puede ser activo tanto un recurso propiedad de la empresa como uno controlado por ella, lo que es necesario es que el recurso sea una inversión. Entre los activos intangibles que la contabilidad actual no registra como tales, por no tener su propiedad, se encuentra el Capital Humano, que debe ser incluido en la definición de activo porque, aunque no es propiedad de la empresa, sino del empleado, aumenta la capacidad de la empresa para generar riqueza en el futuro; por ejemplo, los derechos sobre el Capital Intelectual de los autores en las empresas editoriales suponen la principal fuente de riqueza futura y no contabilizarlo impediría una toma de decisiones adecuada. Otro ejemplo es la inversión en formación de los empleados abonada por la empresa, ya que hay reticencias a registrarlo como inversión porque no es propiedad de la empresa, aunque realmente se beneficiará de estos conocimientos que generarán valor para ella.

De igual forma, deben ser considerados activos las inversiones intangibles cuyo resultado **no pueda ser valorado de forma fiable**. Por ejemplo, el resultado positivo de las inversiones para aumentar la reputación de la empresa frente a los clientes es un activo, aunque sea difícilmente medible, ya que puede ser un gran generador de valor para la empresa, siendo mejor una aproximación a su valor que una falta absoluta de valor.

Muchos de los aspectos inmateriales no identificables, como la lealtad de los clientes o la valoración positiva de los empleados, no son reconocidos en la contabilidad actual porque **no generan riqueza en mucho tiempo**; pero deberían ser registrados activos por ser inversiones que ofrecen un apoyo indirecto al desarrollo del proceso productivo.

Con estos nuevos requisitos se incluyen todas las inversiones, aunque **no se sepa si se obtendrán beneficios económicos futuros** de ellas, registrándose cada uno de los esfuerzos inversores.

La consecuencia fundamental de la modificación de estos requisitos es el ***reconocimiento como activo de todas las inversiones en intangibles y el resultado positivo de esas inversiones***, es decir, también deben activarse las materializaciones presentes de inversiones pasadas que aumenten la capacidad de la empresa para generar riqueza. ***El resultado de las inversiones debe considerarse como una reinversión, porque una vez producido podría enajenarse y, sin embargo, la empresa decide mantenerlo sacrificando una riqueza cierta presente por una potencial futura, con el coste de oportunidad que ello conlleva.***

c) Valoración de los intangibles

Existen dos tipos de inversiones: las que se realizan para aumentar, crear, generar o construir inmovilizados materiales y las que se realizan para generar inmovilizados inmateriales. De esta clasificación se deriva un tratamiento diferente para registrar el resultado de las inversiones, ya que no es posible obtener de forma directa el resultado de las inversiones en intangibles.

Las inversiones en elementos tangibles se deben registrar como activos porque aumentan la capacidad de generar riqueza en el futuro; una vez consumidas estas inversiones, el resultado de esas inversiones queda reflejado en la contabilidad, sea como existencias, tesorería, derechos de cobro o inmovilizados. Con el producto final de estas inversiones podemos comparar el esfuerzo inversor con su resultado. En este caso, no existe ningún problema para considerar como activo, tanto las inversiones iniciales, como los medios de aumentar la capacidad de generar riqueza resultantes de ella.

Por el contrario, las inversiones realizadas para generar inmovilizados inmateriales no tienen un tangible que represente el éxito de su inversión una vez consumidas. A pesar de este inconveniente, los intangibles generados por las inversiones inmateriales podrían enajenarse o exportarse a otra sociedad y, por el contrario, la empresa decide mantenerlos para generar riqueza en el futuro, por lo que deben considerarse reinversiones (producto resultante de inversiones e inversiones para el futuro), igual que ocurre en el caso de los materiales. Si aceptamos la modificación de los criterios, lo único que no se puede registrar es la materialización presente de las inversiones pretéritas de intangibles (el equivalente al tangible resultante de inversiones materiales), no todo el Capital Intelectual, como ocurre en el supuesto de no modificar los criterios (segunda propuesta). Con objeto de registrar los esfuerzos inversores en inmateriales, la tercera propuesta establece un método indirecto, por el cual, se aplica sobre las inversiones inmateriales un porcentaje derivado de indicadores no monetarios elaborados en un apartado de la Memoria. De esta forma, en cada ejercicio se reconoce la parte de la inversión que aun se mantiene como activo, aceptándose como la parte que ha conseguido el objetivo que se planteaba al realizar el esfuerzo inversor, eliminando la parte que no lo ha alcanzado.

Este método indirecto se basa en la hipótesis de que el control de unos activos inmateriales es el resultado de dos requisitos imprescindibles para disfrutarlos: la inversión para tenerla y la buena gestión de esas inversiones. Todos los aspectos positivos que tenga la empresa en la actualidad se derivan del dinero invertido en periodos anteriores. Por ejemplo, la lealtad de los clientes en estos momentos se debe únicamente a las pretéritas inversiones realizadas en promoción, publicidad y mejora de la calidad de los productos y servicios de venta y posventa, por un lado, y al grado de eficiencia en la gestión de estas inversiones, por otro. Al final del ejercicio debemos estimar el grado de estas inversiones que debe mantenerse como activo, es decir, se valora la gestión de la administración en el aprovechamiento de las inversiones pretéritas para establecer el Capital Intelectual que puede generar riqueza en el futuro.

En definitiva, una vez establecidas las inversiones inmateriales como activos, al final de cada ejercicio únicamente es necesario estimar su valor en el momento presente, no sus esfuerzos inversores pasados, ya que están recogidos en las cuentas de activo. El método que propone la tercera propuesta es ***realizar un cálculo estimativo del grado de realización que tienen esas inversiones por medio del reflejo en la Memoria de los indicadores de materialización que muestran la situación actual de la empresa. De estos indicadores se obtendrán unos porcentajes de materialización de las inversiones, que señalan el grado de éxito que han tenido las inversiones en el presente, por lo que se aplica ese porcentaje a las inversiones de ejercicios anteriores (excluidas las realizadas en este ejercicio) para conocer la valoración aproximada del Capital***

Intelectual. El Capital Intelectual no se amortiza ya que a lo largo del tiempo puede aumentar o disminuir su valor, por lo que la Memoria debe establecer en cada ejercicio un cálculo de cada uno de sus elementos, estimando su valor y dando de baja las inversiones que no tengan valor.

Para realizar la tercera propuesta es necesario elegir solamente los indicadores, expresados en porcentaje, que reflejen las materializaciones presentes (indicadores de materialización), evitando los indicadores monetarios que reflejen las inversiones ejecutadas por la empresa (indicadores de inversión), pues los esfuerzos inversores ya están registrados individualmente en la contabilidad como activos.

Aunque cada inversión realizada se registra como activo individual, para reflejar la materialización presente utilizaremos tres indicadores diferentes, entendidos como tres porcentajes de “consumo / no consumo”: humano, organizativo y relacional. Para calcular cada indicador se establecerán una serie de índices para cada apartado y de la media de todos los de cada grupo se obtendrán los tres indicadores.

En definitiva, la tercera propuesta consiste en que una vez establecidas en el Balance todas las inversiones que pueden redundar en un incremento del Capital Intelectual, se reconocerán en la Memoria los indicadores de eficiencia cuya media será un porcentaje, constituyendo la aplicación de este porcentaje en las inversiones pasadas, la cuantificación aproximada del Capital Intelectual. La tercera propuesta diferencia los términos índices e indicadores, siendo los primeros los ratios, que promediados en conjunto, forman cada uno de los segundos. Existen tres indicadores: humano, organizativo y relacional. Cada inversión en intangibles es considerada un activo separado, pero le será aplicado el indicador del grupo con el que esté relacionado (Capital Humano, Capital Organizativo, Capital Relacional). Para esta propuesta se establecerán una serie de índices no financieros para cada indicador y de la media de todos los índices de cada grupo se obtienen los tres indicadores que se aplicarán a cada inversión.

En los cuadros 79 y 80 aparecen la relación de cada indicador con sus correspondientes inversiones e índices.

Cuadro 79. Relación entre las diferentes inversiones y su indicador

| INVERSIONES | INDICADOR |
|---|----------------------|
| Reclutamiento, selección y formación de empleados | Capital Humano |
| Mejoras de la estructura organizativa, establecimiento de nuevos productos, establecimiento en nuevos mercados, inversiones en tecnología de la información | Capital Organizativo |
| Publicidad, servicio posventa, para mejorar los servicios informativos con los proveedores | Capital Relacional |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 80. Relación entre los indicadores y los índices que lo constituyen

| INDICADOR | ÍNDICES |
|----------------------|--|
| Capital Humano | Porcentaje de empleados con contrato fijo Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto Porcentaje de mantenimiento de empleados Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado Tiempo de formación Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión Proporción de empleados entre 30 y 45 años |
| Capital Organizativo | Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales Indicador de control de calidad Porcentaje de ordenadores por empleado |
| Capital Relacional | Cuota de mercado Porcentaje de clientes que repiten compra Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares Incremento de clientes Rentabilidad del cliente |

Fuente: elaboración propia

Una vez estimados los índices de cada indicador se calcula el porcentaje medio, dando como resultado tres indicadores (Humano, Relacional y Organizativo), que serán aplicados sobre cada una de las inversiones relacionadas con cada indicador.

No es adecuado establecer un índice para cada aspecto o ámbito de los indicadores, por las grandes relaciones entre ellas que impiden trazar una frontera eficiente. Por ejemplo, las inversiones en publicidad son realizadas para aumentar la fidelidad de los clientes, pero, además, para reforzar la imagen de la empresa y fortalecer sus marcas. Tampoco se calcula un índice general para todos los intangibles, pues al dividir la información en tres partidas con naturaleza económica distinta se obtiene mayor información.

La tercera propuesta requiere estimar el grado de las inversiones pretéritas que debe mantenerse como activo, es decir, valorar la gestión de la administración en el aprovechamiento de las inversiones para establecer el Capital Intelectual que potencialmente puedan generar riqueza en el futuro.

Una vez establecidas las inversiones inmateriales como activos, al final del ejercicio únicamente es necesario estimar el valor en el momento presente de las inversiones pasadas, no sus esfuerzos pasados. Para alcanzarlo, es necesario, realizar un cálculo estimativo en la Memoria del grado de realización que tienen esas inversiones, utilizando para ello los índices que muestren la situación actual de la empresa (no los esfuerzos inversores). De esos índices se obtendrán unos porcentajes de materialización, que representan el grado de éxito que han tenido las inversiones en el presente. La aplicación de cada porcentaje a las inversiones realizadas en ejercicios anteriores ofrece

la valoración aproximada del Capital Intelectual. No tiene sentido la aplicación de la amortización para calcular el consumo de los inmateriales del Capital Intelectual, ya que pueden aumentar o disminuir su valor; al contrario, es más adecuado establecer en la Memoria, al final de cada ejercicio, una estimación del valor de cada uno de los elementos del Capital Intelectual, dando de baja las inversiones que no tengan valor.

d) Informe del Capital Intelectual

El Informe del Capital Intelectual consta de dos partes: (a) una exposición de información literal y (b) un listado de indicadores no monetarios.

La exposición de información literal coincide con la establecida para la primera y segunda propuesta. La normalización recoge los apartados sobre los que deben informar las empresas, dejando libre la información que recoge cada empresa.

La tercera propuesta debe normalizar los indicadores que obligatoriamente deben recoger las empresas. Para esta tercera propuesta únicamente deben ser incluidos los indicadores expresados en porcentaje, pero no deben incluir los indicadores cuantitativos monetarios (expresados en unidades monetarias), los indicadores cuantitativos no monetarios (expresados en unidades no monetarias: número de clientes, número de certificaciones de calidad, etc.) y los ratios no expresados en porcentajes no absolutos (Inversión/ventas, disminuciones del porcentaje, etc.). La razón de excluir los primeros, los monetarios, es porque hacerlo sería redundante ya que están incluidos en las partidas de activos, y el resto porque impide la operatividad.

La utilidad de este Informe se fundamenta en la adaptación de estos índices a las particulares características de cada sector, sin embargo, como ejercicio de simplificación el cuadro 81 reúne los más representativos para una empresa genérica.

Cuadro 81. Indicadores del Capital Intelectual aplicables a la tercera propuesta

| <i>CAPITAL HUMANO</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
|---|---------------------|-----------------------|-------------------------|
| CONTRATACIÓN | | | |
| Porcentaje de empleados promocionados internamente (%) | | | |
| Porcentaje de empleados contratados en el último ejercicio (%) | | | |
| SATISFACCIÓN Y MOTIVACIÓN | | | |
| Porcentaje de empleados con contrato fijo respecto al total (%) | | | |
| Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto (%) | | | |
| Índices de siniestrabilidad laboral (%) | | | |
| Porcentaje del personal con retribución variable (%) | | | |
| Porcentaje de empleados premiados por sus sugerencias (%) | | | |
| Porcentaje de empleados con acciones y obligaciones convertibles (%) | | | |
| MANTENIMIENTO DE EMPLEADOS | | | |
| Porcentaje de empleados que mantienen su puesto de trabajo (%) | | | |
| Porcentaje de contratos en prácticas que se convierten en indefinidos (%) | | | |
| PRODUCTIVIDAD | | | |
| Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado (%) | | | |
| CAPACITACIÓN | | | |
| Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión (%) | | | |
| Proporción de empleados entre 30 y 45 años (%) | | | |
| Porcentaje de trabajadores licenciados (%) | | | |
| FORMACIÓN | | | |
| Porcentaje de horas de formación respecto al total de horas laborales (%) | | | |
| Porcentaje de empleados participantes en cursos de formación (%) | | | |
| Incremento del número de horas dedicadas a la formación (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL ORGANIZATIVO</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| CALIDAD | | | |
| Indicador de control de calidad (%) | | | |
| TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN | | | |
| Porcentaje de ordenadores por empleado (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados por ordenador (%) | | | |
| Porcentaje de empleados conectados a internet (%) | | | |
| Porcentaje de empleados con acceso a los S.I.G. (%) | | | |
| Porcentaje de operaciones efectuadas por canales complementarios (%) | | | |
| INNOVACIÓN | | | |
| Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales (%) | | | |
| GESTIÓN DEL PERSONAL | | | |
| Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años (%) | | | |
| Porcentaje del personal que trabaja en equipo (%) | | | |
| | | | |
| <i>CAPITAL RELACIONAL</i> | <i>Año x</i> | <i>Año x-1</i> | <i>Variación</i> |
| COMUNICACIONAL | | | |
| Incremento del número de establecimientos cara al público (%) | | | |
| Porcentaje de llamadas telefónicas atendidas (%) | | | |
| CUOTA DE MERCADO | | | |
| Cuota de mercado (%) | | | |
| MANTENIMIENTO DE CLIENTES | | | |
| Porcentaje de clientes que repiten compra (%) | | | |
| Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares (%) | | | |
| Porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes (%) | | | |
| Porcentaje de reclamaciones atendidas (%) | | | |
| INCREMENTO DE CLIENTES | | | |
| Incremento de clientes (%) | | | |
| Incremento del número de unidades facturadas (%) | | | |
| Incremento de los metros cuadrados de superficie para ventas (%) | | | |
| RENTABILIDAD DEL CLIENTE | | | |
| Rentabilidad del cliente (%) | | | |
| <i>Número de indicadores</i> | | 38 | |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 82 recoge otros posibles índices del Capital Humano, aspectos que intenta satisfacer cada índice y la razón para no promover su elección en la contabilidad normalizada de la mayoría de las empresas.

Cuadro 82. Indicadores del Capital Humano no aplicables a la tercera propuesta

| DIMENSIÓN | ÍNDICES | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|--|--|---|
| Conjunto del Capital Humano | Inversiones para incrementar el Capital Humano | Evitar la información redundante |
| Sistemas de remuneración | Salario máximo / Salario mínimo | No es siempre mejor que exista un índice mayor o menor |
| Satisfacción del personal | Cuestionario de satisfacción | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % de personas clave / total personal | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Sustituibilidad del personal | % personas con baja sustituibilidad / total de empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Valor añadido al cliente | % de profesionales con contacto directo con clientes / total empleados | Únicamente válido para sectores con mucho contacto con clientes |
| Intensidad de la relación con la empresa | % personal con contrato temporal / total empleados | El aumento del indicador |
| Nivel de estudios | % personal con estudios universitarios / total empleados | No es siempre mejor tener un número mayor de estudios |
| Estratificación de los empleados | % profesionales mayores de 40 años | No es significativa para todos los sectores que tenga un número de años determinado |
| Competencias de las empresas | Cuestionario de evaluación de conocimientos (informática, idiomas...) | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | Cuestionarios interno de capacidades de trabajo en equipo | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Trabajo en grupo | % de personas involucradas en equipos de trabajo / total empleados | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estabilidad del personal | Nº de personas que abandonan la empresa / empleados al principio de año | El aumento del indicador no refleja un aspecto positivo |
| Estabilidad del personal | Edad media de los empleados | No se mide en porcentaje |
| Estabilidad del personal | Antigüedad en la empresa | No se mide en porcentaje |
| Mejoras de la competencia | Crecimiento del índice de competencias disponibles / competencias necesarias | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad de innovación | Nº nacionalidades existentes entre el personal | No es siempre mejor tener un número mayor de nacionalidades |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias realizadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Capacidad e innovación | Nº de sugerencias implantadas | Alta subjetividad y manipulabilidad |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 83 recoge otros posibles índices del Capital Organizativo, aspectos que intenta satisfacer cada índice y la razón para no escogerlos.

Cuadro 83. Indicadores del Capital Organizativo no aplicables a la tercera propuesta

| DIMENSIÓN | ÍNDICES | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|--|--|--|
| Conjunto del Capital Organizativo | Inversiones para incrementar el Capital Organizativo | Evitar la información redundante |
| Filosofía de negocio | Cuestionario entre el equipo directivo que mida el nivel en que la filosofía es compartida | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Filosofía de negocio | Tiempo dedicado a la transmisión de la filosofía al resto de organización | No aparece expresado en porcentaje |
| Filosofía de negocio | Nº de comunicaciones de la dirección que incluyen como mensajes la filosofía de negocio | No aparece expresado en porcentaje |
| Filosofía de negocio | Nº de empleados que conocen los objetivos de la empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Estructura de la organización | Nº de empleados dedicados a actividades de I+D | Dependen en gran medida del tamaño de la empresa No expresado en porcentaje |
| Estructura de la organización | Nº de empleados por director | Alta subjetividad No expresado en porcentaje |
| Estructura de la organización | Nº niveles jerárquicos / Nº niveles jerárquicos objetivo | Alta subjetividad No expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Edad media de las patentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Nº de patentes empresa / Nº de patentes de la competencia | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Gastos de I+D / nº de patentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | Inversión anual en protección legal | No aparece expresado en porcentaje |
| Propiedad Intelectual | % patentes que responden a objetivos estratégicos | Alta subjetividad y manipulabilidad Dudas sobre qué actividades son estratégicas y qué patentes son para cada actividad |
| Tecnología de proceso | Reducción del tiempo de procesos | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Disminución del porcentaje de mermas | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Nº de procesos documentados | No aparece expresado en porcentaje |
| Tecnología de proceso | Gasto de mantenimiento / ventas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Nº de consultas aportadas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Nº de consultas realizadas | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | Reducción del nº de errores repetitivos | No aparece expresado en porcentaje |
| Captación de conocimiento | % de tiempo destinado a consultas de bases | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Penetración de la tecnología de la información | Reducción de gastos administrativos | No aparece expresado en porcentaje |
| Procesos de innovación | Mejoras en los procesos de innovación | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Procesos de innovación | Nº de lanzamientos al año | No aparece expresado en porcentaje |
| Procesos de innovación | Inversión en I+D / ventas | No aparece expresado en porcentaje |
| Calidad | Número de comités de calidad | No aparece expresado en porcentaje ni en unidades monetarias |

Fuente: elaboración propia

El cuadro 84 recoge otros posibles índices del Capital Relacional, aspectos que intenta satisfacer cada índice y la razón para no promover su elección.

Cuadro 84. Indicadores del Capital Relacional no aplicables con la tercera propuesta

| DIMENSIÓN | ÍNDICES | RAZÓN PARA NO ESCOGERLA |
|---|--|--|
| Conjunto del Capital Relacional | Inversiones para incrementar el Capital Relacional | Evitar la información redundante |
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de países en los que opera la empresa | No aparece expresado en porcentaje |
| Concentración o riesgo de la base de clientes | Nº de líneas de producto / cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Lealtad de clientes | Frecuencia de las ventas repetidas | No aparece expresado en porcentaje |
| Intesidad de la relación con clientes | Uso de sistemas informáticos conjuntos | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | Nº de proyectos conjuntos con clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | Nº de reuniones de trabajo con clientes | No aparece expresado en porcentaje |
| Naturaleza de las relaciones con clientes | % personal trabajando en casa del cliente | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Satisfacción del cliente | Índice de satisfacción del cliente | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Satisfacción del cliente | Precio medio empresa / precio medio de la competencia | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de llamadas perdidas | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de empleados de servicio al cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Atención al cliente | Nº de visitas realizadas al cliente | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Nº de puntos de atención por zona geográfica | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Grado de penetración de los productos de la empresa por zonas | No aparece expresado en porcentaje |
| Cercanía al mercado | Reducción del tiempo de entrega consecuencia de la red de distribución | No aparece expresado en porcentaje |
| Notoriedad de marca | Índice de notoriedad | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Notoriedad de marca | Nº de marcas fallidas / nº de marcas exitosas | No aparece expresado en porcentaje |
| Reputación / nombre de la empresa | Encuesta de imagen de empresa | Alta subjetividad y manipulabilidad |
| Interrelación con proveedores | Nº de proyectos conjuntos con proveedores | No aparece expresado en porcentaje |
| Interrelación con proveedores | % personal del proveedor trabajando en nuestro centro de trabajo | Únicamente es representativo de ciertos sectores |
| Interrelación con proveedores | Uso de sistemas informáticos conjuntos | No aparece expresado en porcentaje |
| Interrelación con proveedores | Ahorro de costes derivados de la colaboración (reducción de errores, de tiempos, de gastos administrativos...) | No aparece expresado en porcentaje |
| Crecimiento de mercados | Nº de visitas comerciales, nº de ferias, nº de artículos en revistas, nº de conferencias... | No aparece expresado en porcentaje |
| Crecimiento de mercados | Rentabilidad neta de los nuevos mercados / rentabilidad neta de los existentes | No aparece expresado en porcentaje |
| Comunicacional | Tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas | No aparece expresado en porcentaje |

Fuente: elaboración propia

e) Consecuencias de la tercera propuesta

Esta propuesta comparte las *ventajas* de las dos anteriores propuestas, presentando, además, algunas mejoras adicionales:

1. La modificación de los criterios definitorios y de reconocimiento de activo elimina las dos barreras fundamentales que impiden el reconocimiento de las inversiones en Capital Intelectual: la valoración exacta y la necesidad de poseer la propiedad del recurso. La aceptación de la tercera propuesta permitiría el registro del Capital Intelectual como activo, pues incluye en tal concepto las partidas que no son propiedad de la empresa, al basarse en el concepto económico de control en vez de en el jurídico de propiedad, y partidas cuyos beneficios económicos futuros no pueden ser calculados de forma fiable, al permitir estimaciones económicas en las valoraciones.

2. Aumenta la capacidad informativa al dividir el Capital Intelectual y el fondo de comercio en cada una de las inversiones atendiendo a su naturaleza económica.

3. Mejora la coherencia conceptual. Aparecerán en el activo las inversiones realizadas por la sociedad (esfuerzos inversores y frutos resultantes de esa inversión) y en el pasivo las fuentes de financiación, evitando la aparición de las cuentas de fondo de comercio y Capital Intelectual.

4. Mejora la coherencia lógica. La propuesta se basa en que las inversiones pasadas son las que generan la situación estratégica actual de la empresa; por esta razón, los índices presentes son las estimaciones que servirán para considerar la materialización de valor de las inversiones pasadas.

5. Reflejo compartido de la doble dimensión presente y futura. Con esta propuesta se registrará tanto la orientación al futuro, en las inversiones, como la situación actual, en los coeficientes que reflejan las materializaciones de esas inversiones. Si únicamente se observan las inversiones, se captura el *input* en el proceso de innovación, pero no el resultado producido en los procesos; por ejemplo, se reflejaría la inversión en I+D, pero no las diferencias generadas en la eficiencia del proceso de innovación. Para que el sistema de información sea completo es necesario reflejar la materialización del esfuerzo inversor en la situación presente.

6. Elimina la paradoja informativa derivada de la limitación al registro. Tradicionalmente las empresas que más invierten en mejorar su situación futura son las que tienen menor valor contable, pues ven perjudicados sus resultados a corto plazo debido a que las inversiones en capacitación y tecnología no resultan, en la mayoría de los casos, activables. Esta propuesta permite informar de esos activos reconociéndolos como un esfuerzo para mejorar su situación en el futuro.

7. Convierte en superfluo conocer la relación entre las inversiones y la rentabilidad futura que provocan. Con la aceptación de registro como activo de todas las inversiones por el mero hecho de ser realizadas, son innecesarios la multitud de estudios empíricos dedicados a encontrar esa posible relación.

La condición actual para que pueda ser reconocido un activo es que suponga beneficios económicos futuros probables, lo cual se considera realizado cuando sea

razonablemente esperado sobre la base de una evidencia lógica disponible, es decir, está en función de probabilidad y relatividad. Esta concepción tan amplia provoca problemas al identificar los términos en los que los diferentes elementos cumplen esta evidencia lógica. Así, nos encontramos con variedad de autores que consideran como tema de estudio descubrir si una inversión provocará probables o razonables futuros beneficios, para así discernir si ese elemento debe reconocerse como activo.

Entre los estudios empíricos sobre los activos inmateriales identificamos los que buscan una relación entre los gastos de investigación y desarrollo y los incrementos en los beneficios futuros, para poder ser registrados como activos. Mientras que Bubblitz y Ettredge (1988, 108), Hall (1993, 607), Chan *et al.* (1990, 272), Doukas y Switzer (1992, 102) y Sougiannis (1994, 62) reflejan un incremento en la rentabilidad financiera en los años posteriores a la realización de las inversiones en I+D, Johnson (1967, 170) y Newman (1968, 31) no encuentran relación estadísticamente consistente entre las inversiones en I+D y la rentabilidad futura.

Respecto a los gastos de publicidad no existe unanimidad; mientras algunos autores los consideran activos porque incrementan los beneficios futuros (Hirschey, 1982, 384) (Landes y Rosenfield, 1994, 93), otros han demostrado que el impacto de la publicidad sobre la rentabilidad es escasamente significativo (Bubblitz y Ettredge, 1988, 108) (Bubblitz y Ettredge, 1989, 122), o que únicamente generan beneficios en el corto plazo, por lo que en ambos casos deberían ser registrados como gastos (Hall, 1993, 607).

En las inversiones en patentes (Austin, 1993, 251) y marcas (Aaker y Jacobson, 1994, 196) los estudios empíricos encuentran una relación positiva entre la inversión en estos inmateriales y la rentabilidad futura, aunque no ha sido posible probar una relación estrecha y contundente.

Tampoco es posible encontrar un trabajo empírico que demuestre la relación entre la satisfacción de la clientela y la cualificación y valores del Capital Humano, por un lado, y la situación futura de la empresa, por otro; sin embargo, son conocidas las innumerables opiniones sobre la relación estrecha entre la rentabilidad futura de la empresa y esos recursos.

El conjunto de estos análisis ofrece como conclusión que no es posible conocer categóricamente que estas inversiones generarán rentabilidad futura. Apoyándose en los confusos y contradictorios resultados de estos estudios, la tercera propuesta propone registrar todos los sacrificios inversores porque son importantes para reflejar la capacidad futura de generar riqueza. La relación positiva probada deja de ser la condición para poder reconocer todas las inversiones en intangibles, porque aunque no se obtenga esa rentabilidad final, la empresa realiza el esfuerzo inversor para conseguirlo.

8. Los trabajos empíricos reconocen el aumento de la relevancia y del valor predictivo al registrar las inversiones en intangibles, por ejemplo, las de software (Aboody y Lev, 1998) y las de satisfacción de la clientela (Ittner y Larcker, 1998).

9. Estimación completa. La tercera propuesta analiza simultáneamente los elementos intangibles desde la doble perspectiva de la que se puede realizar el estudio:

- ❑ Considerar los recursos intangibles como una variable "*stock*", analizando el nivel al que han llegado esos activos tras un proceso de acumulación.
- ❑ Considerar los elementos intangibles como una variable "*flujo*". Este enfoque se centra en el proceso de acumulación de intangibles, observando el esfuerzo que las empresas desarrollan en la creación de los elementos intangibles; es decir, considera los intangibles como el esfuerzo que la empresa desarrolla para llegar a un nivel determinado de acumulación de ese activo (a un "*stock*" concreto).

Tras analizar las ventajas de la tercera propuesta, es necesario resaltar los posibles inconvenientes que presentaría su aplicación. Existen fundamentalmente tres **posibles críticas** a esta propuesta. Primeramente puede argumentarse que se **complica** bastante el proceso de elaboración de las Cuentas Anuales. Esta razón no es justificable porque merece la pena intentar obtener buenos resultados informativos, ya que la simplicidad del sistema contable actual no ofrece resultados suficientemente útiles.

La segunda razón sí es justificable, ya que la inclusión de la información del Capital Intelectual en la Memoria puede ser utilizado por las empresas para **autopromocionarse**. Al desarrollar aspectos detallados de la empresa comparables con su sector y la economía, la empresa puede mentir en sus apreciaciones, igual que ocurre ahora con los datos del Balance. Esta no es la finalidad y debe ser evitada, además, frente a estos grupos que quieran utilizar el registro del Capital Intelectual para mejorar su imagen, existirán empresas que enmascaran sus deficiencias en unos resultados positivos artificiales en el Balance actual. Para evitar las conductas de manipulación existen dos medios a utilizar simultáneamente: la revisión de los auditores externos sobre el registro del profesional contable y la progresiva mejora de la normalización con la emisión de regulaciones concretas. Los auditores externos (toda firma auditora debería tener especializados en el Capital Intelectual), con ayuda de las bases de datos informatizadas, podrán revisar los cálculos y encontrar las posibles manipulaciones, de tal forma que el auditor externo debería evaluar en su informe la gravedad y culpabilidad del contable al encontrar cada uno de los errores. Por otra parte, igual que la contabilidad actual ha tenido el problema de la autopromoción de las empresas, con altibajos a lo largo de la historia, y ahora se ha llegado a un equilibrio admitido por todos, la contabilidad del Capital Intelectual puede ser mejorada progresivamente por medio de normas concretas para cada sector.

En tercer lugar, las empresas no querrán publicar información que ellos consideran **estratégica**, así al menos lo han dejado claro Ramboll, Consultus, Telia, Sparbanken. También parece un argumento razonable, pero la información que deben ofrecer los Estados Financieros a terceros será únicamente relativa al valor de la organización, dejando a un lado la información de la empresa sobre su gestión u otra información relevante para la toma de decisiones de la dirección. Para conocer cual es la información útil a los usuarios externos los organismos contables deberán especificar los índices sobre los que deban mostrar información las Cuentas Anuales de las diferente empresas de cada sector, de forma que todas ofrezcan similar información.

En definitiva, la contabilización del Capital Intelectual debe tener una utilidad práctica, aunque con toda seguridad tenga que ser mejorada en muchos aspectos. Aunque todavía no sea la solución perfecta, es preferible una aproximación, no del todo acertada, que equivocarse de forma precisa. Por esta razón, junto a estas ventajas es necesario señalar sus **limitaciones**. La tercera propuesta puede considerarse equilibrada,

pero ni mucho menos pretende ser definitiva, reconociendo que podría ser mejorada si la situación lo requiriese. Las principales mejoras podrían realizarse sobre dos ámbitos: incorporación de materializaciones por encima del valor de las inversiones y reconocimiento del Capital Intelectual negativo. A continuación establecemos ambas limitaciones y algunos medios para mejorarlas.

1. Las inversiones en inmateriales, como cualquier inversión, pueden generar un valor superior al sacrificio realizado y la propuesta no lo permite. La propuesta evita el reconocimiento de las inversiones por encima de su inversión inicial con el objetivo de intentar reducir las posibilidades de manipulación del profesional contable. Proponemos dos medios para incorporar la posible gestión de las inversiones por encima de su inversión inicial: por medio de una comparativa de los índices con el sector y con una forma de aplicar el porcentaje diferente a la utilizada.

La primera alternativa consistiría en comparar los índices de medida absoluta con los datos de la principal empresa, la media del sector, los datos del ejercicio anterior de la propia empresa o incluso con su previsión presupuestaria. A efectos de ser incluida en la contabilidad normalizada la opción acertada es la aplicación de la media del sector.

La segunda alternativa supondría una forma diferente de aplicar el porcentaje para poder reconocer materializaciones por encima de las inversiones iniciales, aunque existe el riesgo de permitir materializaciones demasiado optimistas. Una vez que se obtiene un porcentaje para el Capital Humano, Relacional y Organizativo debe tenerse en cuenta la naturaleza de las inversiones en intangibles. Las inversiones cada vez generan más riqueza (más a largo plazo que a corto plazo) y, además, la inversión inicial puede generar más riqueza o menos que la cantidad inicialmente invertida, por lo que el dinero invertido puede generar una cantidad mayor. En el primer ejercicio se registran como activos la totalidad de las inversiones realizadas. En el año siguiente se aplica el porcentaje de los índices a las inversiones del primer ejercicio, quedando como activo total el porcentaje de las inversiones del año anterior sumadas a las inversiones de este año. Para el tercer ejercicio se calcula el incremento entre los porcentajes índices del año anterior y del presente, aplicando el porcentaje resultante a los activos registrados en ejercicios anteriores; así, el activo total en cada ejercicio será la suma de las inversiones de ese año con el resultado de aplicar el porcentaje de incremento al activo total del año anterior.

| | INVERSIÓN | PORCENTAJE |
|----------|-----------|------------|
| Año 2000 | 1.000 | 40% |
| Año 2001 | 2.000 | 35% |
| Año 2002 | 1.000 | 42% |
| Año 2003 | 2.000 | 41% |

El cuadro anterior muestra los datos para realizar un ejemplo de la aplicación de esta segunda alternativa. En el año 2000 se considera como activo toda la inversión en intangibles (**activo total 1000**). En el ejercicio 2001 se reconoce 350 (35%1.000) como resultado de inversiones anteriores y 2.000 como esfuerzo inversor de este ejercicio (**activo total 2.350**). En el 2002 se considera como porcentaje el 120% (42x100/35), por lo tanto el activo sería 1.850 (120%2.350) más la inversión de ese ejercicio 1.000 (**activo total 2.850**). En el 2003 el activo sería 2.000 como inversión de este ejercicio y 2.764 (97% 2.850) por la materialización de inversiones anteriores (**activo total 4.764**).

2. No permite registrar pasivos intangibles. Igual que existe la necesidad de contabilizar los procesos de conocimiento, innovación, patentes marcas o una gran cantidad de activos que incrementan la riqueza de la empresa, también pueden existir elementos no reconocidos actualmente en el Balance y que disminuyen la riqueza de la empresa, como un planteamiento estratégico ineficiente o la mala reputación de la sociedad. A estos elementos se les podría denominar pasivos intangibles. Las propuestas no comparten la necesidad de contabilizarlos, pero a pesar de ello, debe dejar la puerta abierta a su registro.

Los pasivos intangibles pueden tener diferentes orígenes:

- Humano. Gran rotación del personal, discriminación del personal, inadecuada formación, desmotivación, inexperiencia y unas condiciones laborales peligrosas.
- Relacional. Mala reputación con clientes, proveedores, consumidores o Estado.
- Organizativa. Falta de flexibilidad, falta de patentes y derechos de autor, inadecuada localización del negocio, inadecuados canales de distribución, ausencia de alianzas estratégicas, inadecuadas inversiones y desarrollos, problemas de lanzamiento de nuevos productos, productos inadecuados o peligrosos, servicios con baja calidad, sistemas de distribución defectuosos, malas relaciones con los clientes y proveedores, problemas con los canales de distribución, potenciales litigios por incumplir normas, falta de adecuada estructura informativa, actualización deficiente del software, mala reputación de la empresa, legislación económica, fiscal o medioambiental desfavorable y nivel bajo de seguridad en el proceso de fabricación, distribución o consumo.

En la tercera propuesta, si realizamos una inversión y la gestionamos bien, obtendremos una capacidad de generar riqueza en el futuro, pero si realizamos la inversión y la gestionamos deficientemente o no la realizamos, la empresa tendrá un aumento de capacidad igual a cero, nunca negativo. Para poder incorporar a la tercera propuesta la materialización negativa de los intangibles sería necesario realizar un análisis comparativo con los datos del Capital Intelectual del sector. Únicamente con este análisis sería posible generar *goodwill* negativo o *badwill*, al igual que lo entendió la empresa *Consultus*. El Capital Intelectual muestra la capacidad de la empresa para generar riqueza en el futuro derivado de la competencia. Si aceptamos la inclusión de los pasivos intangibles, existirá un fondo de comercio interno positivo si la empresa espera aumentar la capacidad de generar riqueza derivada de su competitividad en el mercado, es decir, si mejora su posicionamiento en el sector. Por el contrario, un fondo de comercio interno negativo significaría una capacidad potencial de disminuir riqueza, ya que se esperaría un deterioro en su posición en el mercado, lo que redundaría en una peor posición competitiva frente al sector.

La legislación española reserva un subgrupo para deudas con valoración y vencimiento desconocido, las provisiones de riesgos y gastos, siendo éste el lugar más adecuado para registrar los posibles pasivos intangibles.

El cuadro 85 muestra los pasivos intangibles que potencialmente podría tener una empresa.

Cuadro 85. Posibles pasivos intangibles

| <i>COMPONENTE DEL CAPITAL INTELECTUAL</i> | <i>POSIBLES PASIVOS INTANGIBLES</i> |
|---|--|
| Humano | Alta rotación del personal Discriminación del personal Insuficiente formación del personal Condiciones de trabajo peligrosas o nocivas |
| Estructural | Falta de patentes y derechos de autor Inadecuada localización geográfica de las fabricas y almacenes Proceso productivo obsoleto Falta de una adecuada estructura de información Falta de habilidad para convertir datos en información |
| Relacional | Mala relación de los empleados con los clientes Inadecuados canales de distribución Falta de alianzas estratégicas para obtener ventajas competitivas Alta rotación de clientes Alto nivel de litigios por incumplimiento de los compromisos Escaso nivel de confianza de los proveedores |

Fuente: elaboración propia con adaptación parcial de Harvey y Lusch (1999, 88)

6.4. EJEMPLO NUMÉRICO COMPARATIVO

Este apartado muestra un ejemplo numérico comparativo de las dos últimas propuestas, ya que la primera establece criterios no valorables monetariamente.

El ejemplo se realiza sobre los datos de una empresa que lleva a cabo una actividad que requiere la realización de una serie de inversiones financieras, materiales e inmateriales. Las inversiones inmateriales de la empresa en el año 20X7 aparecen en el cuadro 86 agrupados en los componentes del Capital Intelectual. La empresa tiene 25 años de existencia, y no se encuentra en un proceso de aumento de capacidad, ni en un proceso comercial expansivo, sino que tiene una estrategia orientada a la búsqueda continua de empleados y de nuevas oportunidades de negocio.

Cuadro 86. Inversiones realizadas en el ejercicio contable 20X7 por la empresa del ejemplo

| <i>INVERSIONES AÑO 20X7</i> | |
|--|--|
| Reclutamiento de empleados 1.000 Selección de empleados 2.000 Formación de empleados 3.000 | Inversión Total en Capital Humano 6.000 |
| Mejoras en la estructura organizativa 6.000 Inversiones en tecnología de la información 4.000 | Inversión Total en Capital Organizativo 10.000 |
| Publicidad 1.000 Inversiones para mejorar el servicio posventa 2.000 Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores 3.000 | Inversión Total en Capital Relacional 6.000 |
| <i>TOTAL 22.000</i> | |

Fuente: elaboración propia

Transcurrido el ejercicio contable 20X7, es posible estimar una serie de índices que pueden ofrecer una imagen aproximada de determinados aspectos no monetarios de la empresa (cuadro 87).

Cuadro 87. Índices de materialización de la empresa del ejemplo para el ejercicio contable 20X8

| ÍNDICES EN EL AÑO 20X8 |
|--|
| Porcentaje de empleados con contrato fijo 10 % |
| Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto 20 % |
| Porcentaje de mantenimiento de empleados 30 % |
| Porcentaje de incremento de ingresos por empleado 40 % |
| Tiempo de formación 40 % |
| Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión 30 % |
| Proporción de empleados entre 30 y 45 años 5 % |
| Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años 10 % |
| Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales 20 % |
| Porcentaje de clientes que repiten compra 10 % |
| Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares 20% |
| Incremento de clientes 30 % |
| Rentabilidad del cliente 40 %. |

Fuente: elaboración propia

Ante este mismo supuesto comparamos el tratamiento contable que ofrecen las tres alternativas numéricas especificadas en este estudio: la que se deriva del tratamiento actual de la contabilidad y la segunda y tercera propuestas. Para realizarlo suponemos que la empresa no posee bajo su control ningún inmovilizado inmaterial antes del año 20X7, no realiza ninguna otra inversión inmaterial que las indicadas y que, para clarificar mejor los resultados los Estados Contables, únicamente reflejamos los efectos derivados de las inversiones inmateriales.

SITUACIÓN ACTUAL

El tratamiento actual de la contabilidad normalizada es incorporar en el Balance un número reducido de inversiones inmateriales. Ninguna de las inversiones realizadas por la empresa del ejemplo aparecería reflejadas en el Balance, como puede observarse en el cuadro 88.

Cuadro 88. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (contabilidad actual)

| <i>ACTIVO AÑO 20X7</i> | <i>PASIVO AÑO 20X7</i> |
|-------------------------------|-------------------------------|
| | |
| <i>TOTAL</i> | |

Fuente: elaboración propia

Por el contrario, todas las inversiones inmateriales del ejemplo, que no tienen cabida en el Balance como activos, porque no cumplen los criterios definitorios y de

reconocimiento de activos, son incorporadas en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias como gastos del ejercicio (cuadro 89).

Cuadro 89. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7

| <i>GASTOS AÑO 20X7</i> | <i>INGRESOS AÑO 20X7</i> |
|---|---------------------------------|
| Reclutamiento de empleados 1.000 | |
| Selección de empleados 2.000 | |
| Formación de empleados 3.000 | |
| Mejoras en la estructura organizativa 6.000 | |
| Inversiones en tecnología de la información 4.000 | |
| Publicidad 1.000 | |
| Inversiones para mejorar el servicio posventa 2.000 | |
| Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores 3.000 | |
| <i>TOTAL 22.000</i> | |

Fuente: elaboración propia

En los cuadros 90 y 91, expuestos a continuación, aparecen reflejados el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8. Bajo las condiciones del enunciado, la contabilidad normalizada actual no recogerá ninguna referencia a las inversiones inmateriales realizadas en el ejercicio anterior.

Cuadro 90. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8

| <i>ACTIVO AÑO 20X8</i> | <i>PASIVO AÑO 20X8</i> |
|-------------------------------|-------------------------------|
| | |
| <i>TOTAL</i> | |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 91. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8

| <i>GASTOS AÑO 20X8</i> | <i>INGRESOS AÑO 20X8</i> |
|-------------------------------|---------------------------------|
| | |
| <i>TOTAL</i> | |

Fuente: elaboración propia

PROPUESTA SEGUNDA

La segunda propuesta es un intento de incorporar al Balance una parte del Capital Intelectual que queda en la empresa tras la realización de inversiones anteriores. Su efecto es limitado, porque aparece agregado en una sola partida, y desfasado en un periodo, pues únicamente se refleja a partir del Balance posterior a la realización de las inversiones.

En el cuadro 92 aparece el índice medio de materialización de la empresa del ejemplo, calculado como la media aritmética del conjunto de índices de materialización estimados por la empresa para el ejercicio contable 20X7.

Cuadro 92. Cálculo del porcentaje medio de los índices de materialización del ejercicio 20X8, a aplicar en el ejercicio contable 20X7 de la empresa del ejemplo

| ÍNDICES EN EL AÑO 20X8 |
|--|
| Porcentaje de empleados con contrato fijo 10 % |
| Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto 20 % |
| Porcentaje de mantenimiento de empleados 30 % |
| Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado 40 % |
| Tiempo de formación 40 % |
| Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión 30 % |
| Proporción de empleados entre 30 y 45 años 5 % |
| Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años 10 % |
| Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales 20 % |
| Porcentaje de clientes que repiten compra 10 % |
| Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares 20 % |
| Incremento de clientes 30 % |
| Rentabilidad del cliente 40 % |
| PORCENTAJE MEDIO 23 % |

Fuente: elaboración propia

La segunda propuesta, al igual que la contabilidad normalizada actual, no incorpora en el ejercicio 20X7 ninguna partida como activo, trasladándolas en su totalidad como gastos a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Esto aparece reflejado en los cuadros 93 y 94, donde se observa que los gastos derivados de estas operaciones ascienden a 22.000 unidades monetarias, dejando a cero las cantidades incorporadas como activos en este concepto.

Cuadro 93. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7
(Segunda propuesta)

| ACTIVO AÑO 20X7 | PASIVO AÑO 20X7 |
|------------------------|------------------------|
| | |
| TOTAL | |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 94. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Segunda propuesta)

| GASTOS AÑO 20X7 | INGRESOS AÑO 20X7 |
|---|--------------------------|
| Reclutamiento de empleados 1.000 | |
| Selección de empleados 2.000 | |
| Formación de empleados 3.000 | |
| Mejoras en la estructura organizativa 6.000 | |
| Inversiones en tecnología de la información 4.000 | |
| Publicidad 1.000 | |
| Inversiones para mejorar servicio posventa 2.000 | |
| Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores 3.000 | |
| TOTAL 22.000 | |

Fuente: elaboración propia

La segunda propuesta se diferencia del tratamiento contable actual por la activación en el ejercicio contable 20X8 de parte de las inversiones inmateriales del ejercicio contable anterior. La parte del Capital Intelectual que se considera activo se calcula aplicando la media de los índices de materialización al sumatorio de las inversiones intangibles consideradas anteriormente como gastos. Como podemos observar en el cuadro 95, la empresa del ejemplo debe reflejar 5.060 unidades monetarias como activo, que aparecerán representadas en la cuenta Fondo de comercio, mientras su contrapartida será un incremento de reservas, lo que constituye un aumento de neto patrimonial.

Cuadro 95. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8
(Segunda propuesta)

| ACTIVO AÑO 20X8 | PASIVO AÑO 20X8 |
|--|---------------------------------------|
| Fondo de comercio interno 5.060 (23%22.000) | Reserva por Capital Intelectual 5.060 |
| TOTAL 5.060 | |

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 96 podemos observar la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo, en el ejercicio contable 20X8, según la segunda propuesta. En ella no se incorpora ninguna partida, ya que la contrapartida del aumento de activo no es una cuenta de resultados sino un aumento de neto.

Cuadro 96. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Segunda propuesta)

| <i>GASTOS AÑO 20X8</i> | <i>INGRESOS AÑO 20X8</i> |
|-------------------------------|---------------------------------|
| <i>TOTAL</i> | |

Fuente: elaboración propia

PROPUESTA TERCERA

La tercera propuesta tiene como ventaja incorporar al activo los intangibles no recogidos actualmente por la contabilidad, y respecto a la segunda propuesta, los recoge en el primer ejercicio en que se producen sin necesidad de esperar al ejercicio contable siguiente.

El primer paso para llevar a cabo la tercera propuesta es calcular los índices para cada uno de los componentes del Capital Intelectual. Como aparece en el cuadro 97, los índices se calculan por la media aritmética de los índices de cada componente.

Cuadro 97. Relación entre los indicadores y los índices que lo constituyen

| <i>ÍNDICES EN EL AÑO 20X8</i> | <i>INDICADOR</i> |
|--|------------------------------|
| Porcentaje de empleados con contrato fijo 10 % Porcentaje de empleados que tienen la preparación adecuada a su puesto 20 % Porcentaje de mantenimiento de empleados 30 % Porcentaje de incremento de los ingresos por empleado 40 % Tiempo de formación 40 % Porcentaje de empleados que llevan más de cinco años desempeñando esa profesión 30 % Proporción de empleados entre 30 y 45 años 5 % | Capital Humano 25 % |
| Porcentaje de empleados que pertenecen a la empresa desde hace más de cinco años 10 % Porcentaje de ingresos procedentes de nuevos productos servicios y clientes respecto a los ingresos totales 20 % | Capital Organizativo 15 % |
| Porcentaje de clientes que repiten compra 10 % Porcentaje de las ventas realizadas con clientes regulares 20 % Incremento de clientes 30 % Rentabilidad del cliente 40 % | Capital Relacional 25 % |

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 98 podemos analizar como en el ejercicio contable 20X7 se incorporan al activo el conjunto de las inversiones que la contabilidad normalizada no recoge.

Cuadro 98. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Tercera propuesta)

| ACTIVO AÑO 20X7 | PASIVO AÑO 20X7 |
|---|------------------------|
| Reclutamiento de empleados 1.000 | |
| Selección de empleados 2.000 | |
| Formación de empleados 3.000 | |
| Mejoras en la estructura organizativa 6.000 | |
| Inversiones en tecnología de la información 4.000 | |
| Publicidad 1.000 | |
| Inversiones para mejorar el servicio posventa 2.000 | |
| Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores 3.000 | |
| TOTAL 22.000 | |

Fuente: elaboración propia

Al contrario que en la contabilidad financiera actual, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio contable 20X7 (cuadro 99) no recoge ninguna partida como gasto.

Cuadro 99. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X7 (Tercera propuesta)

| GASTOS AÑO 20X7 | INGRESOS AÑO 20X7 |
|------------------------|--------------------------|
| | |
| TOTAL | |

Fuente: elaboración propia

El Balance del ejercicio contable 20X8 (cuadro 100) recoge el Capital Intelectual estimado, resultante de aplicar el indicador de cada componente a cada una de las inversiones.

Cuadro 100. Balance de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Tercera propuesta)

| ACTIVO AÑO 20X8 | PASIVO AÑO 20X8 |
|--|------------------------|
| Reclutamiento de empleados (25%1.000) 250 | |
| Selección de empleados (25%2.000) 500 | |
| Formación de empleados (25%3.000) 750 | |
| Mejoras en la estructura organizativa (15%6.000) 900 | |
| Inversiones en tecnología de la información (15%4.000) 600 | |
| Publicidad (25%1.000) 250 | |
| Inversiones para mejorar servicio posventa (25%2.000) 500 | |
| Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores (25%3.000) 750 | |
| TOTAL 4.500 | |

Fuente: elaboración propia

Una vez estimado en el Balance el Capital Intelectual que mantiene la empresa debida a la acertada gestión de las inversiones intangibles anteriores, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (cuadro 101) incorpora como gastos la diferencia entre el Capital Intelectual activado y las inversiones totales del ejercicio anterior.

Cuadro 101. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa del ejemplo en el ejercicio contable 20X8 (Tercera propuesta)

| <i>GASTOS AÑO 20X8</i> | <i>INGRESOS AÑO 20X8</i> |
|--|---------------------------------|
| Reclutamiento de empleados (75%1.000) 750 | |
| Selección de empleados (75%2.000) 1.500 | |
| Formación de empleados (75%3.000) 2.250 | |
| Mejoras en la estructura organizativa (85%6.000) 5.100 | |
| Inversiones en tecnología de la información (85%4.000) 3.400 | |
| Publicidad (75%1.000) 750 | |
| Inversiones para mejorar el servicio posventa (75%2.000) 1.500 | |
| Inversiones para mejorar los servicios informativos con los proveedores (75%3.000) 2.250 | |
| TOTAL 17.500 | |

Fuente: elaboración propia

El análisis comparativo de las tres propuestas se encuentra en el cuadro 102. En él se observa que *la segunda propuesta activa una parte del Capital Intelectual en el ejercicio contable 20X8, mientras que la tercera propuesta realiza la activación en el ejercicio 20X7.*

Cuadro 102. Resumen del beneficio y activo de las tres alternativas

| | TRADICIONAL | PROPUESTA 1 | PROPUESTA 2 |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| BENEFICIO AÑO 20X7 | - 22.000 | - 22.000 | 0 |
| ACTIVO AÑO 20X7 | 0 | 0 | 22.000 |
| BENEFICIO AÑO 20X8 | 0 | 0 | - 17.500 |
| ACTIVO AÑO 20X8 | 0 | 5.060 | 4.500 |

Fuente: elaboración propia

6.5. CONCLUSIONES

El modelo contable debe evolucionar para reflejar los elementos que, actualmente, otorgan a las empresas las ventajas competitivas. Las empresas actuales no alcanzan sus ventajas competitivas, exclusivamente, de los activos materiales adquiridos en el exterior, sino cada vez en mayor medida los obtiene de los recursos y capacidades intangibles generadas internamente. Para que el sistema de información contable sea coherente con el entorno es necesario que intente reflejar las actividades de la empresa orientadas a largo plazo que persiguen alcanzar las ventajas competitivas duraderas para la empresa.

Derivado de todo ello los activos intangibles que aparecen en la contabilidad normalizada son insuficientes, pues la toma de decisiones de los usuarios externos precisa de información sobre la reputación de la empresa, aplicación de las nuevas tecnologías, cultura corporativa, capacidades de los empleados, canales de distribución...

La incorporación de los activos autogenerados con dificultades para conocer si generarán beneficios económicos futuros, a la contabilidad normalizada, es posible con la aplicación de tres alternativas: (a) normalizar la inclusión de la información no monetaria sin valorar, (b) ampliar los conceptos de fondo de comercio y Capital Intelectual, manteniendo los actuales criterios definitorios y de reconocimiento de activo, o (c) modificar estos criterios manteniendo los conceptos de fondo de comercio y Capital Intelectual.

La primera propuesta es aplicable inmediatamente. La segunda propuesta también es aplicable sin grandes modificaciones de las actuales estructuras contables, pero necesita un cambio de mentalidad. La tercera propuesta posee un gran número de modificaciones y necesita un cambio total de las estructuras y, lo que es más importante, de mentalidad y filosofía.

El MCRE presenta las modificaciones necesarias para aplicar la tercera propuesta, pues su valoración está basada en las siguientes características: (i) no es exacta, pero es mejor acertar aproximadamente que equivocarse de forma precisa, y (ii) no pretende medir el pasado, sino que está orientada al futuro conjugando los componentes de presente y futuro.

Tercera Parte: Acciones Privilegiadas

Las acciones privilegiadas se registran atendiendo al criterio jurídico de propiedad, que diferencia entre acciones y el resto de los títulos, siendo las primeras la representación de la propiedad de la empresa y la garantía de las sociedades para compensar la responsabilidad limitada. Ante la constatación de que el tratamiento ofrecido no es satisfactorio para algunas acciones privilegiadas y emisiones de deuda, es necesario mejorar el tratamiento de la cuenta de capital, tradicionalmente vinculada a la noción de cifra de responsabilidad.

La parte tercera analiza las características jurídicas (capítulo 7) y económicas (capítulo 8) de las acciones privilegiadas, para una vez diferenciadas ambas, establecer una propuesta de contabilización basándose en las segundas (capítulo 9).

CAPÍTULO 7. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS

Las acciones privilegiadas se caracterizan por la utilización de una gran diversidad de nomenclaturas. Así, aparece diferente terminología de forma simultánea en diversas empresas:

- Clase A y Clase B (*NACCO Industries*)
- Comunes y preferentes (*Witco Corporation*) (Microsoft)
- Acciones preferentes, acciones comunes y acciones de la clase B (*Ford Motor Company*)
- Comunes, rescatables preferentes, primera serie de acciones preferentes, segunda serie de acciones preferentes y tercera serie de acciones preferentes (*Pennwalt Corporation*)
- Clase A común, Clase B común, acciones preferentes acumulativas y acciones preferentes (*New York Times Company*)

La legislación mercantil española se une a la variedad terminológica utilizando varios términos para denominar figuras similares sin diferenciarlos claramente: privilegiadas, preferentes, clases de acciones y especiales. La terminología de acciones preferentes o privilegiadas es la más extendida en nuestra práctica comercial, sin duda como consecuencia de la traducción directa de los ordenamientos más cercanos al nuestro: *vorzugsaktien*, *azioni preferenziali*, *preferred shares* o *preferred stocks*.

El artículo 50.1 del TRLSA español regula la emisión de acciones privilegiadas, entendidas como las que confieren unos derechos de mayor categoría respecto a las ordinarias, indicando que la creación de estas acciones requiere el cumplimiento de las formalidades prescritas para la modificación de Estatutos (artículo 144 del TRLSA).

En relación con este tema, el artículo 49 del TRLSA define el concepto de clases de acciones como el conjunto de acciones de una sociedad que comparten los mismos derechos, siendo a su vez diferentes a los derechos de otras clases de acciones, ya sea por incluir más derechos, menos derechos o por la inclusión de algunos y la exclusión de otros. En nuestra opinión, esta denominación, aunque menos utilizada, es el tratamiento adecuado. No parece conveniente denominar acciones privilegiadas a las clases de acciones con mayor número de derechos respecto a una clase existente, ya que si posteriormente se realiza una nueva emisión, el privilegio de la anterior emisión podría ser ahora un derecho inferior respecto a la nueva. Además, no en todos los casos resulta fácil decidir cuándo estamos ante acciones privilegiadas en términos absolutos o ante emisiones con una ventaja en un derecho y una desventaja en otro. Por ejemplo, las acciones sin voto constituyen una clase de acciones, incluso podrían denominarse acciones especiales si aceptamos a otra emisión de acciones previa como “ordinaria”, pero difícilmente podría entenderse como acciones privilegiadas o preferentes, pues las ventajas económicas son ensombrecidas por la pérdida de voto. Por esta razón, parece más conveniente hablar de emisiones especiales en vez de privilegiadas o preferentes y, aun mejor, de clases de acciones diferentes. El término clases de

acciones sólo requiere que dos emisiones tengan derechos diferentes, en contraposición a la consideración de privilegiadas o preferentes, que precisa considerar a una de las emisiones como normal.

Las anotaciones del Texto Refundido sobre acciones privilegiadas son un caso particular de las clases de acciones y, por tanto, será necesaria la aplicación de la normativa de clases de acciones para cada una de ellas (artículos 50.1 y 148 del TRLSA).

La concesión de un mayor número de derechos a los accionistas, de los que mínimamente le corresponden, es una postura difícilmente comprensible a priori. Las razones para emitir acciones privilegiadas son las siguientes:

- La emisión de acciones privilegiadas es un medio para mejorar la estructura financiera de la empresa emisora, pues permite aumentar la capacidad de endeudamiento. Su emisión supone registrar contablemente en los fondos propios una operación que tiene algunas características de deuda; como consecuencia de esta reducción artificial de la ratio de endeudamiento, la empresa puede aumentar las emisiones de deuda.
- La inversión de empresas en acciones privilegiadas posee una serie de ventajas fiscales respecto a las acciones ordinarias, sobre todo en Estados Unidos, donde los dividendos de acciones privilegiadas están exentos de impuestos en un 80%. La motivación fiscal es apuntada frecuentemente: Wall Street Journal (1988, 2), Houston y Houston (1991, 49), Sholes y Wolfson (1992, 300), Collins y Shackelford (1992, 105), Outslay (1992, 125), Brealy *et al.* (1996, 364), White *et al.* (1997, 495), Patterson (1997, 137), Ross *et al.* (1997, 424), Van Horne (1997, 393) e Ingram y Baldwin (1998, 311).
- Existen razones de tipo estratégico, ya que pueden ser utilizadas como un método de financiación útil en el caso de encontrarse en tres situaciones: en el caso de fusiones (Brealy *et al.*, 1996, 363), en la adquisición de una filial, por medio de la emisión de acciones privilegiadas por la sociedad adquirente, para entregárselas a los accionistas de la filial como parte del precio de compra (Houston y Houston, 1991, 49) y, por último, en situaciones en las que la evolución de la empresa es negativa, porque en este caso es preferible emitir acciones privilegiadas en vez de deuda, debido a que el impago de los dividendos de las acciones privilegiadas no puede ser causa para ser declarado en quiebra (Ross *et al.*, 1997, 426).
- La principal causa que motiva a las sociedades internacionales a emitir acciones privilegiadas tiene carácter financiero, ya que su diseño tiene como objetivo hacer más atractiva la emisión de acciones para que los inversores potenciales elijan la opción de invertir en la empresa frente a los títulos de otras entidades. Con la emisión de acciones con derechos y privilegios variados, la compañía puede llegar a una gama de inversores mayor, incidiendo en un ajuste del coste efectivo de los títulos, teniendo en cuenta los condicionantes de mercado y la fiscalidad.

7.1. NATURALEZA DE LOS PRIVILEGIOS

En el ámbito internacional podemos encontrar toda clase de privilegios, aunque, sin duda, los fundamentales son los privilegios sobre los dividendos, sobre la cuota de liquidación, sobre el derecho de rescate y sobre el derecho de conversión en acciones ordinarias.

El uso de las acciones privilegiadas es mucho menos frecuente en España que en el resto del mercado internacional. Iniciamos su estudio en Estados Unidos, analizando, a continuación, el caso europeo con especial referencia al tratamiento en España.

La decisión de iniciar el estudio de *Estados Unidos* se basa en que su mercado influye decisivamente en el resto de zonas geográficas y en que es el país con mayor tradición en estas emisiones. Según el informe del *Accounting Trends & Techniques*, en 1996 el 24% de las emisiones de acciones de las principales empresas de Estados Unidos poseían algún tipo de privilegio.

En el caso norteamericano los privilegios son de escasa variedad pero aparecen, en muchos casos, combinados, generando clases diferentes. Por ejemplo, la empresa *Georgia Power Company* está financiada con la emisión de nueve clases de acciones que conviven simultáneamente y la *Pacific Gas & Electric* con quince.

La normalización jurídica estadounidense se complica con la especial regulación de algunos derechos de las acciones en cada uno de los Estados de la Unión, sobre todo con el derecho preferente a mantener su porcentaje de propiedad en la sociedad (*preemptive right*).

Las acciones ordinarias norteamericanas poseen el derecho preferente de suscripción, derecho a recibir dividendos, el derecho a recibir la cuota de liquidación y el derecho a voto; pero todos ellos derechos pueden ser aumentados, confiriendo a las acciones la consideración de privilegiadas (*senior stocks*), o disminuidos, constituyendo acciones subordinadas (*junior stocks*).

En la mayoría de las ocasiones las acciones privilegiadas americanas poseen prioridad sobre las ordinarias respecto al **derecho al beneficio**. Una vez que la empresa ha decidido repartir beneficios, debe satisfacer los dividendos a los accionistas privilegiados antes de distribuirlos a los ordinarios. Esto significa que las acciones privilegiadas sobre el derecho al beneficio, no confieren el privilegio a recibirlo independientemente de la voluntad del emisor, únicamente aseguran a sus titulares que, una vez tomada la decisión de reparto, recibirán los dividendos antes de que sean abonados los dividendos correspondientes a los accionistas ordinarios.

Las acciones privilegiadas sobre el beneficio en Estados Unidos están caracterizadas por su flexibilidad, ya que las empresas pueden no entregar los dividendos por deseo de la administración de la sociedad. No obstante, esta flexibilidad teórica tiene una respuesta rígida en la práctica, porque los emisores suelen conceder dividendos basándose en un sentido de responsabilidad hacia los

propietarios de la empresa y en la posible necesidad de solicitar más financiación de acciones en un futuro; únicamente omiten la remuneración cuando se encuentran en situaciones de dificultad financiera extrema.

El mercado norteamericano ofrece emisiones con los más diversos privilegios sobre el derecho al beneficio. A continuación, se analizan las diversas posibilidades atendiendo a las características de la acción: (a) si es acumulativa o no acumulativa, (b) si es participativa o no participativa y (c) si es fija o variable.

A. Las *cumulative preferred stock* tienen la peculiaridad de que los dividendos no distribuidos en un periodo se acumulan en los siguientes, convirtiéndose en *dividends in arrears*. Llegado el periodo en el que exista reparto, antes de abonar los dividendos ordinarios, la empresa no sólo debe pagar el dividendo de las acciones privilegiadas, sino todos los dividendos acumulados y no pagados de las acumulativas. Las acciones sin acumulación son denominadas *noncumulative preferred stock*.

Las *cumulative preferred stock*, que recibirán los dividendos devengados en ejercicios anteriores independientemente de si el actual poseedor de las acciones era el propietario en los periodos de devengo (Morse, 1983, 212) (Pennington, 1985, 226), son tan importantes en el mercado norteamericano, que no suelen emitirse acciones preferentes no acumulativas (White *et al.*, 1997, 495) (Kies y Weygandt, 1998, 775).

B. Las *nonparticipating preferred stock* sólo reciben los dividendos establecidos para los accionistas privilegiados, por el contrario, las *participating preferred stock* conceden a sus titulares el derecho a recibir dividendos extra si se cumplen algunas condiciones. Entre las condiciones más usuales para caracterizar las *participating preferred stock* se encuentra conseguir un nivel de ganancias o distribuir una cierta cantidad de dividendos a los accionistas ordinarios.

En Estados Unidos es habitual conceder a una emisión de acciones privilegiadas el derecho de acumulación de los dividendos, sin embargo, no es habitual emitir *participating preferred stock*. Entre las pocas empresas que las utilizan se encuentran *Allied Products Corporation*, *ENSTAR Corporation*, *LTV Corporation* y *Southern California Edison*.

C. Normalmente las acciones privilegiadas poseen un dividendo fijo (*no participante* o *straight*), calculado con un porcentaje sobre el valor nominal o de emisión; pero también pueden existir acciones privilegiadas con un dividendo variable (*adjustable*), donde el dividendo se calcula en función de un tipo de interés externo a la empresa. Dentro de este grupo identificamos dos emisiones con características particulares: las *Dutch-auction-rate preferred stock*, cuya remuneración se calcula con una “subasta Holandesa” o “subasta a la baja” y las *floating dividend rates* con remuneración en función de los tipos de interés a corto plazo.

Además de las preferencias sobre el derecho al beneficio, las acciones privilegiadas pueden tener privilegios en **el derecho a la cuota de liquidación**, siempre respetando que las cantidades adeudadas a los acreedores deben ser

satisfechas con anterioridad al reparto de cualquier accionista. Una vez abonados los acreedores, la empresa debe entregar la cuota liquidativa de estos accionistas privilegiados, mientras que los activos restantes serán empleados en devolver su aportación a los ordinarios.

El privilegio en la cuota liquidativa puede ser definido para recibir el valor nominal de las acciones o un valor diferente a efectos de liquidación, por ejemplo las acciones privilegiadas de la empresa *Commonwealth Edison* poseen derecho a recibir 31.81 dólares por acción más los dividendos acumulados y no pagados.

La emisión de acciones con privilegios en el derecho sobre la liquidación tiene como consecuencia que los accionistas ordinarios raramente consiguen la totalidad del valor invertido (Warren *et al.*, 1997, 436).

En Estados Unidos son muy utilizadas las acciones privilegiadas con **derecho a convertirse en acciones ordinarias**. Las acciones privilegiadas con derecho a conversión pueden tener muy diversas características, atendiendo al periodo en que es posible la conversión, el número de acciones comunes emitidas por cada acción convertible y si necesita pago en metálico para su conversión (Hartman *et al.*, 1997, 959).

La proporción de la conversión se realiza en función de la tasa de conversión, proporción que indica el número de acciones ordinarias que le corresponde a cada una de las privilegiadas. La tasa de conversión puede estar previamente fijada en el contrato de las acciones o puede estar establecida en función del valor de mercado de las ordinarias y las privilegiadas en el momento de la conversión.

La conversión es un privilegio considerado como un mayor valor de las acciones que la poseen, así, la sociedad emisora podrá pedir un precio de compra mayor por ellas, o conceder dividendos menores respecto a idénticas acciones pero sin ese privilegio.

La razón de ser de estas acciones es que si la empresa prosperase, y el valor de las acciones ordinarias se incrementase, el poseedor de la acción privilegiada podría ejercitar su privilegio de conversión y beneficiarse del incremento de valor de las acciones ordinarias.

Una cláusula de conversión es atractiva, tanto para los potenciales inversores, porque poseen un derecho más, como para los emisores, porque permite emitir acciones con menor concesión en los dividendos que un título con igual riesgo y sin esa cláusula.

El derecho de conversión en el mercado financiero norteamericano es muy importante debido a que los dividendos de las acciones ordinarias pueden ser superiores a los de las acciones privilegiadas, siendo razonable su consideración como privilegio. Por el contrario, en el caso español los dividendos de las acciones privilegiadas suelen ser mayores o iguales a los de las acciones ordinarias, por eso la posible utilidad como instrumento de financiación se atenúa.

En Estados Unidos las acciones privilegiadas son una fuente de financiación muy utilizada, siempre que posean la opción de convertirse en ordinarias; sin embargo, sin esta cláusula no han encontrado gran éxito. Únicamente las compañías de servicios públicos utilizan regularmente el financiamiento con acciones privilegiadas sin opción de conversión en ordinarias.

Entre las empresas que poseen este derecho destaca *Microsoft*, que emitió en diciembre de 1996 doce millones y medio de acciones con facultad de convertirse en acciones ordinarias a partir de diciembre de 1999.

Normalmente las acciones privilegiadas pierden su **derecho a voto**. A pesar de ello, la mayoría de estas emisiones recogen que los accionistas privilegiados tendrán derecho a voto mientras la empresa devengue dividendos acumulados (*in arrears*) y no los pague. Algunas empresas norteamericanas, como *General Motors*, ofrecen entre otros derechos, el voto múltiple, práctica no admitida en otros ordenamientos como el español.

Tras el estudio de los posibles derechos de las acciones privilegiadas en Estados Unidos, podemos afirmar que no suelen ofrecerse derechos diferentes a los mencionados, sin embargo, es usual mezclar varios de estos derechos, generando una nueva clase de acciones, por ejemplo, acciones privilegiadas convertibles a opción del emisor con precio de conversión y rescate fijos.

La situación de las acciones privilegiadas en *España* debe ser analizada desde la discusión tradicional sobre la naturaleza de los posibles privilegios. Gallizo (1994, 5) considera que las diferencias entre derechos pueden ser tanto económicas como políticas. Sin embargo, Sánchez González (1990, 226), Aguilera (1994, 169) y Sánchez Andrés (1994, 316) admiten los privilegios de carácter patrimonial pero no los que afecten a los derechos administrativos o corporativos; estas últimas opiniones concuerdan con la Ley alemana (11 Aktg), el Código portugués (artículo 302.1) y el Proyecto de Estatuto de Sociedad Europea (artículo 52.1).

Si analizamos el ordenamiento español, concluimos que cualquier privilegio, no expresamente prohibido por la Ley (TRLSA, normativa comunitaria y otras) y que resulte compatible con los principios reguladores de la sociedad anónima, podrá ser incorporada a los Estatutos como distintiva de una clase de acciones.

Teniendo en cuenta esta idea, la ordenación de las acciones privilegiadas puede estar basada en tres figuras o modelos distintos, en función del tratamiento que la Ley les otorgue. En primer lugar, las modalidades de acciones privilegiadas que han sido explícitamente rechazadas; en segundo término, aquellas otras que el propio legislador considera permitidas, pero que no tipifica expresamente, dejando el contenido de sus privilegios a la determinación estatutaria y, por último, las directamente tipificadas por el texto positivo con un régimen legal explícito.

Según esto, en el ordenamiento jurídico español coexiste la posibilidad de emitir acciones privilegiadas a medida, creadas por la especificación estatutaria de los diferentes derechos de la acción, y acciones privilegiadas normalizadas,

emisiones específicamente reguladas, y que actualmente se reducen a dos: acciones sin voto y rescatables. A pesar de ello, las acciones sin voto y rescatables no deben ser consideradas una emisión con una regulación rígida de privilegios, sino que son una clase de acciones con unos derechos concretos especificados (ausencia del derecho de voto o inclusión obligatoria del derecho de rescate), pero con cierta flexibilidad en el resto.

En los apartados siguientes se analiza la legislación española sobre las acciones sin voto y rescatables.

7.2. ACCIONES SIN VOTO

Las acciones sin voto son acciones que no atribuyen a su titular el derecho a votar en la Junta General de Accionistas, pero que a cambio otorgan el derecho a determinadas ventajas patrimoniales.

La regulación de las acciones sin voto del TRLSA aparece modificada sucesivamente por las siguientes normas: la disposición adicional 15 de la Ley 37/1998 de Reforma del Mercado de Valores (LRLMV), la disposición adicional 34 de la Ley 50/1998 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social y la disposición adicional 19 de la Ley 55/1999 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Existe una restricción para la emisión de estos títulos, pues no podrán emitirse acciones sin voto por importe superior a la mitad del capital desembolsado (art. 90 del TRLSA).

La propia exposición de motivos introductoria de la Ley 37/1998 indica que la principal motivación para la emisión de acciones sin voto es el carácter financiero, pues la empresa emisora de estas acciones busca inversores potenciales que le proporcionen los recursos que necesita. El mercado se encuentra en situación de saturación por el gran número de opciones de inversión que ofrece; ante esta circunstancia, las empresas emisoras identifican las características de un perfil de accionistas denominados “de ahorro” con unas necesidades específicas y emiten acciones sin voto para absorber sus recursos. Esta idea se basa en que sólo una parte del accionariado (accionistas de control) se interesa por la gestión social, mientras que el resto es atraído únicamente por el rendimiento patrimonial de los títulos (accionistas de ahorro).

Además de ser derivado de la innovación financiera, existen otras situaciones específicas en las que puede ser adecuada la emisión de acciones sin voto: procesos de reorganización empresarial, reconversión o industrialización, conservación del control público de las sociedades estatales y recapitalización sin riesgos de la pérdida de control familiar o grupal. Respecto a esto último, la OPA es una operación dirigida a la adquisición de un determinado volumen de acciones, admitidos a negociación en una bolsa de valores, que directa o indirectamente pueden dar derecho a su suscripción o adquisición, para de esta forma, llegar a alcanzar una participación significativa en el capital de una sociedad (art. 60 de Ley 24/1988). La emisión de acciones sin voto es, para la

empresa emisora, una garantía de protección frente a una posible OPA futura, porque las acciones sin voto no puedan agruparse para designar a los administradores por el sistema proporcional.

A continuación establecemos los derechos de los accionistas sin voto. En compensación por la privación del voto, la Ley reconoce a las acciones sin voto otros derechos, entre ellos, **el derecho al dividendo adicional**, compuesto por dos derechos: recibir un dividendo con carácter preferente y participar del resto de los dividendos con las acciones ordinarias. En el ejercicio que existan beneficios distribuibles, la Junta General debe acordar el reparto del dividendo mínimo con carácter de preferencia, por lo que podemos afirmar que, en este sentido, lo equipara al dividendo preferente regulado en la modificación del artículo 50.3 de la Ley 37/1998 de 17 de noviembre. La diferencia con esta figura es que las acciones sin voto no sólo tienen una preferencia en el cobro de dividendos, sino que una vez otorgado éste, les corresponde el mismo dividendo que a las acciones ordinarias.

El artículo 91.1 del TRLSA se refiere a este derecho como dividendo mínimo. La práctica generalidad de los autores consideran al dividendo mínimo como un dividendo adicional, según hemos definido, aunque podemos encontrar otra interpretación minoritaria; Larriba (1999, 29) no contempla el dividendo mínimo como un dividendo a añadir al que reciben las ordinarias, sino como un dividendo recibido con seguridad, que una vez entregado, únicamente concede el derecho a recibir un dividendo que iguale sus percepciones con las de las acciones ordinarias.

El Texto Refundido regulaba el dividendo adicional de las acciones sin voto atendiendo a lo expuesto en los Estatutos, siempre que como mínimo fuese el cinco por ciento del capital desembolsado. La Ley 37/1998 modifica este tratamiento al no fijar un nivel mínimo para cuantificar el dividendo, permitiendo establecer un dividendo inferior a esa cifra con objeto de intentar promover la emisión de acciones sin voto en España, ya que el alto precio era una de las razones de la escasez de estas emisiones. Añadir un 5% al dividendo ordinario es un precio demasiado elevado si lo comparamos con el resto de posibilidades de financiación que brinda el mercado actual, donde se puede conseguir un préstamo o una emisión de deuda a un precio menor. A este inconveniente se une otro, los dividendos no son fiscalmente deducibles para el emisor, al contrario de lo que ocurre con los intereses.

Además, la Ley 37/1998 elimina la indicación “del capital desembolsado”, lo que permite a los emisores mucha más flexibilidad, al posibilitar que el dividendo sea fijo o variable y que pueda ser calculado sobre el valor nominal, sobre el capital desembolsado o sobre cualquier índice, como por ejemplo, algún punto por encima de la remuneración de las acciones con voto.

Para analizar el **derecho a la acumulación del dividendo** expondremos las diferentes etapas que ha sufrido su regulación. En la primera, establecida en el artículo 91.1 del TRLSA, si existen beneficios distribuibles, la Sociedad está obligada a acordar el reparto del dividendo mínimo; sin embargo, en el supuesto de no existir beneficios distribuibles o de no haberlos en cantidad suficiente, la

parte del dividendo mínimo no pagada deberá ser satisfecha dentro de los ejercicios siguientes. En este periodo existe un plazo de prescripción de cinco años, que limita las posibilidades de ejercer el cobro del dividendo acumulado por parte de los accionistas sin voto.

La segunda etapa está regulada en la disposición adicional decimoquinta de la Ley 37/1998, donde se elimina el plazo de cinco años para abonar los dividendos mínimos. Al eliminar el plazo mencionado y tener derecho a cobrarlo cuando existan beneficios distribuibles, la legislación española acerca la regulación de las acciones sin voto a la establecida para las acciones preferentes, aunque respecto a la cuantificación del privilegio, las diferencias siguen manteniéndose claras, pues a las acciones sin voto no se les atribuye un dividendo preferente, sino un dividendo adicional y acumulativo.

La tercera fase se encuentra recogida a partir de la disposición adicional 34 de la Ley de Medidas Fiscales Administrativas y del Orden Social (Ley 50/1998). Este documento elimina el carácter acumulable del dividendo mínimo cuando se trate de acciones sin voto emitidas por sociedades cotizadas; de esta forma, serán los Estatutos los que determinen las consecuencias de la falta de pago total o parcial del dividendo mínimo, que podrá ser la acumulación o cualquier otra medida. Para las no cotizadas existe un derecho de acumulación con un plazo de 5 años para ser ejercitado.

Esta situación actual establece un entorno flexible para las acciones sin voto emitidas por una sociedad cotizada, mientras que para las no cotizadas se vuelve a la rigidez de la inclusión de acumulación y plazo de prescripción obligatoria, disminuyendo las posibilidades del ejercicio de cobro por parte de los accionistas sin voto.

El privilegio en la cuota de liquidación consiste en un derecho preferente para obtener, en caso de liquidación de la sociedad, el reembolso del valor desembolsado de las acciones sin voto antes de que se distribuya cantidad alguna a las restantes acciones. Nuestro ordenamiento, al contrario que los de otros estados, establece la preferencia del reembolso únicamente en cuanto al capital desembolsado por las acciones sin voto, idea coherente con el artículo 277.2.2 del TRLSA entre los accionistas ordinarios.

El privilegio en caso de reducción de capital por pérdidas permite a las acciones sin voto que no le afecte la reducción de capital por pérdidas hasta que estén amortizadas todas las acciones ordinarias (art. 91.2 TRLSA). Si como consecuencia de la amortización de acciones con voto al reducir capital, el importe de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital desembolsado, es necesario restablecer esta proporción en el plazo de dos años (artículo 91.2 del TRLSA); para restablecerla podremos aumentar capital con acciones con voto o transformar acciones sin voto en acciones con ese derecho. Si no pudiera restablecerse en dos años se procederá a la disolución de la sociedad.

Tradicionalmente las acciones sin voto tenían todos los derechos de las acciones ordinarias, salvo el de voto, por lo que todas las emisiones de acciones sin voto poseían siempre **derecho preferente de suscripción**. Sin embargo, a

partir de la Ley 37/1998 (punto 4), los Estatutos de las empresas cotizadas podrán omitir este derecho en las acciones sin voto.

Los titulares de acciones sin voto de empresas cotizadas, deberán atender a lo expuesto en los Estatutos para conocer si pueden ejercer este derecho. Sólo en el caso que lo recoja, los titulares podrán suscribir nuevas acciones en los aumentos de capital de cualquier clase, en la misma proporción y condiciones que las acciones ordinarias (art. 92.1 TRLSA). Para las acciones de empresas no cotizadas los accionistas podrán ejercer siempre ese derecho, aunque no lo recojan los Estatutos.

En caso de emisión de nuevas acciones sin voto, si los titulares de acciones con voto gozaran del derecho preferente de suscripción, se exigirá el acuerdo de la mayoría de las acciones sin voto ya existentes, puesto que la nueva emisión afecta a los derechos inherentes a las mismas.

En el cuadro 103 podemos analizar las posibilidades para modular el derecho preferente de suscripción en las acciones sin voto.

Cuadro 103. Posibilidades de las acciones sin voto para modular el derecho preferente de suscripción

| | EMPRESAS COTIZADAS | EMPRESAS NO COTIZADAS |
|-------------------------------------|--|--|
| Los Estatutos recogen el derecho | Sí poseen el derecho preferente de suscripción | Sí poseen el derecho preferente de suscripción |
| Los Estatutos no recogen el derecho | No poseen el derecho preferente de suscripción | Sí poseen el derecho preferente de suscripción |

Fuente: elaboración propia

La posibilidad de que las empresas cotizadas no incluyan en su regulación estatutaria el derecho de suscripción preferente, es una clara excepción a los artículos 48 y 158 del TRLSA, que establecen, como uno de los derechos de todas las acciones, el de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones. A pesar de la claridad de la norma, autores como Alonso (1999, 26) y Morales (2000, 394) consideran que la facultad de las empresas cotizadas de regular el derecho preferente de suscripción, únicamente debe posibilitar la emisión de privilegios en la preferencia del ejercicio del derecho, pero nunca una exclusión de éste, al igual que establecía el artículo 29.2.b de la II Directiva Comunitaria.

Aunque estas acciones se caracterizan por la privación del **derecho de voto**, esta no es absoluta ni definitiva; los accionistas sin voto podrán ejercitar este derecho cuando concurren las tres situaciones siguientes. Primeramente, toda modificación estatutaria que lesione directa o indirectamente los derechos de las acciones sin voto requiere el acuerdo de la mayoría de las acciones afectadas (art. 92.3 del TRLSA); este artículo, además de concederles el derecho de voto en este supuesto, refuerza la idea de que las acciones sin voto son una clase, al igualar este tratamiento con el artículo 148 del Texto Refundido. En segundo lugar, para

todo tipo de sociedades (cotizadas o no), durante el período máximo de dos años en el cual la sociedad debe restablecer la proporción entre acciones ordinarias y sin voto, en caso de amortización de todas las acciones con voto por reducción de capital obligatoria (artículo 91.2 del TRLSA). El tercer supuesto concurre cuando, en algunas emisiones de acciones sin voto, no se satisfaga la parte no pagada del dividendo mínimo (artículo 91.1 del TRLSA). Las acciones sin voto de sociedades no cotizadas recuperan el derecho de voto si no reciben el dividendo mínimo en todas las situaciones; por el contrario, en las acciones sin voto de sociedades cotizadas se atenderá a lo dispuesto en los Estatutos, que por supuesto, pueden establecer que se recupere el derecho de voto (Disposición adicional 34 de la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado).

Conforme al artículo 92.1 del TRLSA, los accionistas sin voto tienen **derecho a solicitar la convocatoria de las Juntas y asistir a las mismas**, puesto que se les reconocen los demás derechos de las acciones ordinarias, salvo los regulados en el artículo 91 del TRLSA. No parece que tenga mucho sentido que pueda convocar una Junta en la que no puede tomar ninguna decisión, aunque sí es fundamental asistir a ella, por estar incluido en el derecho de información del accionista. En cualquier caso, las acciones sin voto no se tendrán en cuenta para determinar el quórum de constitución de la Junta General ni para la votación, según se desprende de los artículos 102 y 103 del TRLSA, a pesar del silencio que sobre este punto guarda el artículo 92 del TRLSA. Por supuesto, deberán ser computadas en todos los supuestos anteriores en que se les atribuye derecho de voto.

Las acciones sin voto no podrán agruparse para designar vocales en el Consejo de Administración ni se tendrán en cuenta a efectos del ejercicio de ese derecho por los accionistas con derecho a voto.

Por último, es necesario destacar que toda modificación estatutaria que afecte directa o indirectamente a los derechos de las acciones sin voto exigirá el acuerdo previo de la mayoría de esta clase de acciones.

7.3. ACCIONES RESCATABLES

El criterio más frecuente para diferenciar los dos títulos de inversión tradicionales, acciones y obligaciones, es la duración o permanencia de los fondos aportados, entendiendo que por medio de las acciones se canaliza la inversión permanente por excelencia, aquella cuyos fondos no están sujetos a condiciones predeterminadas de reembolso y que proporcionan estabilidad a la sociedad.

Las realidades financieras que subyacen en los recursos propios y ajenos son cada vez más permeables entre sí, de modo que valores comúnmente considerados como recursos propios adquieren rasgos, como la temporalidad o el reembolso cierto, característicos de los recursos ajenos; del mismo modo, se alargan los plazos de reembolso de las obligaciones, en un proceso tendente a su asimilación a los fondos propios. Los casos extremos de estos fenómenos son las acciones rescatables y las obligaciones perpetuas, figuras consideradas como productos híbridos entre acciones y obligaciones.

La característica esencial de las acciones rescatables es que nacen para ser amortizadas, lo que ha llevado a afirmar que poseen más semejanza con un título de inversión que de participación. Aceptar a las acciones rescatables como figuras intermedias entre recursos propios y ajenos aparece referenciado en la propia exposición de motivos de la Ley 37/1998 y en opiniones como las de Klein y Coffee (1996, 288), Henn y Alexander (1986, 292), Alonso (1999, 28), Aparicio (1999.b, 23), PricewaterhouseCoopers (1999), Dyckman *et al.* (2001, 1033) y Spiceland *et al.* (2001, 899).

La emisión de acciones rescatables produce diversos efectos económicos en la empresa y en las personas con las que se relaciona. Para que finalmente se concrete una emisión de acciones rescatables, es necesario que a priori se considere ventajosa para todos los sujetos afectados: sociedad emisora, accionistas que la van a suscribir y accionistas que pertenecían a la sociedad en el momento del rescate.

La emisión de acciones rescatables genera una gran cantidad de conflictos de intereses entre los integrantes de la entidad emisora. El principal se produce en la conciliación de dos intereses contrapuestos: el inversor posee un derecho al reintegro y el acreedor tiene derecho a que no disminuyan sus garantías. Otros conflictos aparecen entre los accionistas ordinarios y los titulares de acciones rescatables, y entre el conjunto de accionistas y los administradores. Los administradores tienen como objetivo maximizar el valor de mercado del conjunto de las acciones, por lo tanto, ante dos decisiones contrapuestas, intentarán beneficiar a las más numerosas, las ordinarias, en perjuicio de las rescatables. Clark (1986, 626) aporta una idea adicional, "(...) *los administradores, al igual que desean cancelar las deudas cuando la sociedad esté capacitada para ello, desean cancelar las acciones rescatables en el menor plazo posible*".

Antes de pasar a describir la normalización española sobre las acciones rescatables analizamos su regulación en otros ordenamientos.

7.3.1. Acciones rescatables en otros ordenamientos

La emisión de acciones rescatables es característica de los mercados financieros anglosajones.

En **Canadá** existen las *retractable preferred shares* (RPS), acciones que autorizan al titular el reembolso de su valor en una fecha determinada. La fecha fijada suele ser de cinco o seis años a partir de la emisión, aunque pueden también contemplarse periodos escalonados de rescate. Aunque no es el caso más frecuente, también existen emisiones de acciones en las que la entidad emisora se ha reservado el derecho de exigir la amortización; a estas acciones se las denomina *callable retractable stock*. Es práctica habitual que las acciones rescatables posean prima de rescate y que el emisor se reserve el derecho de emitir nuevas acciones antes de que expire el plazo de las rescatables, al objeto de que éstas puedan convertirse en las nuevas acciones emitidas. También existen emisiones de acciones rescatables en **Australia** bajo la denominación de *share buy backs*.

Las acciones rescatables tienen mucha tradición en **Estados Unidos**, apareciendo por primera vez en la normativa sobre Sociedades Anónimas del año 1836. Actualmente hay varias clases diferentes de acciones rescatables, existiendo regulación particular de todas ellas en cada Estado de la Unión.

Podemos encontrar cuatro clasificaciones de acciones rescatables en Estados Unidos. La primera es la definida en la primera Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, *The Model Act*, que distingue entre acciones preferentes rescatables y acciones ordinarias rescatables.

La segunda aparece recogida en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada vigente en la actualidad, la *Revised Model Business Corporation* (RMBCA), la cual no regula las acciones rescatables ordinarias, ciñéndose únicamente a las privilegiadas, diferenciando entre las *convertible adjustable preferred stock* (CAPS) y las *convertible exchangeable preferred stock* (CEPS). Las CAPS atribuyen al accionista un derecho a un dividendo acumulativo y determinado en función de un tipo de interés de referencia. Las CEPS combinan el privilegio del accionista de conversión en acciones ordinarias con la opción del emisor de rescatar las preferentes mediante su obligatoria conversión en títulos de deuda.

La doctrina realiza una tercera clasificación atendiendo a si las condiciones del rescate están plenamente establecidas en el contrato de emisión, diferenciando entre *redemptions shares* y *repurchases shares*, siendo las primeras las que el rescate se realiza según lo estipulado previamente en el contrato (Clark, 1986, 625).

Por último, la clasificación más interesante a efectos de esta investigación es la realizada por la *Securities and Exchange Commission* (SEC, 1979, nº 33-6097), que divide la denominación genérica acciones rescatables en dos partidas: *redeemable preferred stock* y *nonredeemable preferred stock*. En las *redeemable*

preferred stock se incorporan las rescatables a opción del inversor, las rescatables a opción del emisor y del inversor simultáneamente y las que posean un plazo de rescate definido. Por su parte las *nonredeemable preferred stock* recogen las no rescatables y las rescatables a opción de la sociedad emisora.

La regulación estadounidense es muy flexible, concediendo a la entidad emisora la potestad de adaptar las emisiones a sus necesidades (Hamilton, 1992, 528). Esta flexibilidad se materializa en las amplias posibilidades de regulación que permite la *Revised Model Business Corporation*, con la única condición de que aparezca en Estatutos (*Articles of incorporation*) y que sean abonados, con anterioridad al rescate, los dividendos acumulativos devengados y no pagados de las acciones rescatables acumulativas. En virtud de ello el rescate puede ser (RMBCA, &6.01.c):

- A opción de la sociedad, del accionista, de un tercero o cuando acontezca un hecho determinado.
- Con reembolso en metálico, de créditos, valores derecho u otros bienes no monetarios.
- En cuantía determinada o determinable, según fórmula matemática, o por referencia a datos o circunstancias extrínsecas.

Esta legislación permite la utilización de acciones rescatables con las más diversas alternativas: (a) rescatables con opción a favor de la emisora, (b) a opción del tenedor, (c) a opción de ambos, (d) con plazo de duración fijo, (e) rescatables cuando ocurra un evento, e incluso, (f) a voluntad de un tercero.

Las emisiones con rescate a opción de la empresa emisora (*callable*) son las más utilizadas en la práctica, pues permiten a la sociedad utilizar el capital obtenido hasta que la necesidad temporal haya transcurrido o hasta que no sea ventajosa esta forma de financiación. La cláusula de rescate a opción de la empresa es incluida por los emisores para prevenir las condiciones futuras inciertas y tiene como límite que los inversores no elegirían comprar acciones que pudieran ser rescatadas a un precio inferior. Algunos Estados de la Unión poseen limitaciones temporales al rescate en este supuesto.

Aunque en menor medida que las anteriores, también se emiten acciones con rescate a opción del inversor (*puttable equity*). La principal motivación para emitir estos títulos es colocar la emisión cuando el mercado está saturado o la empresa está en dificultades financieras. Las acciones rescatables a opción del accionista pueden incluir un precio de rescate. El derecho de rescate puede incorporarse a un instrumento financiero autónomo (*put warrant*) que concede a su titular el derecho, pero no la obligación, de que sus acciones sean adquiridas por la emisora a un precio y en un plazo determinado o determinable; por ejemplo, la empresa estadounidense *Gearhart Industries* puso en circulación en 1984 una emisión de *unit*, considerada como un acción rescatable más un *warrant* de venta (opción de revender la acción a la sociedad).

Uniendo las dos anteriores posibilidades, las acciones rescatables puede estar en función del inversor y de la empresa emisora conjuntamente.

También pueden emitirse acciones rescatables con fecha de rescate prefijado en el contrato de emisión, sea por medio del rescate de todos los valores en una fecha, o mediante el retiro gradual previamente pactado. Esta última opción es utilizada en empresas de gran tamaño, como *Koppers*, *Lockheed* y *Tenneco*.

Dentro de las acciones preferentes con rescate a plazo se puede diferenciar las *transient preferreds*, entendidas como las rescatables en un plazo de 5 a 10 años; entre las empresas que han emitido este tipo de acciones están *Gillette*, *National Distillers*, *Occidental Petroleum*, *Revlon*, *Tenneco*, *TWA* o *Westinghouse Electric*. La SEC (1979.b) considera diferente este tipo de emisiones al resto de rescatables a plazo, porque no son una inversión sobre el capital permanente de la empresa emisora, sino sobre su cash-flow, opinión que debe ser tenida en cuenta a la hora de confeccionar el Estado de Tesorería.

La legislación norteamericana permite que las acciones se rescaten cuando concurra algún evento, tal como el incremento de los tipos de interés (RMBCA, sección 6.01.c.2).

A pesar de su poca utilización, el ordenamiento norteamericano reconoce la posibilidad de que un tercero sea el poseedor del derecho a exigir el rescate (RMBCA, sección 6.01.c.5).

A pesar de la normalización particular de cada Estado de la Unión, la doctrina (Buxbaum, 1954, 256) (Kies y Weygandt, 1998, 776) aboga por una fecha y procedimiento de rescate perfectamente definido en el contrato de emisión de todos los tipos de emisiones norteamericanas.

Normalmente no existen primas, siendo el precio de emisión y de rescate a la par, pero existen ejemplos de acciones rescatables con prima de rescate (Miller y Finney, 1968, 207) (Kester, 1973, 447) (Schroeder *et al.*, 1991, 538) (Johnson y Whittam, 1998, 278).

Van Horne (1997, 578) establece que muchas emisiones de acciones privilegiadas estipulan un fondo de amortización que asegura parcialmente un retiro ordenado de las acciones. El fondo de amortización ofrece ventajas a los inversores porque el proceso de rescate ejerce una presión ascendente sobre el precio del mercado de las restantes acciones.

El Derecho del **Reino Unido** es el que ofrece una normativa más amplia y detallada, siendo la base de la regulación comunitaria. La normativa sobre *redeemable shares* está contenida en la Ley de Sociedades vigente (The Companies Act de 1985), aunque ya aparecía en *The Companies Act* de 1929.

The Companies Act 1985 (section 159) obliga a mostrar en los Estados Financieros la siguiente información:

- Número y valor de cada clase de acciones.
- Fechas de rescate de las acciones rescatables, ordenadas cronológicamente, empezando por la más próxima.
- Cantidad de dividendos acumulados y no pagados de las acciones acumulativas.

Con la intención de proteger a los accionistas titulares de acciones no rescatables, las condiciones de rescate deben estar dispuestas en los Estatutos.

Para que una sociedad con previsión estatutaria emita acciones rescatables es necesario el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- 1) Determinación precisa de los términos del rescate: plazo, precio (nominal o nominal más prima) y contrapartida.
- 2) Total desembolso de las acciones desde el momento de la emisión.
- 3) Responsabilidad limitada de la sociedad emisora.
- 4) Existencia de acciones no rescatables, ya que el capital social no puede estar representado íntegramente por acciones rescatables (Company Act, 1985, 159.2), intentando disminuir el riesgo de quedarse sin socios.

El rescate no se produce automáticamente, sino que está condicionado al cumplimiento de algunos requisitos que tienen por objeto proteger la integridad del capital en garantía para los acreedores. Los requisitos son:

- a) Desembolso íntegro de las acciones (The Companies Act, 1985, 159.3).
- b) El rescate debe financiarse con beneficios o reservas libres, o por medio de una nueva emisión que se haya lanzado para ese fin (The Companies Act, 1985, 160.1).
- c) Los premios y primas de rescate deben financiarse con cargo a medios libres de la sociedad o a las primas de emisión de una nueva serie (The Companies Act, 1985, 160.2).

El Derecho inglés distingue dos figuras: el capital autorizado, nominal o registrado (*authorised, nominal or registered capital*), entendido como el capital máximo que la sociedad puede emitir, aunque todavía no esté suscrito, y el capital emitido (*issued capital*) que aparece en el pasivo del Balance. Si el rescate se ha financiado con cargo al producto de una nueva emisión, ambas modalidades de capital permanecen inalterados, pues en el puesto de los títulos cancelados entran los nuevamente emitidos. Si el rescate se ha realizado con cargo a beneficios o a reservas libres, el capital emitido (no el capital nominal) se reduce en la cuenta correspondiente del pasivo del Balance (pero no en los Estatutos) en una cuantía equivalente al nominal de las acciones amortizadas. Como consecuencia de ello, y al objeto de reponer a los acreedores en las garantías que les corresponden, la Ley ordena la constitución de un fondo de reserva (*capital redemption reserve*) por un importe igual al de la reducción sufrida por el "capital emitido" (The Companies Act, 1985, 170). De esta manera, los acreedores siguen contando con las mismas garantías, pues la disminución de la cuenta del capital emitido (*called up share capital*) se compensa con el aumento de la cuenta de reservas (*capital redemption reserve*).

La regla general es que la reducción debe ser financiada con fondos libres o con los recursos financieros obtenidos con una nueva ampliación de capital realizada con el fin de financiar la operación. Pero la sociedad también puede rescatar acciones, aunque no disponga de beneficios o reservas libres, y sin necesidad de emitir nuevas acciones, con cargo a capital (*payment out of capital*). Los requisitos en este caso son (The Companies Act 173 y ss.):

- Aprobación por la Junta a través de una *special resolution*.

- ❑ Un informe de los administradores y del auditor, justificando la oportunidad de la operación.
- ❑ Publicación en el Boletín oficial (*Gazette*) y en un periódico de difusión nacional.
- ❑ El acuerdo debe ser susceptible de revocación, modificación o ratificación por los tribunales a petición del socio que no votó a favor de la resolución a instancia de cualquier acreedor.
- ❑ Únicamente aplicable a las *private companies*.

The Companies Act 1985 permite el rescate a opción de la sociedad o en fecha predeterminada; por el contrario, no recoge el rescate a voluntad del accionista, aunque existan autores partidarios de ello (Gower's, 1985, 319).

Aunque la legislación española sobre acciones rescatables se basa en la comunitaria, y ésta siga fielmente el modelo anglosajón, identificamos varias diferencias entre ambas. La primera es que la legislación británica permite que la empresa comience su actividad sin que el capital esté completamente suscrito, mientras que en España no puede existir una emisión no suscrita en su totalidad. En segundo lugar, la legislación española requiere que el emisor sea Sociedad Anónima, que cotice, que existan acciones ordinarias en circulación, pero además, establece un límite cuantitativo de acciones rescatables (no más de una cuarta parte de las acciones totales). Por el contrario, la legislación británica es más flexible porque la sociedad emisora no tiene que cotizar, únicamente se requiere que posea responsabilidad limitada, y no establece ningún límite para la emisión, precisando solamente que existan acciones no rescatables, pues el capital social no puede estar representado íntegramente por acciones rescatables. Por último, la legislación británica (al igual que la norteamericana) reconoce acciones rescatables ordinarias y privilegiadas; sin embargo, en la legislación española todas las rescatables ofrecen un derecho adicional, por lo que son otra clase diferente.

La **Unión Europea** regula las acciones rescatables por medio de una Directiva, documento supranacional que intenta armonizar los diferentes derechos de sociedades, posibilitando un marco de actuación de las diferentes legislaciones, sin obligar a incluir cada una de las figuras en su ordenamiento.

El artículo 39 de la II Directiva establece las condiciones necesarias para la emisión:

- ❑ Las acciones deberán estar totalmente desembolsadas
- ❑ Las condiciones y las modalidades de rescate serán fijadas en Estatutos o en la escritura de constitución
- ❑ El rescate sólo podrá tener lugar con cargo a recursos disponibles o con el producto de una nueva emisión
- ❑ En el supuesto de rescate con cargo a reservas disponibles deberá dotarse una reserva por el valor nominal, que sólo podrá ser utilizada para aumentar el capital suscrito por incorporación de reservas
- ❑ En el supuesto de que exista una prima de rescate a favor de los accionistas deberá ser deducida de las sumas disponibles; puede establecerse la dotación periódica de una reserva cuyo fin sea el pago de esa prima

- El rescate será objeto de una publicidad según las formas previstas por la legislación de cada Estado miembro (Directiva 68/151/CEE, art. 3) (II Directiva del Consejo, art. 39) (Proyecto de Anónimas, art. 101.d)

Este artículo tiene como objetivo homologar la institución inglesa de las *redeemable preference shares* al ámbito comunitario, aunque en la mayoría de los casos las legislaciones nacionales no las han adaptado.

El ordenamiento **Portugués** adapta la legislación comunitaria con la regulación de las *accoes preferenciais remiveis*, teniendo como características las siguientes (Código das Sociedades Comerciais, art. 345.3):

- Acciones privilegiadas patrimonialmente
- Emisión obligatoriamente prevista en el contrato de sociedades
- El rescate puede establecerse a fecha fija o por decisión de la Junta General
- Las acciones deben estar desembolsadas en el momento de proceder al rescate, aunque no están obligadas a ello durante el periodo anterior.
- El rescate deberá ser realizado por el valor nominal, salvo que se prevea una prima de rescate
- Obligatoria constitución de una reserva especial indisponible equivalente al valor nominal de las acciones rescatables
- Si los Estatutos no prevén nada al respecto, el incumplimiento de la obligación de rescatar en la fecha fijada faculta al titular de las acciones a solicitar la disolución judicial de la sociedad transcurrido un año

La legislación **alemana** adapta tímidamente la normativa comunitaria sobre acciones rescatables en la Ley de Sociedades Anónimas (AktG, 1965, 238). El rescate de acciones lleva aparejada la correspondiente reducción de capital, sin perjuicio de que estatutariamente pueda establecerse que el rescate tenga lugar con cargo a beneficios o con cargo a reservas dotadas para tal fin. Si el rescate estuviese prefijado en fecha e importe, no será necesario el posterior acuerdo de la Junta de socios, sino que únicamente se precisa la ejecución por parte del órgano de administración.

El Derecho **francés** no reconoce la figura de las acciones rescatables. La única mención expresa sobre el rescate aparece en la posibilidad de que la Junta General decida rescatar las acciones preferentes sin voto (Ley de Sociedades Comerciales, art. 269.8).

Además de la legislación directa sobre acciones rescatables, es necesario analizar las referencias colaterales que la legislación comunitaria aporta a la materia. El artículo 19 de la II Directiva establece los requisitos necesarios para que una empresa adquiera acciones propias. El artículo 20 de la misma Directiva señala las excepciones en las que no hace falta cumplir los requisitos del artículo anterior, siendo el primero de ellos las acciones adquiridas en ejecución de un acuerdo de reducción de capital y las acciones rescatables. La regulación de esta excepción ha sido incluida en el derecho alemán, italiano y portugués.

7.3.2. Introducción de las acciones rescatables en España

La denominación de rescatable utilizada en la legislación española es la consideración del fenómeno de amortización desde la perspectiva de la sociedad emisora, siendo la misma figura que tradicionalmente ha sido designada por la doctrina española como redimidas o redimibles. Aunque la figura fue recogida por la II Directiva Comunitaria, la Ley de Reforma de la Ley del Mercado de Valores (LRLMV) de 1998 ha incorporado por primera vez las acciones rescatables en España.

La LRLMV crea la sección 6 del capítulo IV del TRLSA con el epígrafe «De las acciones rescatables», dentro del cual se encuentra el artículo 92.bis donde se regula la emisión de acciones rescatables:

1. Las sociedades anónimas cotizadas podrán emitir acciones que sean rescatables a solicitud de la sociedad emisora, de los titulares de estas acciones, o de ambos, por un importe nominal no superior a la cuarta parte del capital social. En el acuerdo de emisión se fijarán las condiciones para el ejercicio del derecho de rescate.
2. Las acciones rescatables deberán ser íntegramente desembolsadas en el momento de la suscripción.
3. Si el derecho de rescate se atribuye exclusivamente a la sociedad no podrá ejercitarse antes de que transcurran tres años a contar desde la emisión.

Por su parte, el artículo 92.ter regula la amortización de acciones rescatables:

1. La amortización de las acciones rescatables deberá realizarse con cargo a beneficios o a reservas libres o con el producto de una nueva emisión de acciones acordada por la Junta General con la finalidad de financiar la operación de amortización.
2. Si se amortizaran estas acciones con cargo a beneficios o a reservas libres la sociedad deberá constituir una reserva por el importe del valor nominal de las acciones amortizadas.
3. En el caso de que no existiesen beneficios o reservas libres en cantidad suficiente ni se emitan nuevas acciones para financiar la operación, la amortización sólo podrá llevarse a cabo con los requisitos establecidos para la reducción de capital social mediante devolución de aportaciones.

Esta regulación en nuestro país tiene como antecedente el artículo 47 del Anteproyecto de Ley de reforma de enero de 1987, donde aparece:

1. La sociedad podrá emitir acciones rescatables que darán derecho a sus titulares a su amortización en el plazo y condiciones que se establezcan. Estas acciones deberán ser íntegramente desembolsadas en el momento de su suscripción.
2. Tanto en los Estatutos primitivos como en sus ulteriores modificaciones, podrá acordarse la emisión de acciones rescatables fijando el plazo, precio y condiciones en que la sociedad habrá de amortizarlas.
3. La adquisición por la sociedad de las acciones rescatables a efectos de su amortización, habrá de realizarse con cargo a los beneficios o a las reservas libres o con el producto de una nueva emisión de acciones acordada por la Junta General con el fin de financiar esa adquisición.

4. Cuando la adquisición de las acciones rescatables se haga con cargo a beneficios o reservas libres, el importe del valor nominal de las acciones amortizadas deberá destinarse a una reserva de la que sólo será posible disponer con los mismos requisitos exigidos para la reducción del capital social. No será preciso dotar esa reserva en la medida en que la adquisición de las acciones se realice con cargo al importe de una nueva emisión acordada por la Junta General con el fin de financiar aquella adquisición.
5. En el caso de que los beneficios y reservas libres no fueran suficientes para abonar el importe previsto en los Estatutos para la adquisición por la sociedad de las acciones rescatables, se distribuirá entre éstas la cantidad disponible, reduciendo su valor nominal en la proporción correspondiente.
6. En el supuesto de que no existan beneficios o reservas libres, ni se emitan nuevas acciones para financiar la adquisición, ésta sólo podrá llevarse a cabo siempre que se cumplan todos los requisitos necesarios para la correspondiente reducción del capital.

De la regulación del Anteproyecto es necesario resaltar el punto 47.5, donde se especifica el supuesto en el que los beneficios y las reservas libres no fueran suficientes para abonar el importe previsto en los Estatutos para la adquisición por la sociedad de las acciones rescatables. En este caso, se distribuirá entre éstas la cantidad disponible, reduciendo su valor nominal en la proporción correspondiente. La exclusión de este supuesto en el texto de 1998 permite presumir que si en el contrato aparece, será válido, mientras que si no está especificado, no podrá aplicarse.

El Anteproyecto no llegó a formar parte de nuestra legislación definitiva, entre otras cosas, por las constantes críticas mostradas por la doctrina hacia la entrada de esta figura en nuestro ordenamiento (Paz Ares, 1987, 526) (De la Cuesta, 1973, 975) (Sánchez Andrés, 1987, 292) (Sánchez Andrés, 1992, 2495) (Sánchez Andrés, 1994, 292). Tres eran las principales críticas de estos autores: la temporalidad de las acciones rescatables es contraria a la cualidad de estabilidad de los socios, la amortización a voluntad del accionista es una hipótesis únicamente académica y, por último, la falta de límite cuantitativo para la emisión de acciones rescatables en el Anteproyecto.

Pero, de igual forma, antes de ser recogido en el TRLSA, existieron opiniones doctrinales a favor de la compatibilidad de las acciones rescatables con nuestra legislación, basándose en el artículo 75 que regula la adquisición derivativa de acciones propias, y el 170 sobre reducción de capital mediante amortización de acciones (García Cruces, 1991, 150) (Fernández del Pozo, 1992, 237) (Beltrán, 1994, 215).

Respecto a las críticas vertidas a una posible introducción de las acciones rescatables en España, no parecen adecuadas. Sánchez Andrés (1998, 843) considera que la regulación española de las acciones privilegiadas puede atentar contra los Principios Configuradores de la Sociedad Anónima que protegen al accionista y acreedor. No parece razonable esta afirmación, ya que el TRLSA establece requisitos para la protección de sus garantías, sea indisponibilizando reservas, concediendo derecho de oposición o estableciendo requisitos de modificación de Estatutos. Para Paz Ares (1987, 526) y Sánchez Andrés (1987,

363), el procedimiento de rescate no es aplicable a la legislación española ya que no presenta la peculiar dualidad de capitales de la legislación inglesa, en la que se basa la comunitaria. Estas críticas tampoco parecen adecuadas porque la amortización de capital permite reducir la cifra de capital sin disminuir las garantías a los acreedores.

Pero sobre todo, la inclusión de las acciones rescatables en España está justificada por la semejanza con diferentes figuras admitidas en nuestro ordenamiento.

7.3.3. Semejanzas de la emisión de acciones rescatables con figuras recogidas en la legislación española

La reducción de capital necesita la concesión del acuerdo de la Junta General de Accionistas y garantizar el derecho de oposición de acreedores reconocido en el artículo 166 del TRLSA. En el artículo siguiente se instrumenta un supuesto de exclusión del derecho de oposición, la reducción con cargo a reservas libres (o beneficios) o por vía de amortización de acciones adquiridas a título gratuito. En la legislación sobre **amortización de acciones propias** se establece que el procedimiento de amortización de acciones con cargo a reservas disponibles implica necesariamente amortización de capital, es decir, para mantener las garantías a los acreedores es necesaria la creación de una reserva indisponible por el importe del capital nominal amortizado.

En el rescate con los recursos obtenidos con otra ampliación de capital los fondos suministrados se emplean para el rescate, de tal forma que los accionistas antiguos dejan paso a otros nuevos. Este tipo de rescate es similar a una **«operación acordeón»**, porque en ninguna de las dos operaciones se necesita garantizar el derecho de acreedores por resultar inalterada la cifra de capital, ya que se compensa la reducción por reembolso con la ampliación con nuevas aportaciones.

Antes de la inclusión de la regulación española sobre las acciones rescatables, la legislación mercantil permitía la amortización de parte de las acciones de una empresa. La condición de «rescatables» la tienen todas las acciones en potencia, en la medida en que es posible acordar la amortización de una clase especial de acciones o de una parte de las acciones pertenecientes a una misma clase (artículos 144 y 148 del TRLSA con relación al artículo 164.3 del TRLSA); en el caso que el rescate sea forzoso, es necesario que las acciones sean compensadas con un bono de disfrute. Las dos situaciones, en las que nuestro ordenamiento permite el rescate de acciones al margen de la emisión de acciones rescatables son: (a) rescate a voluntad del socio, por ejercicio del derecho de separación, y (b) rescate a voluntad de la sociedad, por incumplimiento de obligaciones sociales y exclusión del socio.

El **derecho de separación** se fundamenta en la existencia de unos supuestos legales que autorizan al accionista a la rescisión parcial del contrato de sociedad. Estos supuestos son: la sustitución del objeto social, el traslado del domicilio social al extranjero y la transformación social (artículo 147, 149.2 y 225.3 del TRLSA; y 160, 161, 187 y siguientes del RRM). En este supuesto, una causa legal o estatutaria (acuerdo social de sustitución de objeto, acuerdo de traslado de domicilio o acuerdo de transformación) hace nacer un derecho de resolver unilateralmente el vínculo, es decir, convierte en rescatable el capital representado por accionistas que no hayan votado a favor o no se adhieran al acuerdo. El ejercicio del derecho de separación conlleva reducir el capital por el valor nominal de las acciones que concurren al reembolso y la entrega a los separados de un valor de rescate o cuota de liquidación. No es necesario nuevo acuerdo de Junta que resuelva sobre la reducción, siendo la ejecución competencia de los administradores, pero sí debe respetarse el derecho de oposición de los acreedores (artículo 161.2 del RRM).

La **exclusión del accionista** es el supuesto contrario al de separación, pues el emisor tiene la facultad de rescindir el contrato. La exclusión puede estar fundada en causa legal o estatutaria y se justifica por un incumplimiento de algunos deberes y obligaciones del excluido con la sociedad (Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 8 de enero de 1984). En todo caso, la exclusión pone en marcha un mecanismo de amortización similar al que resulta del ejercicio del derecho de separación.

Las acciones rescatables podrían ser entendidas como una mezcla de derecho de separación y exclusión del socio, desde el punto de vista de poder ser amortizadas a petición del socio o de la sociedad.

La emisión de títulos rescatables posee rasgos semejantes a los **pactos de recompra** entre accionistas. Pueden ser consideradas como posiciones temporales de los socios en los que, tras un cierto tiempo, se recupera la inversión a un precio igual, superior o inferior al inicial.

La amortización de acciones rescatables con la necesaria modificación de los Estatutos resultado del rescate es un problema análogo al que presenta la **emisión de obligaciones convertibles**, ya que ambos necesitan una variación de capital para atender la conversión, aunque el fenómeno sea el contrario, uno desea entrar a formar parte de la sociedad y el otro quiere abandonarla. En las acciones rescatables, la Junta debe acordar reducir el capital (en las obligaciones necesita aumentarlo) en la cuantía necesaria para atender el rescate, como requisito previo a la emisión.

En la legislación española, la **delegación a los administradores** se encuentra regulada para el incremento de capital, pero no para la reducción de capital. La emisión de acciones rescatables debe ser obligatoriamente acordada por la Junta, lo que implica la autorización de la reducción de capital posterior. De esta forma, es igual considerar que la disminución la realizan los administradores por delegación de la Junta o este organismo directamente.

Por último, el proceso de **amortización de capital** es perfecto para financiar la clase de acciones cuyo privilegio sea el rescate previamente determinado. La amortización de capital es una figura independiente del aumento de capital y de la reducción de capital, con unos efectos diferentes sobre los derechos de los socios y acreedores. Consiste en la adquisición por parte de la sociedad de sus propias acciones, con los beneficios obtenidos en su gestión o por medio de las reservas disponibles. Desde el punto de vista del accionista es el reembolso de las aportaciones de los socios a la sociedad por cualquiera de estos dos medios; así lo han entendido tradicionalmente Nattini (1912, 364), Defòssè (1966, 14), Depallens (1967, 365), Gay de Montellá (1948, 185), Pérez de la Cruz (1971, 41) (1973, 292) y la Dirección General de Registros de Notariado (28 de julio de 1986).

La primera gran regulación de la amortización de capital se encuentra en la sección quinta de la Ley Francesa de Sociedades Mercantiles de julio de 1966. El término amortización de capital, que la tradición española utiliza, se deriva del

recogido en el ordenamiento francés como *amortisation de capital*. El concepto galo de amortización de capital, regulado en un apartado diferente a la reducción de capital, solamente puede ser efectuado por mandato de una Junta extraordinaria o de los Estatutos y obligatoriamente debe rembolsar igual cantidad sobre cada clase de acciones.

La otra gran regulación de la amortización de capital es la definida en la legislación alemana, que coincide con la legislación española en la materia, pero sólo en uno de los dos casos, el de rescate de acciones adquiridas con recursos disponibles, sin considerar el otro supuesto.

La normativa española (artículo 167.3 del TRLSA) regula la amortización de capital, sin utilizar esa denominación, recogiendo las dos acepciones del término: la reducción de capital con cargo a beneficios o reservas libres y la amortización de acciones adquiridas por la sociedad sin desembolso.

En ambos supuestos de amortización de capital, el importe de la disminución del valor nominal de las acciones o el del valor nominal de las acciones amortizadas deberá destinarse a una reserva, de la que sólo será posible disponer con los mismos requisitos que los exigidos para la reducción del capital social. El cumplimiento de este requisito permite excluir el derecho de oposición de acreedores.

Financieramente es necesario distinguir entre amortización de capital y reducción de capital, pues en ambas se minora la cifra de capital social. La reducción de capital claramente disminuye la indisponibilidad de recursos, provocando una disminución de las garantías de los acreedores; por esta razón, la legislación mercantil proporciona derecho de oposición a los acreedores en esta operación. Por el contrario, la amortización de capital aparentemente no disminuye los recursos indisponibles y, por tanto, la empresa no tiene obligación de conceder el derecho de oposición a los acreedores.

7.3.4. Motivación de la emisión de acciones rescatables en España

La mayoría de la doctrina supone, como principal función de las emisiones de acciones rescatables, atender a las peculiaridades de las empresas que Garrigues (1974, 310) denomina “sociedades con necesidad decreciente de capital” y la Sentencia del Tribunal Supremo (21-3-86) “sociedades con patrimonio percedero”. En estas empresas, su propio objeto social hace necesaria una restitución paulatina de la inversión realizada mediante el reembolso de las acciones emitidas. Las empresas de esta naturaleza tienen unas características muy específicas, pues deben poseer una concreta y cierta necesidad decreciente de recursos, y poder determinar los plazos y las cuantías que permitan establecer un plan de amortización prefijado.

Entre las sociedades con necesidades de capital decreciente se encuentran las siguientes:

- Empresas cuya explotación total o parcial está limitada temporalmente, como las empresas constructoras de determinadas obras públicas: ferrocarriles, puertos y pantanos (Gay de Montella, 1944, 192).
- Empresas que explotan proyectos de inversión que se suceden en el tiempo y que no quieren o no pueden crecer (Fernández del Pozo, 1990, 1165).
- Empresas de explotación de objetivos agotables después de cierto tiempo, como la explotación de minas, yacimientos o bosques (Gay de Montella, 1944, 192) (García y Navazo, 2000, 8).
- Empresas concesionarias cuyas instalaciones deben revertir al Estado al finalizar la concesión de servicios públicos (Gay de Montella, 1944, 192) (Sánchez de Andrés, 1987, 370).
- Inmobiliarias cuyo objetivo se limita a la venta de ciertas fincas, sin que con el beneficio se adquieran nuevos bienes o se persiga la reinversión, sino que se destine al reembolso por la vía de amortización de capital (Cosack, 1934, 172).
- Empresas que explotan eventos culturales y deportivos puntuales, como Olimpiadas o Exposiciones Universales.

La inclusión en 1998 de las emisiones de acciones rescatables en nuestro ordenamiento no viene derivada de la necesidad de satisfacer el rescate de sociedades con necesidades de capital decreciente, sino del intento de satisfacción simultánea de las necesidades de inversión de los accionistas y de las necesidades de financiación de las empresas emisoras. Esto implica que el origen y causa de la inclusión de las acciones rescatables es fundamentalmente de tipo financiero.

El mercado financiero ha producido en los últimos años un conjunto de productos con características mixtas entre la inversión en renta fija y en renta variable. Este proceso es debido a la búsqueda, por parte del tejido empresarial, de recursos, no tanto en intermediarios financieros, sino en ahorradores individuales. Para poder conseguir esta financiación, el mercado financiero debe generar productos de características diversas que permitan diversificar su oferta y llegar a un número mayor de inversores individuales. El proceso de segmentación de la oferta financiera obtiene como resultado emisiones con las más variadas características: valores de renta fija indexados, valores de renta variable garantizados, fondos de inversión, obligaciones convertibles y *warrants*. Las

acciones rescatables nacen para ampliar aun más el abanico de oferta financiera del mercado presente, concediendo a las empresas emisoras una nueva forma de financiación transitoria y, al accionista, una forma de invertir a plazo determinado con características peculiares.

Las acciones rescatables en España nacen como instrumento de financiación, pero su emisión no dependerá únicamente de la estructura de la sociedad emisora, sino de las necesidades y motivaciones de inversión de los accionistas y de financiación de la empresa emisora.

Si el derecho de rescate pertenece a los inversores poseen una ventaja evidente, ya que les permite elegir el horizonte de inversión más adecuado; por el contrario, si el derecho de rescate pertenece al emisor, el inversor tendrá una indeterminación en la duración de su inversión.

Si el inversor tiene el derecho de rescate adquiere un título que compensa la carencia de un mercado secundario, potestándole para desinvertir de forma ágil y sencilla. El socio, adquiriendo estos valores, consigue limitar su horizonte temporal de inversión sin renunciar a los derechos políticos y económicos de todas las acciones, obteniendo una inversión con una rentabilidad financiero-fiscal superior a la ofrecida por la renta fija; luego son una fuente de financiación idónea para aquellos inversores que buscan una rentabilidad menos volátil y más segura que la ofrecida por las acciones ordinarias. Además, las únicas empresas que pueden emitir las son las que cotizan, lo que concede un respaldo legal adicional sobre la solvencia del emisor, ya que deben cumplir requisitos restrictivos sobre la regularidad jurídica de los títulos, del emisor, situación financiera de la entidad emisora y aprobación de la CNMV.

Respecto a los incentivos que posee la sociedad para emitir los títulos destacamos los siguientes:

- ❑ Las acciones rescatables son instrumentos de financiación con costes inferiores a otras fuentes de financiación temporales, como la emisión de empréstitos.
- ❑ Las acciones rescatables permiten introducir un alto grado de flexibilidad, siendo útiles para hacer frente a las necesidades coyunturales. La creación de unas acciones privilegiadas con un precio de rescate por encima del precio de emisión proporciona flexibilidad a la compañía, ya que sin el establecimiento de una característica de rescate en las acciones preferentes la corporación únicamente podría retirar la emisión mediante un método más caro, comprar las acciones en el mercado abierto, solicitando ofertas de acciones de los accionistas preferentes a un precio mayor que el precio en el mercado.
- ❑ Puede ser un medio de financiación para empresas de pequeño y medio tamaño (PYMES) sin acceso real a los mercados bursátiles. Las acciones rescatables únicamente pueden ser emitidas por empresas que coticen en un mercado secundario, pero es lógico pensar que la empresa no desea la cotización de estas acciones tan peculiares, para así poder diversificar aun

más su oferta y diferenciarse de los productos existentes en el mercado. La modificación del Texto Refundido realizada en la Ley del Mercado de Valores no obliga en ningún momento a que estas acciones coticen. La emisión de acciones rescatables en el mercado secundario, aunque pueda ser utilizada de forma puntual, no tiene sentido como práctica general, pues el derecho de las acciones rescatables de conceder un mayor grado de liquidez, pierde su sustancia si existe un mercado de referencia en el que pueden enajenarse los títulos al valor de cotización de una forma rápida y barata. Del funcionamiento del mercado secundario se benefician tanto las grandes empresas como las pequeñas, pero en el caso de las PYMES los requisitos exigidos para el acceso al mercado secundario provocan que ofrezcan rendimientos muy bajos a los accionistas. La emisión de acciones rescatables puede ser una buena oportunidad para las pequeñas y medianas empresas, porque estudiando el comportamiento de un gran número de inversores queda claro que buscan instrumentos de ahorro que posean una rápida, sencilla y barata desinversión aunque sacrifiquen por ello una parte de los beneficios (simplemente debemos analizar el éxito de los FIM y de los FIAMM).

- ❑ El emisor obtiene liquidez inmediata resultado del desembolso total que deben realizar los accionistas rescatables, además, esta medida evita el riesgo futuro que conlleva el tratamiento de los accionistas morosos.
- ❑ Las acciones rescatables, al tener naturaleza jurídica de acciones, pueden ser un buen medio para entidades de crédito, sociedades y agencias de valores y entidades de seguros para cubrir sus obligatorios niveles de recursos propios (Real Decreto 1343/1992, de 6 de noviembre).
- ❑ Las acciones rescatables son un buen medio de financiación para empresas que desean autonomía de los poderes fácticos ya establecidos, acreedores y accionistas ordinarios.

Estas ventajas deben hacer frente a la gran desventaja que poseen las acciones rescatables para los emisores españoles, ya que la remuneración de todas las acciones privilegiadas no es fiscalmente deducible, al contrario que las deudas.

7.3.5. Características de la emisión en España

** Limitación cualitativa de la emisión*

Las acciones rescatables sólo pueden ser emitidas por empresas cotizadas. No se obliga a que los valores se encuentren en cotización, pero sí que las empresas emisoras coticen, al contrario de lo que ocurre en Portugal, Reino Unido y Estados Unidos, donde se permite la emisión de acciones rescatables para sociedades no cotizadas.

En España, la única forma de organización empresarial a la que se permite cotizar es la sociedad anónima, por lo que no pueden emitir acciones rescatables las sociedades limitadas o cualquier otra tipología jurídica.

Este requisito impide, además, que puedan ser emitidas en el momento de la constitución de una sociedad, ya que deben estar cotizando para poder emitir las.

El derecho de rescate sólo tiene sentido si no se encuentra en un mercado de referencia donde el inversor pueda recuperar su inversión. Por esta razón, no parece compatible la idea de acciones rescatables que coticen en bolsa, todo lo contrario que opinan García y Navazo (2000, 10) para quienes “(...) *las acciones rescatables deben cotizar en Bolsa, sin que puedan emitirse fuera del mercado bursátil*”.

** Limitación cuantitativa de la emisión*

Ni el Anteproyecto de enero de 1987 ni el texto elaborado por la Comisión de Expertos para la Ley 37/1998 recogían un límite para la emisión de acciones rescatables, lo cual era una de los principales argumentos en los que se fundamentaba el rechazo doctrinal a la inclusión de estas acciones en nuestro ordenamiento. Por el contrario, la Ley 37/1998 recoge la imposibilidad de emitir un importe superior a la cuarta parte del capital social (art.92.bis.1), aunque se realice más de una emisión de acciones rescatables. Este límite, unido al de las acciones sin voto, es un intento de mantener el principio de integridad del capital para proteger a los acreedores.

La redacción de la Ley no precisa si el límite máximo de emisión de acciones rescatables debe ser calculado sobre el capital social emitido o sobre el capital social desembolsado. Esta imprecisión tendrá que ser resuelta en un futuro por la legislación; de momento, las empresas emisoras elegirán sin duda, la interpretación que más les convenga, teniendo en cuenta que en el caso de existir desembolsos pendientes, el importe máximo de acciones rescatables a emitir será mayor si elegimos realizarlo sobre el capital social emitido que sobre el desembolsado. Evidentemente estas diferencias sólo acaecerán en incrementos de capital no dinerario, pues no pueden realizarse incrementos de capital dinerarios cuando existan desembolsos pendientes superiores al 3%. Parece más lógico la utilización del valor nominal, por analogía con la adquisición derivativa de acciones propias (Gallego *et al.*, 2000, 115) y, porque si el legislador hubiese querido establecer un parámetro distinto al nominal, lo hubiese aclarado expresamente, como realizó para las acciones sin voto (Alonso, 1999, 32).

El límite establecido en la legislación española es más rígido que el establecido en el resto de regulaciones, donde o no existe limitación cuantitativa (británica) o es de un 10% (australiana).

** Las acciones rescatables deberán estar totalmente desembolsadas*

La Ley no permite los desembolsos pendientes, lo que aumenta la responsabilidad de los socios sobre el capital. El desembolso total es la única opción que tiene sentido, ya que la finalidad de la emisión de acciones rescatables en España es la financiación de las empresas, y si no posee el desembolso total no reciben la financiación que necesitan.

Este requisito recoge la obligación del artículo 29 de la II Directiva, mientras que el texto de la Comisión de Expertos y la legislación portuguesa (art. 345.3 *Código das Sociedades Comerciais*) únicamente obligan a que estén desembolsadas en el momento de proceder al rescate.

Una de las características fundamentales de las acciones rescatables es su alto grado de liquidez, por lo que el medio más adecuado para realizar su contraprestación son las aportaciones dinerarias. Sin embargo, no se prohíben las aportaciones no dinerarias mientras que estén desembolsadas, por lo que suponemos que son perfectamente utilizables con las mismas condiciones que en las restantes clases de acciones.

** La iniciativa de la emisión*

La primera emisión de estas acciones podrá ser realizada únicamente a iniciativa de la sociedad emisora, pues en ese momento no existirán titulares de emisiones anteriores a las mismas que puedan solicitar una ampliación de ellas. En el resto de situaciones, cuando se encuentra en circulación alguna serie de acciones rescatables, la iniciativa podrá proceder de (i) la propia sociedad, con la finalidad de aumentar, dentro del límite legal la suma total de acciones rescatables en circulación, o para proceder a amortizar acciones rescatables de alguna emisión precedente; o de (ii) los titulares de anteriores emisiones de acciones rescatables, con la finalidad de que la sociedad emisora pueda dar respuesta a las peticiones de amortización por parte de éstos.

No podrá realizarse la constitución de una sociedad con acciones rescatables, pues sólo se permite la emisión de acciones rescatables a las empresas cuyas acciones ordinarias estuvieran ya admitidas a cotización con carácter previo.

** En el momento de emisión se fijarán las condiciones para el ejercicio de rescate*

Al igual que en el punto 47.2 del Anteproyecto de Ley de 1987, la LRLMV establece que en el momento de la emisión es necesario fijar las condiciones para el ejercicio del rescate: el precio de rescate o el procedimiento de calcularlo, la

cuantía de la prima de reembolso si la posee, el plazo de rescate, quien tiene derecho a exigirlo y la contraprestación.

La única restricción para establecer las condiciones para el ejercicio del derecho de rescate es que no podrán ir contra lo establecido en la Ley; no obstante, queda un amplio margen dentro del cual situar la emisión en condiciones que sean aceptables para el mercado financiero.

Respecto al precio de la emisión de este producto financiero, la normativa obliga a la sociedad a cumplir con dos obligaciones patrimoniales: (a) abonar periódicamente a través de los dividendos los rendimientos de capital recibido, y (b) reintegrar finalizado el plazo una cantidad, que puede ser la misma o una inferior o superior a la cifra inicialmente aportada por el inversor.

Este precio o valor de rescate, nunca podrá ser dejado al arbitrio de las partes, porque iría en contra del artículo 1.256 y 1.447 del Código Civil. Derivado del artículo 164 del TRLSA consideramos imprescindible determinar el precio de rescate en el momento de la emisión, bien sea de manera fija o predeterminada (por ejemplo, según el valor teórico de mercado o el precio de un mercado de referencia).

El precio debería ser el importe entregado más los beneficios no distribuidos reflejados en cuentas de reservas, pues con esta cantidad se ligaría la participación de los accionistas con la marcha de la empresa. Pero, normalmente, el objetivo no será éste, sino utilizar la emisión de estos títulos con intenciones especulativas; la intención de unir la retribución de las acciones rescatables con la gestión empresarial se deja a un lado y el precio será fijado por otros medios no contables.

El precio de rescate podrá ser el nominal, el nominal con una prima de rescate o cualquier otro fijado en el momento de la suscripción.

Si no existe prima ni otra indicación se devuelve el valor nominal. En el caso de que exista prima se devuelve el valor nominal más la prima, que puede ser fija o variable. Tradicionalmente, en Estados Unidos han existido acciones rescatables con prima de rescate del 5% del nominal (Miller y Finney, 1968, 207) y con el nominal más el importe del dividendo de un año (Kester, 1973, 447). En España podrían ofrecerse estas fórmulas y otras, por ejemplo, si los títulos cotizasen, el precio de rescate podría ser el valor de cotización o la denominada *spens formula*, por la que el precio de rescate se vincula con la media del valor de cotización de las acciones en los meses precedentes al rescate.

En el momento del rescate deben entregarse los dividendos acumulados, ya que, en caso contrario, los accionistas resultarían gravemente perjudicados en sus intereses económicos.

Respecto al establecimiento de una prima de rescate predeterminada, el problema puede ser la posibilidad de colisión con el artículo 50 del TRLSA, que indica la imposibilidad de creación de acciones con derecho a percibir un interés, cualquiera que sea su forma de determinación, ya que la diferencia entre el valor de reembolso y el importe entregado a la suscripción es considerada comúnmente

como intereses implícitos. Podría entenderse que el artículo 50 del TRLSA se refiere únicamente a intereses explícitos, aunque parece más adecuado considerar como intereses la retribución fija independiente de la evolución de la sociedad, integrada por los intereses implícitos y explícitos.

En el supuesto de haber elegido que el rescate se realice con prima, Kester (1973, 463) considera que la opción conveniente es financiarla con reservas y, en especial, con la prima de emisión, para preservar la integridad del capital. Este método parece adecuado, pero también podría ser válido cualquier otro procedimiento de mantenimiento de los intereses de los acreedores que ostentasen esa condición en la fecha de rescate.

La regulación española debería haber establecido el procedimiento a utilizar en el supuesto de que exista prima de rescate, al igual que han realizado los países anglosajones. Para mantener las garantías de los acreedores sería conveniente financiar la prima con recursos disponibles, sean los que posee la empresa en ese momento o una nueva prima de emisión si el rescate se financia con otra emisión de acciones.

Es posible el rescate parcial siendo aconsejable realizarlo de forma escalonada según un método, por ejemplo, por sorteo o prorrata, siendo imprescindible que el método elegido no produzca discriminaciones entre los accionistas. El artículo 164 del TRLSA deja claro que cuando la reducción de capital por amortización de acciones produce un reembolso a los accionistas, y la medida no afecte por igual a todas las acciones, será preciso el acuerdo de la mayoría de los accionistas interesados. Parece que la adquisición de acciones rescatables por parte de un inversor ofrece suficiente consentimiento para que se realice el rescate.

Por último y fundamental, en el momento de emisión se debería especificar el procedimiento de rescate, porque como analizaremos posteriormente los efectos económicos de cada uno de ellos son diferentes.

** Iniciativa en el rescate*

El rescate, tras el cual desaparece todo vínculo entre la sociedad emisora y el titular, se puede realizar a solicitud de la empresa emisora, de los titulares, de ambos o dependiendo de un hecho ajeno a la voluntad de las partes.

Suponiendo que los Estatutos concediesen la potestad únicamente a la **empresa**, el derecho de rescate se asemeja al derecho de exclusión que posee la empresa. En este supuesto, no podrá ejercitarse antes de tres años desde la emisión.

A la hora del rescate, la sociedad deberá realizar un análisis para cotejar los costes y los beneficios que le repercutirá el rescate de estas acciones, comparándolos con el mismo análisis realizado sobre operaciones similares (por ejemplo adquisición de acciones propias). Los costes y los beneficios a los que nos referimos no son únicamente monetarios; la empresa debe tener en cuenta: la necesidad de disminuir los derechos de voto (ni las acciones rescatadas, ni la

autocartera van a tener derecho a votar en las Junta General de Accionistas, pero retirarlas de la votación permite que el peso relativo de la participación sea mayor), el plazo en el que necesita el retorno de la inversión (el rescate seguramente necesitará un plazo mayor que la adquisición en un mercado secundario), el cumplimiento de las limitaciones legales de adquisición derivativa de las acciones propias (el artículo 75 y 76 del TRLSA permite mantener durante un año el 10% del capital social de acciones propias y de sus filiales), si se ha decidido un incremento de capital liberado (sería más conveniente adquirir acciones propias porque ellas conservan los derechos de asignación gratuita) y, sobre todo, el posible precio de adquisición de las acciones.

La gerencia de la sociedad podría tener motivaciones para pedir el rescate cuando hubiere que tomar una decisión importante, para así intentar disminuir los derechos de voto e intentar influir con sus votos en mayor medida. También pueden tomar la decisión del rescate las empresas que vayan a incrementar el capital para conceder un menor número de derechos preferentes de suscripción.

El derecho de rescate a voluntad de los **socios** concede al accionista la potestad, pero no la obligación, de que sus acciones sean adquiridas por la sociedad emisora con unas condiciones determinadas cuando él mismo lo solicite.

Las condiciones de rescate deben estar fijadas por los Estatutos en un momento anterior a la emisión; entre estas condiciones se podría fijar un precio por el que se rescataran esas acciones. En este supuesto se potenciarían, en gran manera, los derechos de los socios, porque les garantiza unos precios de recompra, lo que supone una disminución del riesgo del inversor.

Cuando el rescate es un derecho concedido al accionista, nos encontramos con una figura análoga al derecho de separación que protege a los pequeños accionistas. En este caso, el derecho de rescate es un derecho de separación pactado, sin sometimiento a causa alguna.

En el supuesto de potestad de recompra de las acciones, sería muy costoso iniciar el proceso de rescate cada vez que el propietario de una acción lo deseara. Para ello, la empresa puede establecer unos periodos de preaviso para que los accionistas puedan acudir al rescate, de forma que las acciones que cumplan las condiciones de preaviso sean rescatadas todas juntas (proceso parecido al utilizado en las obligaciones convertibles).

Las motivaciones del accionista para pedir el rescate son principalmente que sus intereses de ahorro e inversión así lo requieran, o que no esté de acuerdo con la gestión de los administradores, por ejemplo, en el reparto de dividendos.

La conversión a solicitud **de la sociedad o de los socios** es un caso mixto entre los dos anteriores, protegiendo así, en principio, los derechos de ambas figuras.

Existen dudas sobre si la legislación española permite el rescate cuando concurra un hecho ajeno a las acciones, al emisor y al suscriptor. Nos referimos tanto que el rescate se realice a una fecha fija o determinable según lo previsto en

los Estatutos, como que se produzca la conversión si ocurre un hecho independiente de la voluntad de los sujetos del contrato, o como recoge el derecho norteamericano (RMBCA, &6.01.c.5), que la voluntad parta de un tercero. Podría pensarse que sí, porque realmente es a potestad de la sociedad y de los socios la conversión, aunque sea en un momento anterior al rescate y, además, es una práctica habitual en los países que han desarrollado la figura.

Las acciones con **fecha de rescate fijada en los Estatutos** son perfectamente compatibles con la legislación española, ya que poseen muchos puntos en común con la liquidación total de la sociedad al cumplir el objeto social establecido en los Estatutos. La legislación española permite constituir sociedades por un plazo determinado, bien hasta una fecha o bien hasta que acontezca un evento; en este caso, todo el capital quedará pendiente de que se produzca el hecho fijado como término del negocio. Transcurrido el plazo determinado en los Estatutos, la sociedad se disuelve de pleno derecho sin necesidad de acuerdo de Junta (art. 261 del Texto Refundido) y deberá reducirse a cero el capital, con reembolso a los accionistas de su cuota de liquidación (art. 48.2 del TRLSA). El derecho de los acreedores deberá ser satisfecho o garantizado antes del reparto del haber líquido a los accionistas (art. 277.2 del Texto Refundido).

La validez del rescate cuando se cumpla un **hecho determinado** en el ordenamiento jurídico español, está respaldada por su semejanza con el derecho de separación del accionista definido en el TRLSA. Admitir el rescate cuando la fecha de rescate es determinada, implica admitirlo cuando sea determinable.

Además del establecimiento de una simple fecha de rescate, también podría establecerse un plan de amortización escalonado. Por la similitud de esta figura con un empréstito, el rescate podría realizarse por medio de un plan de amortización preestablecido o un sorteo de amortización según un calendario.

Cuando se cumpla este conjunto de posibilidades, el rescate deja de ser un derecho pasando a ser una obligación.

** Derechos de las acciones rescatables*

El concepto de clases de acciones permite que se incorporen varios privilegios o se combinen aumentos de unos derechos con disminuciones de otros. Las acciones rescatables deben ser consideradas una clase de acciones, definidas por un conjunto de derechos, uno de los cuales es el derecho de rescate.

La regulación sobre la emisión de acciones rescatables permite una amplia flexibilidad, ya que solamente trata algunos aspectos concretos del derecho de rescate, permitiendo que la sociedad emisora conceda a los poseedores de títulos la combinación de derechos necesaria para conseguir que el título sea atractivo y tenga éxito su introducción en el mercado. Esta flexibilidad en la regulación es consecuente con la evolución sufrida por las acciones sin voto; después de observar los malos resultados cosechados en un primer momento en el mercado, la regulación rígida pasa a flexibilizarse cada vez más para intentar encontrar un lugar en el mercado.

Las acciones rescatables tendrán el derecho al beneficio al igual que las acciones ordinarias, pudiendo tener cualquier privilegio sobre ellos.

Las acciones rescatables pueden tener derecho a voto o no, pero obligatoriamente deben poseer el derecho de suscripción preferente en la emisión de acciones (rescatables o no) y obligaciones convertibles, el derecho de información y el derecho de asistir a las Juntas e impugnar los acuerdos sociales.

La flexibilidad a la hora de definir los derechos de los titulares de las acciones rescatables permite adaptarse mejor a las necesidades del mercado financiero y a las de sus inversores potenciales, pero desnaturaliza el concepto clásico de acción: título-valor de renta variable, que forma parte de los fondos propios de la sociedad emisora de forma alícuota. Esta flexibilidad hace que pueda existir confusión entre las acciones rescatables y otras formas de inversión como obligaciones o préstamos participativos. Identificar la naturaleza jurídica de los títulos emitidos tiene que realizarse observando si su titular posee naturaleza jurídica de socio-propietario a través de los derechos que le son concedidos. Así, los préstamos participativos no conceden tal consideración a su titular, por lo que nunca tendrán naturaleza jurídica de acción.

** Posibilidad de delegación de los administradores*

En el ordenamiento norteamericano la decisión del rescate debe ser tomada por el Consejo de Administración, mientras que en los países del área continental, entre ellos Francia (art. 269.8 de la Ley de Sociedades Comerciales) e Italia (art. 341 del Código de Sociedades Comerciales), la decisión es a cargo de la Junta de Accionistas. En España parece más adecuado reservar la decisión a la Junta General, además de por analogía con las normativas europeas de su entorno, porque los procedimientos de rescate están muy unidos a decisiones que en nuestro ordenamiento debe tomar la Junta de Accionistas: nueva emisión de acciones o reducción de capital.

Recurriendo a las soluciones propuestas por el legislador para las obligaciones convertibles (artículo 292.1 del TRLSA), la sociedad emisora, al tiempo de la emisión de las acciones rescatables, deberá aprobar, por mediación de la Junta General, la reducción del capital social que se producirá cuando se rescaten las acciones. Por su parte, y al igual que en las obligaciones convertibles, el órgano social de administración quedará facultado, por delegación, para ejecutar el acuerdo de reducción en la forma y términos previstos por las condiciones de la emisión y, en su caso, decidir la fecha de rescate si es a opción de la sociedad, teniendo como único límite el plazo máximo fijado por la Junta de Socios.

En definitiva, la emisión de acciones rescatables en España debe ser acordada por la Junta General de Accionistas, necesitando la consiguiente modificación estatutaria para incrementar el capital social, pero este órgano puede establecer el acuerdo de rescate con todas las características determinadas excepto el plazo, dejando al arbitrio del Consejo de Administración el momento de llevarlo a cabo.

** Procedimiento de rescate*

El artículo 92.ter.1 de la Ley 37/1998 establece tres métodos para realizar el rescate: con cargo a reservas de libre disposición, con una nueva emisión acordada por la Junta General de Accionistas o por medio de una reducción de capital.

Los derechos de los acreedores deben ser protegidos en los tres casos (amortización de capital, nueva emisión de acciones o reducción de capital), siendo el medio de garantizarlos diferente en cada uno de ellos.

La **amortización de capital** se realiza con cargo a reservas de libre disposición o beneficios según el procedimiento establecido en el artículo 167.3 de la TRLSA. En este caso la sociedad deberá constituir una reserva por el importe del valor nominal de las acciones amortizadas, de la que sólo será posible disponer con los mismos requisitos que los exigidos para la reducción de capital (“reserva de capital amortizado”). Con la creación de esta reserva la legislación entiende que los acreedores no ven perjudicada su posición y, por tanto, no tendrán derecho de oposición, pues la indisponibilidad supone la garantía de los acreedores para cobrar sus derechos frente a la sociedad.

La empresa emisora debería tener, en el momento de la emisión, reservas de libre disposición en su pasivo, que en el momento del rescate pudieran ser convertidas en reservas indisponibles y, además, debería prever la posible insuficiencia de reservas libres para el momento del rescate. El artículo 47 del Anteproyecto analizaba el supuesto de la insuficiencia de los beneficios y las reservas libres para abonar el importe previsto en los Estatutos para el rescate, conviniendo que, en este caso, se distribuirá entre éstas la cantidad disponible, reduciendo su valor nominal en la proporción correspondiente.

Si los Estatutos establecieran que únicamente se produzca el rescate si existen suficientes reservas disponibles para realizarlo, se podría provocar un perjuicio en los derechos de los accionistas rescatables. Para protegerse de esto, los accionistas podrían exigir, en el contrato de emisión, la dotación anual de una reserva con la intención de tener recursos suficientes para el rescate.

El segundo supuesto de rescate es financiarlo con una **nueva emisión de acciones**, siendo necesario que el importe de la nueva emisión sea igual o superior al nominal a rembolsar. Es decir, se sustituye el capital que se reduce tras el rescate por una nueva emisión realizada a tal efecto. Esta opción no requiere dotar una reserva ni respetar el derecho de oposición de los acreedores del artículo 167 del TRLSA, porque los recursos de la sociedad permanecen constantes, sirviendo como garantía a los acreedores. Este fenómeno es similar a la operación acordeón que intercambia unos accionistas por otros.

Un derivado de este medio de financiación, a medio camino con el derecho de transformación, es la emisión de acciones del Banco *Wells Fargo & Co.*, que son rescatables mediante la entrega de acciones ordinarias de la misma empresa calculadas a valor de mercado.

La legislación española admite que la nueva emisión de acciones sea ordinaria o de nuevo rescatable, ya que no define de qué clase deben ser. El ordenamiento portugués enuncia que salvo especificación estatutaria en contra, la nueva emisión de acciones debe ser rescatable (Código de las Sociedades Comerciales, art. 345).

Si en la emisión se estableció el rescate por medio de una nueva emisión, no será necesario un nuevo acuerdo de la Junta General de Accionistas para realizar la nueva ampliación de capital; únicamente en el supuesto de que no se haya previsto en la emisión inicial, será necesario un nuevo acuerdo.

El importe desembolsado en la nueva emisión debe cubrir, al menos, el nominal de las acciones rescatadas. En el supuesto de que no se cubra esta cantidad se deberán establecer procedimientos para que las garantías de los acreedores no disminuyan. La primera medida sería concederles el derecho de oposición, de tal forma que el rescate no pueda ser realizado hasta que no se garanticen los créditos de los acreedores que así lo exijan. La segunda medida sería dotar una reserva indisponible por la parte del nominal amortizado no desembolsado; en el supuesto de que no se hubiese cubierto el nominal de las acciones rescatadas, pero existiesen dividendos pasivos para cubrir tal cantidad, esta reserva se convertirá en disponible en la medida que se realicen desembolsos pendientes.

La **reducción de capital**, al contrario que la amortización de capital, claramente disminuye las garantías de los acreedores, porque los recursos indisponibles han sufrido una disminución.

En el supuesto de reducción de capital, el rescate debe ser acordado por la Junta General con el quórum de modificación estatutaria y con el consentimiento de la mayoría de los accionistas cuyos títulos se amortizan; además, debe ser publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en dos periódicos de gran circulación en la provincia en que la sociedad tenga su domicilio para que los acreedores puedan hacer efectivo su derecho de oposición (artículo 164 y ss. del TRLSA).

Una modificación estatutaria sin intervención de la Junta vulneraría el artículo 30 de la II Directiva “(...) cualquier reducción del capital suscrito (...) debe subordinarse al menos al acuerdo de la Junta General” y el artículo 164.1 del TRLSA “(...) la reducción del capital social habrá de acordarse por la Junta General en los requisitos de la modificación de Estatutos”. En el caso de amortización de acciones rescatables la reducción de capital es acordada simultáneamente a la emisión de acciones rescatables o con carácter previo. Para su ejecución no es necesario, por tanto, otro nuevo acuerdo de la Junta si las condiciones de la reducción resultan perfectamente determinadas en la emisión de rescatables, bastando para ello la actuación de los administradores.

El acuerdo de reducción de capital debe producirse simultáneamente al de emisión de acciones rescatables en la Junta General de Accionistas y debe expresar la finalidad (el reembolso de las acciones rescatadas), la cifra de

reducción, el tiempo en que han de ser rescatadas y la suma que haya de abonarse a los accionistas.

Tras el análisis de los tres métodos para llevar a cabo el rescate establecemos la prioridad en su aplicación. La redacción de la Ley 37/1998 pretende establecer la preferencia por dos métodos a la hora de realizar una amortización de acciones rescatables: con cargo a reservas de libre disposición o a beneficios, o con una nueva emisión acordada por la Junta General de Accionistas (artículo 92.ter.1), y un procedimiento accesorio (artículo 92.ter.3), de tal forma, que ***sólo se debería realizar una reducción de capital si no existiesen beneficios o reservas libres en cantidad suficiente, ni se pudieran emitir nuevas acciones para financiar la operación.***

El espíritu de la norma es que la reducción de capital sea el último recurso, aunque, para dejarlo más claro, el legislador debería haber matizado un poco más el enunciado del artículo, pues su actual redacción puede ser interpretada como la aceptación indistinta de cualquiera de los métodos, sin especificar un criterio como preferente. Sin embargo, las interpretaciones de las normas no pueden atentar contra los deseos del legislador, por lo que debe suponerse la preferencia de los dos primeros procedimientos.

Por último, no deben existir reparos a que el rescate de acciones se produzca simultáneamente por varios de los procedimientos permitidos por el Texto Refundido en una misma operación.

** Efectos de la realización del rescate*

La consecuencia del rescate para la empresa emisora será un menor número de acciones a las que garantizar sus derechos, entre ellos, el de participar en las ganancias. Además, como consecuencia de poseer una cifra de capital inferior le corresponde un límite máximo de Reserva Legal inferior.

Respecto a los diferentes intereses que confluyen en una entidad, los accionistas exigen el rescate de sus títulos, la empresa no desea reducir capital con cargo a reservas disponibles o beneficios, y los acreedores pueden, por medio de su derecho de oposición, impedir la reducción con cargo a otros medios.

La legislación mercantil considera que las garantías de los acreedores permanecen intactas con la amortización de acciones rescatables con cargo a reservas disponibles y con una nueva emisión de acciones. En el caso de que la amortización de acciones rescatables sea con cargo a reservas disponibles o con cargo a beneficios, la reserva indisponible compensa la disminución de la cuenta de capital, permaneciendo los mismos recursos indisponibles en la empresa. Si la financiación es con una nueva emisión de acciones, la salida de recursos de la empresa es compensada con la entrada de recursos aportados por los nuevos socios.

La amortización con una disminución de capital supone una disminución de recursos indisponibles y, por tanto, de garantías de acreedores. Para amortizar con

reducción de capital es necesario el acuerdo de la Junta General y respetar el derecho de oposición, lo que no ocurre en los otros dos métodos.

** Incumplimiento del rescate*

La legislación española no recoge las consecuencias del incumplimiento, por parte de la empresa emisora, de la entrega de la cantidad pactada a los titulares de acciones rescatables. No debería estar permitido que los accionistas perdieran el derecho de rescate porque la empresa emisora no hubiese hecho todo lo posible para que ejercitaran su derecho, ya que crearía inseguridad en el tráfico mercantil. La regulación de los métodos de rescate tiene como objetivo la protección de los saldos acreedores, sin embargo, las acciones rescatables no suponen ninguna garantía si no se establecen medidas para asegurar el cobro en el momento de rescate.

El concepto de beneficio contable tiene cierto matiz de relatividad y crear reservas de libre disposición tiene carácter voluntario, por lo tanto, la sociedad podría contabilizar las operaciones contables de forma que no poseyera estos recursos en el momento de amortizar las acciones rescatables. Tampoco se obliga a emitir nuevas acciones, por lo que esta emisión podría utilizarse de forma potestativa por la sociedad.

Llegado el momento de rescate, los titulares de acciones rescatables tienen derecho de rescate. Si la sociedad emisora de estas acciones no cuenta con beneficios o reservas disponibles en cantidad suficiente para proceder a ello, y no desea o no puede emitir nuevas acciones para financiar la operación, deberá reducir capital con todos los requisitos que la Ley obliga para llevarlo a cabo, incluido el derecho de oposición que tienen los acreedores.

La Ley 37/1998 no especifica cómo resolver el problema planteado si la empresa emisora elige la vía de reducir capital y los acreedores se oponen a esta reducción. La regulación no ha exigido el mantenimiento de reservas voluntarias durante la vida de los títulos, por lo que concluimos que si la empresa no tiene beneficios o reservas disponibles en el momento del rescate, no puede realizar una nueva emisión de acciones y, además, los acreedores se han opuesto a la reducción de capital, la única forma que tiene la Ley de que los accionistas reciban los recursos provenientes del rescate, es obligar al emisor a garantizar los saldos de los acreedores por uno de los medios que establece el artículo 284 del TRLSA. De esta forma, se asegura que el rescate se lleve a cabo, ya que los acreedores no podrán oponerse. Lo que nunca podría admitirse es que no se realice el rescate cuando la empresa esté obligada a ello.

La adaptación portuguesa de la II Directiva establece que en esta situación cualquier titular de acciones rescatables puede solicitar la disolución judicial de la sociedad una vez transcurrido un año desde la fecha en que el rescate debía haber sido efectuado. Esta medida podría haber sido establecida por el legislador español, ya que si una empresa no quiere realizar el rescate es merecedor de una sanción como ésta, y si no la realiza por que no puede, se encuentra en una situación de crisis económica que no puede demorarse más tiempo.

7.4. RAZONES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARA NO EMITIR ACCIONES PRIVILEGIADAS

Las acciones privilegiadas en España, al contrario de lo que ocurre en muchos países, tienen escasa importancia. A continuación exponemos las posibles razones para justificar la poca iniciativa de los emisores españoles para acudir a una financiación de acciones privilegiadas.

1. En una economía en situación favorable, habrá otras inversiones más atractivas, ya que serán más rentables y no poseerán el principal inconveniente de las acciones privilegiadas respecto al resto de inversiones: en el momento de la liquidación están en una posición subordinada respecto a titulares de renta fija y al resto de acreedores.

2. Ciertas compañías han tenido tradicionalmente prohibida la emisión de acciones privilegiadas de modo expreso: Entidades de Financiación de Ventas a Plazos (Decreto-ley de 27 de diciembre de 1962), Sociedades de Inversión Mobiliaria (Orden de 5 de junio de 1964 en desarrollo de la Ley de 26 de diciembre de 1958 y Decreto-ley de 30 de abril de 1964), Sociedades de Empresas (artículo 3.b de la Ley de 28 de diciembre de 1963), Instituciones de Inversión Colectiva (Ley de 26 de diciembre de 1984) y las Sociedades Anónimas Deportivas (Real Decreto 1084/1991 de 5 de julio).

Los bancos españoles durante mucho tiempo han tenido vetada la emisión de acciones privilegiadas (Decreto-Ley 53/1.962, de 29 de noviembre, Decreto 63/1.972, de 13 de enero y Decreto 2.246/1.974, de 9 de agosto). En la actualidad tal limitación está derogada (Real Decreto 1.144/1.988, de 30 de septiembre), lo que está provocando que muchos intermediarios financieros se decidan a emitir acciones preferentes por medio de sociedades de las Islas Caimán.

3. La legislación mercantil española garantiza la figura del acreedor respecto al resto de sujetos financiadores de la empresa; por esta razón, ante similares características económicas, los inversores preferirán adquirir el estatus de acreedor que el de accionista.

4. Teniendo en cuenta las características económicas y fiscales, las acciones privilegiadas tienen más riesgo y coste que las deudas de similares características económicas.

La emisión de acciones y obligaciones tributan de forma diferente, estando normalmente más favorecida la deuda. En España, la emisión de acciones está sujeta al impuesto de operaciones societarias, mientras que la de obligaciones está sujeta pero exenta de transmisiones patrimoniales, debiendo satisfacer lo que proceda por actos jurídicos documentados. Además, la retribución de unas y otras tiene muy distinta consideración tributaria: los intereses de préstamos y deudas tienen tratamiento de gastos deducibles, por lo tanto, minoran los beneficios fiscales y, en consecuencia, la base imponible del impuesto de sociedades; por el contrario, los dividendos de las acciones privilegiadas no gozan de la consideración de gastos a efectos fiscales.

5. La entrada en vigor de la Ley 37/1998 de 16 de noviembre no ayuda a incentivar a las sociedades emisoras de títulos a decantarse por acciones privilegiadas a la hora de financiarse. Las emisiones realizadas a partir de esta fecha obligan a la sociedad emisora a repartir dividendos a las acciones privilegiadas en el primer ejercicio en que existan beneficios, lo cual representa una desventaja más. Alguna situación de la empresa puede desaconsejar el reparto de dividendos aun teniendo beneficios, por ejemplo, por razones de equilibrio de las masas patrimoniales. La legislación española obliga a entregar la remuneración a los titulares de acciones privilegiadas, aunque este hecho suponga comprometer la estabilidad futura de la empresa. En otras legislaciones, como la estadounidense, la entrega de dividendos se puede omitir aun teniendo beneficios, protegiendo la solvencia de la entidad.

6. La consideración jurídica de las acciones privilegiadas como acciones obliga a atender la normativa mercantil de protección de los acreedores, no sólo con el capital social, sino también con el mantenimiento del 20% del nuevo capital en concepto de Reserva Legal.

Dentro de los pocos incentivos para emitir acciones privilegiadas destacamos las razones del poco éxito en el mercado español de las **acciones sin voto**, ya que no han tenido acogida significativa entre el tejido emisor español con presencia bursátil. La principal razón para explicar esta falta de éxito es su alto coste. Hasta noviembre de 1998, fecha de emisión de la Ley 37/1998, el TRLSA obligaba a garantizar una retribución anual mínima del 5%, incrementado, si procedía, por los dividendos ordinarios repartidos por la sociedad entre los accionistas comunes.

La regulación del TRLSA sobre las acciones sin voto hacía de ella un recurso caro y poco competitivo frente a la captación de recursos ajenos, vía préstamo o emisión de obligaciones. Además, generaba imprevisibles efectos sobre el equilibrio político de la sociedad al prever la recuperación del derecho de voto en determinadas circunstancias (algunas de ellas, como la falta de beneficios, ciertamente probables). La valoración de las acciones sin voto, por parte de los inversores, era negativa, lo cual producía que la cotización fuese sensiblemente inferior a las acciones con voto. La percepción negativa era derivada de las desventajas frente a los obligacionistas respecto al cobro y frente a los accionistas con voto respecto a las posibilidades de gobierno de la empresa.

La Ley 37/1998 flexibiliza la rígida remuneración del TRLSA, que representaba una importante carga para la sociedad. Con la eliminación de la obligatoriedad de remunerar con un 5% como mínimo, las empresas emisoras pueden ofrecer una rentabilidad acorde con el actual bajo precio del dinero. La posibilidad de remuneración variable puede beneficiar a la empresa emisora sin perjudicar a los inversores; a la empresa no la obliga a entregar una cantidad fija todos los años y a los inversores puede no perjudicarles si se fija de antemano en función de un índice que no esté al arbitrio del emisor (por ejemplo algún punto por encima del dividendo a distribuir a las acciones ordinarias).

Con la Ley 37/1998 los accionistas sin voto de empresas cotizadas, además de no recibir el dividendo mínimo, no pueden defenderse con el derecho de voto, por lo que la empresa no temerá la pérdida de poder en las situaciones de impago del dividendo.

Aunando estas dos situaciones podemos indicar que, *con la actual regulación, las acciones sin voto consiguen financiación sin que el grupo mayoritario pierda poder relativo, lo que unido a la flexibilidad en la regulación, puede suponer que sean atractivas al emisor y que en los próximos años aumenten las emisiones de acciones sin voto.*

7.5. ESTUDIO EMPÍRICO: EMISIONES DE ACCIONES PRIVILEGIADAS EN ESPAÑA

Las empresas españolas han emitido acciones privilegiadas de cuatro modalidades: (a) acciones rescatables emitidas con anterioridad a la Ley 37/1998, (b) acciones rescatables emitidas según la Ley 37/1998, (c) acciones privilegiadas no rescatables, incluyendo las acciones sin voto y, por último, (d) las acciones privilegiadas emitidas en otros países por empresas españolas.

7.5.1. Acciones rescatables emitidas con anterioridad a la Ley 37/1998

A pesar de que hasta 1998 no están legisladas las acciones rescatables en España, dos empresas emitieron acciones rescatables con anterioridad a esa fecha: Sociedad de Aparcamientos de Tarrasa y la Compañía General de Ferrocarriles.

La **Sociedad de Aparcamientos de Tarrasa** era una empresa mixta de capital (parte capital público, parte capital privado), cuyo objeto social era la construcción y explotación de un aparcamiento para vehículos en la Plaza del Doctor Robert de la ciudad de Tarrasa. La duración de la sociedad era de cincuenta años a contar desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil. El capital social era de 131 millones (1.000 ptas. de valor nominal) dividido en dos clases: A (suscritas por el ayuntamiento) y B (suscritas por accionistas privados). De conformidad con lo establecido en el artículo 248.4 de la Ley municipal y de Régimen Local de Cataluña y en el artículo 111.3 del Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales, las acciones de la clase B serían amortizadas a lo largo de toda la vida de la sociedad, para lo cual se preveía la dotación de una reserva de amortización. En caso de que por no existir beneficio, no hubiera podido formarse la reserva indicada o sólo pudiera haberse formado en parte, el rescate de las acciones se realizaría o bien con cargo a nuevas aportaciones o mediante la reducción de capital cumpliendo con los requisitos establecidos en la Ley. La reserva se materializaría en valores con alta seguridad, principalmente valores públicos de renta fija, cuyo rendimiento sería ingresado en el fondo de reserva.

La **Compañía General de Ferrocarriles, S.A.** (hoja número 12.859 del Registro Mercantil de Barcelona) que poseía en el pasivo del Balance emisiones de obligaciones hipotecarias realizadas en 1919, 1920, 1922 y 1924, alcanzó un acuerdo con sus acreedores (Decreto aprobatorio del Convenio de saneamiento financiero número 2968 de 15 de noviembre de 1962, publicado en el B.O.E. el 24 de noviembre de 1962) para resolver su crisis financiera. El saneamiento consistía en involucrar a los obligacionistas en la marcha de la sociedad mediante su conversión en accionistas y mediante su representación en el Consejo de Administración. Para ello se procedió a la supresión de los privilegios de que gozaban las acciones ya existentes que se convirtieron en acciones ordinarias, y a una fortísima ampliación de capital (expediente de revalorización y reversión de líneas resuelto por el Ministerio de Obras Públicas por Orden de 28 de septiembre de 1960).

En virtud de la ampliación, las nuevas acciones de la Compañía General de Ferrocarriles, S.A. se entregaron a los antiguos obligacionistas en la relación siguiente: por cada dos obligaciones poseídas se entregaron dos nuevas acciones preferentes, serie A y una nueva acción preferente serie B, todas ellas a entregar enteramente liberadas. Los obligacionistas privilegiados pasaron a convertirse en accionistas privilegiados (titulares de acciones de la serie A con derecho al cobro de un dividendo de hasta el 5% no acumulativo sobre el producto líquido de cada ejercicio y de la serie B con un segundo privilegio de hasta el 4% no acumulativo una vez retribuidas las de la serie A prioritaria). Al objeto de asimilar la posición de obligacionistas a la nueva situación en cuanto a la duración del derecho, se les entregaron acciones serie B rescatables: una vez satisfecha la doble atención retributiva privilegiada, debería destinarse el cincuenta por ciento del remanente como mínimo a la amortización de las acciones preferentes serie B por sorteo y a la par, efectuándose dicha amortización por múltiplos de quinientas mil pesetas y destinándose las fracciones inferiores a esta cifra a un fondo para engrosar la amortización del año o años siguientes.

7.5.2. Acciones rescatables emitidas según la Ley 37/1998

También existen emisiones de acciones rescatables después de la Ley 37/1998. En el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid cotizan tres emisiones de este tipo de acciones: Aguas Barna, Campofrio Alimentación e Indra (Cuadro 104).

Cuadro 104. Emisiones de acciones rescatables que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid

| EMPRESA | DENOMINACIÓN | Nº DE ACCIONES RESCATABLES |
|------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| Aguas Barna | Aguas Barna Rescatables | 1.800.375 |
| Campofrio Alimentación | Campofrio Rescatables | 6.253.247 |
| Indra | Indra Rescatables Serie B | 3.632.273 |

Fuente: elaboración propia (19/2/2002)

La Junta General de Accionistas de 30 de junio de 2000 de **Campofrio Alimentación** aprobó la puesta en circulación de 6.235.247 acciones rescatables de un euro de valor nominal. La totalidad de la nueva emisión se destina a ser suscrita por los actuales accionistas del Grupo Navidul (INMO-3 y HST Holding). El rescate está sujeto a una condición para su ejercicio: el precio de referencia (media ponderada de la cotización de las acciones ordinarias de Campofrio durante las treinta sesiones anteriores a 31/12/2001) debe ser inferior al precio base (15.05 euros por acción menos los dividendos percibidos hasta la fecha de referencia). En el supuesto de no cumplirse la condición o el accionista no solicite el rescate en el plazo señalado (30 días desde la fecha de anuncio), las acciones rescatables se transforman en ordinarias.

El 31 de enero de 2002 el Consejo de Administración de Campofrio Alimentación convocó la Junta General de Accionistas para aprobar la ejecución del derecho de rescate y la consecuente amortización de la totalidad de las

acciones rescatables. El ejercicio de rescate se llevó a efecto mediante su canje por 6.235.247 acciones ordinarias de nueva emisión y mediante el pago a los accionistas rescatables de la cantidad de 3,04 euros por acción rescatada.

La **Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A. (AGBAR)**, domiciliada en Barcelona, tiene sus acciones admitidas a negociación en las Bolsas de Valores de Barcelona, Madrid y Bilbao, así como en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

La Junta General de Accionistas de AGBAR, celebrada en fecha 25 de mayo de 2001, aprobó la emisión de acciones rescatables, de un euro de valor nominal cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas, representadas mediante anotaciones en cuenta y pertenecientes todas ellas a una misma Clase B, en contraposición a las acciones ordinarias, que pasaron a constituir la Clase A.

El número de nuevas acciones rescatables a emitir asciende a dos millones doscientas sesenta mil acciones. Las nuevas acciones rescatables se emiten al tipo de 13,30 euros, de los que 1 euro corresponde a valor nominal y 12,30 euros a prima de emisión.

Las acciones objeto de la presente Emisión se emiten con la única finalidad de servir de cobertura financiera al "Plan de Opciones Mayo 2001", aprobado en la propia Junta General de Accionistas de 25 de mayo de 2001. A dicho respecto, y siendo los empleados de las sociedades españolas del Grupo AGBAR en plantilla a 25 de mayo de 2001 los destinatarios finales de dichas acciones, según se detalla en el propio acuerdo de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, dicha Junta acordó la supresión total del derecho de suscripción preferente de los accionistas al amparo de lo establecido en el artículo 159 del TRLSA, siendo los valores emitidos suscritos inicialmente por *Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, "la Caixa"*, quien irá transmitiendo al emisor las acciones correspondientes a medida que los beneficiarios del Plan vayan ejercitando sus opciones, de acuerdo con lo establecido en el Contrato de Suscripción de Acciones y Opción de Compra suscrito entre AGBAR y "la Caixa" en fecha 25 de julio de 2001.

La Emisión permanecerá en poder de "la Caixa" hasta que los beneficiarios del "Plan de Opciones Mayo 2001" ejerzan sus opciones. En ese momento, las acciones se entregarán a los beneficiarios que hayan ejercido sus opciones.

Las acciones emitidas son rescatables de conformidad con lo previsto en los artículos 92.bis y 92.ter del TRLSA. El derecho de rescate solamente corresponde a los tenedores de las acciones, quienes podrán ejercitarlo desde su emisión hasta el 30 de junio de 2006.

El importe global del aumento de capital fue de treinta millones cincuenta y ocho mil euros, de los cuales dos millones doscientos sesenta mil euros corresponden propiamente a capital social y los restantes veintisiete millones setecientos noventa y ocho mil euros a prima de emisión.

Las acciones rescatables se emitieron al tipo de 13,30 euros, es decir, con una prima de emisión de 12,30 euros por acción. El tipo de emisión de las acciones (13,30 euros) se corresponde con el tipo medio de cotización de las acciones de la Sociedad durante las 20 sesiones bursátiles comprendidas entre el 4 de julio al 31 de julio de 2000, aplicando un descuento del 5%. Dicho tipo de emisión es inferior al valor de cotización de las acciones ordinarias existentes en el momento de la emisión.

Todas las acciones rescatables gozan de plenos derechos políticos y económicos, perteneciendo a una misma clase (clase B).

Las acciones rescatables gozan, salvo en los supuestos de exclusión total o parcial recogidos en el TRLSA, del derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, así como en la emisión de obligaciones convertibles en acciones. Las acciones de la Sociedad confieren igualmente a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido por el TRLSA para aumentos de capital con cargo a reservas.

Del mismo modo, los suscriptores de las acciones rescatables tendrán derecho a asistir y votar en las Juntas Generales de Accionistas de AGBAR y a impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que los restantes accionistas, de acuerdo con lo previsto en sus Estatutos Sociales.

Las acciones rescatables conferirán el derecho de información recogido con carácter general en el artículo 48.2 (d) del TRLSA y, con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, en los mismos términos que el resto de las acciones que representan el capital social de AGBAR.

El derecho de rescate corresponde, exclusivamente, al titular de las acciones rescatables emitidas, quien podrá ejercitarlo (siempre sobre un número entero de acciones) hasta el 30 de junio de 2006, si bien las solicitudes de rescate deberán realizarse durante los meses de febrero de los años 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006, así como durante el mes de junio de 2006.

De acuerdo con los términos del Contrato de Suscripción de Acciones, la Sociedad tiene un derecho de opción de compra de todas las acciones objeto de la presente emisión que serán suscritas por "*la Caixa*" y, en consecuencia, inclusive con respecto a aquéllas que pudieran resultar sobrantes, bien por no acontecer ejercicio de la opción por parte de los beneficiarios, bien por pérdida del derecho (como por ejemplo consecuencia de bajas en la plantilla) la Sociedad ejercerá el derecho de opción de compra (si las condiciones de mercado existentes en el momento no la hacen gravosa para la Sociedad) para proceder a la amortización de dichas acciones y a la consiguiente reducción de capital. Si las condiciones de mercado no hicieran razonable el ejercicio de la opción por la Sociedad al finalizar el plazo de la opción, "*la Caixa*" podrá ejercer su derecho de rescate, que adquiere pleno valor y sentido y que al ejercitarse comportaría también la amortización de las acciones.

El precio de rescate de las acciones respecto de las cuales se hubiera ejercido tal derecho será igual al tipo de emisión de las mismas, esto es, 13,30

euros por acción. Realizadas las solicitudes de rescate en los términos descritos, y rescatadas las acciones, la Sociedad procederá a la amortización de las mismas, reduciendo su capital social en la cuantía correspondiente y adoptando los acuerdos sociales pertinentes dentro de los plazos establecidos para la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas tratándose de solicitudes presentadas durante los meses de febrero de 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006, y dentro de los meses de julio, agosto o septiembre de 2006 para las solicitudes formuladas en junio de 2006.

Sin perjuicio de lo anterior, "*la Caixa*" solicitará la conversión de sus acciones en acciones ordinarias integrantes de la Clase A, previo requerimiento de la empresa emisora realizado mediante el ejercicio de la opción de compra a medida que las necesidades del "Plan de Opciones Mayo 2001" así lo exijan.

Las acciones ordinarias que integran el capital social de **INDRA SISTEMAS** están admitidas a negociación oficial en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia a través del sistema de interconexión bursátil (SIBE) y cotizan en el segmento especial de negociación denominado Nuevo Mercado.

INDRA SISTEMAS emitió acciones rescatables 0,20 € de valor nominal cada una con la intención de que coticen. Las acciones emitidas son rescatables de conformidad con lo previsto con los artículos 92.bis y 92.ter del TRLSA. El derecho de rescate solamente corresponde a los tenedores de las acciones, quienes podrán ejercerlo, mediante notificación al banco agente que, a tal efecto será hecho público por la Sociedad, durante el plazo de 5 días hábiles ("Plazo de Rescate"), a contar desde las fechas de los cuatro primeros aniversarios ("Fechas de Rescate") de la fecha en que se otorgue la escritura pública de ampliación de capital.

El importe global de la emisión de acciones rescatables fue de 49.407.000 €. De dicho importe global 860.000 € corresponden propiamente a incremento del capital social y los restantes 48.547.000 € a prima de emisión.

La ampliación de capital se realiza mediante la emisión de 4.300.000 acciones rescatables nuevas, lo que supone el 2,90 % del capital de INDRA antes de la emisión.

Las acciones rescatables se emitieron a 11,49 € cada una, de los que 0,20 € constituyen su valor nominal y 11,29 € la prima de emisión. Dicho tipo de emisión se determinó de conformidad con el acuerdo de la Junta General de Accionistas de 12 de junio de 2000.

Todas las acciones rescatables gozan de plenos derechos políticos y económicos, perteneciendo a una misma clase (B).

Las acciones rescatables confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las restantes en circulación y, al igual que ellas, no dan derecho a percibir un dividendo mínimo.

Las acciones rescatables de INDRA confieren a sus titulares, de conformidad con lo dispuesto en el TRLSA, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, así como en la emisión de obligaciones convertibles en acciones.

Igualmente, confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en el propio TRLSA para el supuesto de realización de ampliaciones de capital con cargo a reservas.

Los titulares de las acciones rescatables tendrán el derecho a asistir y votar en las Juntas Generales de Accionistas y a impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que las demás acciones ordinarias que componen el capital social de INDRA SISTEMAS.

Las acciones rescatables confieren a sus titulares el derecho de información recogido con carácter general en el artículo 48.2.d) del TRLSA.

El derecho de rescate solamente corresponde a los tenedores de las acciones, quienes podrán ejercerlo mediante notificación al banco agente en el plazo de 5 días hábiles (“Plazo de Rescate”) a contar desde cada uno de los cuatro primeros aniversarios (“Fechas de Rescate”), de la fecha en que se otorgue la escritura de ampliación de capital, según el acuerdo de la Junta General.

El ejercicio del derecho deberá efectuarse siempre por un número entero de acciones. El rescate de las acciones tendrá lugar mediante amortización de las mismas por cualquiera de las modalidades previstas en el artículo 92 ter. del TRLSA.

El “Precio de Rescate” de las acciones respecto de las que se hubiera ejercido tal derecho será igual al tipo de emisión de las acciones, es decir, 11,49 € por acción.

El precio de ejercicio es de 11,49 € por opción y quedó determinado, de conformidad al acuerdo adoptado por la Junta General de Accionistas celebrada el 12 de junio de 2000, como la media aritmética de los precios medios de la acción de INDRA durante las sesiones de Bolsa que tuvieron lugar durante los 30 días naturales siguientes a la fecha de celebración de dicha Junta, con una reducción del 5% sobre dicha media aritmética.

Finalizado el último Plazo de Rescate, correspondiente al 4º aniversario desde la fecha de emisión, las acciones respecto de las que no se hubiera ejercido el derecho de rescate pasarán a ser acciones ordinarias, con la consiguiente desaparición de la clase B de acciones.

Con una antelación, no inferior a 15 días al inicio de cada uno de los Plazos de Rescate, la Sociedad hará público mediante anuncios en el BORME, en los boletines de cotización de todas las Bolsas españolas y en tres periódicos de Madrid, la fecha de comienzo y la de finalización del Plazo de Rescate, el Precio de Rescate y el banco agente al que deberá comunicarse el ejercicio del derecho.

En el plazo máximo de 60 días a contar desde que hubiera expirado el Plazo de Rescate de que se trate, la Sociedad adoptará los acuerdos precisos, por cualquiera de las modalidades previstas en el artículo 92.ter del TRLSA, para llevar a cabo la amortización de las acciones y el pago del Precio de Rescate a los tenedores, que hubieran ejercido el derecho de rescate.

El aumento de capital de acciones rescatables tiene como finalidad exclusiva servir de cobertura financiera al Plan de Opciones 2000 de INDRA, dirigido con carácter general al conjunto de empleados y profesionales del Grupo INDRA que no fueron beneficiarios del Plan de Opciones 1999.

El número de opciones que conforma el Plan de Opciones 2000 asciende a 3.922.932 opciones, correspondientes a 3.922.932 acciones ordinarias de 0,20 € de valor nominal cada una. Las opciones se han asignado individualmente, considerando varios niveles dentro de cada grupo profesional (directores, gerentes, expertos y resto de personal) en función de sus actitudes y potencial.

Del análisis de estas tres emisiones ***concluimos, que a pesar de que la normativa española para regular las acciones rescatables tiene una clara orientación financiera, las emisiones realizadas hasta el momento poseen otro tipo de motivaciones muy específicas, sea la transferencia de recursos a empresas del Grupo (Campofrio) o servir de cobertura financiera a planes financieros de empleados (AGBAR e INDRA).***

7.5.3. Acciones privilegiadas no rescatables

Una vez analizada la situación de las acciones rescatables, analizamos la escasa emisión del conjunto de acciones privilegiadas en España, con el estudio de las emisiones privilegiadas que han cotizado en la Bolsa de Madrid. Las dos emisiones en las que nos vamos a detener con más amplitud son la del Banco Guipuzcoano y la del grupo FILO, ya que las otras emisiones que cotizaron están amortizadas (CEVASA), fueron emitidas hace un periodo de tiempo considerable (Dragados) o están incursas en un proceso de suspensión de pagos (Document on Demand).

Aunque la Bolsa de Madrid ha recogido cinco emisiones de acciones privilegiadas no rescatables, actualmente sólo tres cotizan en el Mercado Continuo (cuadro 105).

Cuadro 105. Emisiones de acciones privilegiadas no rescatables que cotizan en el Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid

| EMPRESA | DENOMINACIÓN | Nº DE ACCIONES PRIVILEGIADAS |
|-------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| Dragados | Acciones Dragados Preferentes | 60.140 |
| Filo | Filo Serie B | 26.437.574 |
| Banco Guipuzcoano | Guipuzcoano Preferente | 3.295.484 |

Fuente: elaboración propia (19/2/2002)

En 1970, la empresa **Española de Viviendas de Alquiler (CEVASA)** admitió a cotización 12.737 acciones privilegiadas de 1.000 pesetas de valor nominal. Las acciones eran preferentes con derecho a percibir un dividendo de hasta el 7,5% de su valor nominal con carácter fijo y preferente a las ordinarias. Además del dividendo preferente también tenían derecho a recibir el dividendo de las acciones ordinarias, por lo que podemos expresar que poseían el dividendo adicional, característico de las acciones sin voto actuales, teniendo en cuenta que las acciones sin voto no estaban reguladas en España en el momento de la emisión de estas acciones privilegiadas.

El 17-06-1996 **Document on Demand** (antes Roberto Zubiri) empieza a cotizar con 600.000 acciones privilegiadas de valor nominal 1.000 ptas. Las acciones deben considerarse preferentes, pues tienen derecho a recibir, en caso de que la Junta General de Accionistas lo acuerde, el 20% del importe establecido cada año como dividendo. El dividendo se distribuirá entre los titulares en proporción al capital desembolsado. La cotización del título se encuentra suspendida desde el 16 de marzo de 1998 debido a la suspensión de pagos en la que se encuentra.

La empresa **Dragados y Construcciones** emitió, el 22-02-1946, 20.000 acciones preferentes de valor nominal 500 pesetas con el privilegio de un derecho preferente respecto a las ordinarias a participar en el patrimonio resultante de la liquidación. En la actualidad, las acciones privilegiadas continúan cotizando en el

Mercado Continuo de la Bolsa de Madrid, quedando sin amortizar 60.140 acciones privilegiadas de un euro de valor nominal.

El 25-02-1993 entran en circulación 1.472.800 acciones del **Banco Guipuzcoano** con un valor nominal de 500 pesetas. Las acciones tienen la consideración de preferentes sin voto-A, ya que poseen el derecho de percibir un dividendo adicional especial equivalente al 50% del que se acuerde repartir a las acciones ordinarias y que nunca será inferior a 100 pesetas.

El nominal máximo permitido es de 736.400.000 pesetas que representa el 20% del capital social del Banco. Este será el porcentaje una vez sea efectuada la reducción de 18 millones el 29-2-1992; hasta que no se haga la reducción de capital social, la cifra de acciones sin voto a emitir representaba el 19,9% del capital social. Las acciones preferentes sin voto participan en los beneficios sociales, como tales, a partir del 1 de Enero de 1992.

El cuadro número 106 refleja la comparación de los derechos de las acciones sin voto del Banco Guipuzcoano con las ordinarias de esta misma sociedad.

Cuadro 106. Comparación de los derechos de las acciones sin voto del Banco Guipuzcoano con las ordinarias.

| CONCEPTO | ACCIONES ORDINARIAS | ACCIONES PREFERENTES SIN VOTO |
|--|--|--|
| Representación | Mediante título valor nominativo | Mediante título valor nominativo |
| Supuesto de reducción del capital social por pérdidas | Amortización prioritaria de las pérdidas con cargo a acciones ordinarias | Las acciones sin voto no quedarán afectadas por la reducción del capital social por pérdidas, cualquiera que sea la forma con que se realice, sino cuando la reducción supere el valor nominal de las restantes acciones. Si como consecuencia de la reducción, el valor nominal de las acciones sin voto excediera de la mitad del capital social desembolsado, deberá restablecer esa proporción en el plazo de dos años, En caso contrario, procederá la disolución de la sociedad. Cuando en virtud de la reducción del capital se amorticen todas las acciones ordinarias, las acciones sin voto tendrán este derecho hasta que se restablezca la proporción prevista legalmente con las acciones ordinarias. |
| Supuesto de liquidación del patrimonio del Banco | Derecho a participar en el patrimonio resultante de la liquidación, una vez atendido el reembolso preferente del valor desembolsado de las acciones sin voto | Derecho preferente de las acciones sin voto a percibir su valor nominal efectivamente desembolsado, y por el exceso, derecho adicional a participar en el patrimonio resultante de la liquidación en igualdad con las acciones ordinarias |
| Participación en las ganancias del Banco | Derecho al dividendo ordinario que se acuerde en cada ejercicio social, pero sólo si es posible tras el pago del dividendo especial de las acciones preferentes sin voto | Derecho a un dividendo adicional especial del 50 % del dividendo ordinario, y en todo caso, como mínimo de 100 pesetas/acción además del dividendo ordinario |
| Supuesto de ganancias insuficientes para el pago del dividendo adicional especial de las acciones sin voto | Pérdida del derecho al dividendo ordinario en tanto no se cubra el dividendo adicional especial de las acciones sin voto | Recuperación del derecho a voto mientras no se les pague en su totalidad el dividendo mínimo. La parte no pagada del dividendo mínimo deberá ser satisfecha dentro de los 5 ejercicios siguientes, con prioridad a todo reparto de dividendo ordinario |
| Emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones | Derecho de suscripción preferente | Derecho de suscripción preferente |
| Información sobre los asuntos del orden del día de las Juntas Sociales | Derecho de información en los términos del TRLSA | Derecho de información en los términos del TRLSA |
| Asistencia a Juntas Sociales | Derecho de asistencia de todo titular de acciones ordinarias | Derecho de asistencia de todo titular de acciones preferentes sin derecho a voto |
| Participación en los acuerdos sociales | Derecho de votar por parte de todo titular de acciones ordinarias por un valor desembolsado de 5.000 pesetas o más | Inexistencia de derecho de voto y de participación en la adopción de los acuerdos sociales, incluso a efectos de la designación de los consejeros representantes de las minorías |
| Derecho de conversión en acciones ordinarias | Inexistencia de dicho derecho | Derecho de opción a convertirse en acciones ordinarias del Banco mediante sorteo, por quintas e iguales partes, al final de los años 6º, 7º, 8º, 9º y 10º del término del periodo de ejercicio establecido para su creación |
| Modificación de las condiciones de una determinada clase de acciones | Derecho de participar en la votación de la Junta que acuerde tal modificación | Derecho de voto y de aprobar por mayoría cualquier modificación que lesione directa o indirectamente los derechos de las acciones preferentes sin voto |

Fuente: elaboración propia.

Un aspecto fundamental de esta emisión de acciones privilegiadas es su posible transformación. Las acciones preferentes sin voto serán asignadas a las solicitudes de transformación recibidas de los accionistas, quienes tendrán derecho a solicitar la transformación en la proporción de una acción preferente por una acción ordinaria. En consecuencia, no habrá lugar a desembolso en metálico alguno, y dicha transformación se llevará a cabo mediante el estampillado de las acciones ordinarias que acudan a la conversión.

Las acciones preferentes sin voto de la serie "Preferente sin voto serie A" resultantes de la transformación, gozarán de un derecho de opción a convertirse en acciones ordinarias con voto, en la proporción de una acción ordinaria por una acción preferente, por quintas e iguales partes, mediante sorteo ante notario al final de los años 6º, 7º, 8º, 9º y 10º.

El resultado del sorteo se publicará en los diez días siguientes a su celebración en el BORME y en los Boletines de cotización de las Bolsa donde coticen las acciones. Los titulares de las acciones preferentes sin voto a las que haya correspondido la opción de conversión, dispondrán para ejercitar su derecho del plazo de un mes, a partir de la fecha de la última publicación del resultado del sorteo, transcurrido el cual se entenderá renunciado por los titulares que no lo hayan ejercitado. Los títulos favorecidos por el sorteo y no convertidos no participarán en los sucesivos sorteos.

La empresa **FILO** fue constituida en el año 1970 como sociedad inmobiliario-financiera con domicilio social en Barcelona.

El capital de FILO estaba representado por 63.588.494 acciones de la serie A y 23.500.096 acciones de la serie B. La composición de su accionariado es de un 51% de acciones estables y un 49% de "free float". Las acciones privilegiadas (serie B) fueron emitidas para dar entrada en el núcleo duro de accionistas al banco americano *Bankers Trust* y a la compañía canadiense *Invanhoé* (perteneciente a *La Caisse de Dépôts du Quebec*).

En 1998 FILO obtuvo 19 millones de beneficios tras varios ejercicios de cuantiosas pérdidas, alcanzando en el primer semestre de 1999, 372 millones de beneficios. Los accionistas ordinarios no reciben dividendos desde julio de 1995 cuando se distribuyó un único pago de 13 pesetas por acción, aunque el director financiero de Filo "(...) *no considera previsible conceder dividendo en los ejercicios venideros*" (Aparicio, 1999.a, 53).

El 30-06-1997 se celebra la Junta General de Accionistas de la empresa FILO que acuerda emitir acciones privilegiadas (serie B). El 26-01-1998 son admitidas en cotización 23.500.096 acciones de valor nominal 100 pesetas.

Las acciones privilegiadas tienen derecho a un dividendo preferente durante los ejercicios 2001 y 2002, consistente en percibir el 6% de la cantidad desembolsada en concepto de nominal y prima de emisión aportada, con cargo a los beneficios distribuibles obtenidos durante los ejercicios 2001 y 2002. Además, tienen derecho a que los dividendos percibidos hasta el 31-12-2001, sean en su

conjunto superiores a las de las acciones ordinarias. También poseen la capacidad de participar en la ampliación liberada mediante la entrega de acciones privilegiadas a la par, que se emitirán con cargo a una reserva especial constituida al efecto.

Los derechos de las acciones de la serie B son las siguientes:

a) Derecho a un dividendo preferente durante los ejercicios 2000 y 2001, consistente en percibir el 6% de la cantidad desembolsada en concepto de nominal y prima de emisión aportada, con cargo a beneficios distribuibles obtenidos durante los referidos ejercicios 2000 y 2001.

Por la modificación estatutaria de 30 de junio de 1997 este dividendo preferente no será acumulativo, sino únicamente prioritario en rango frente al ordinario, de tal forma que, una vez retribuido el dividendo preferente, las acciones de la clase B sólo tendrán derecho, en igualdad de condiciones que las ordinarias, a cualquier dividendo que se apruebe en la parte que exceda del 6% recibido por las acciones de la clase B.

b) Derecho a que los dividendos que perciban durante el conjunto de los cuatro ejercicios siguientes a su emisión, es decir, hasta el 31 de diciembre del año 2001, sean en su conjunto superiores a los dividendos recibidos por las acciones ordinarias en un importe mínimo determinado por medio de la siguiente fórmula:

$$X = [(P \times W) - F] + R$$

Siendo:

X. El exceso de dividendos que deben recibir las acciones preferentes sobre las ordinarias en el conjunto del plazo de 4 años.

P. El porcentaje que representan las acciones preferentes sobre el capital total resultante de la sociedad.

W. Pérdidas extraordinarias sufridas por la sociedad o sus filiales y que permanezcan durante el plazo de 4 años siguientes a la emisión, con origen o causa en años anteriores a la emisión, que no se hallen provisionadas en las cuentas cerradas a 31 de diciembre de 1996 o identificadas en el informe de Auditoría de ese ejercicio.

F. Franquicia total de 200 millones de pesetas, de forma que si el total de las pérdidas extraordinarias indicadas no rebasa esa cifra en el cómputo de los cuatro años, no procederá el derecho aquí descrito. Por el contrario, de exceder dichas pérdidas extraordinarias sufridas tal importe, procederá el ajuste aquí previsto en su totalidad.

R. En caso de que el Grupo FILO no haya podido iniciar el desarrollo del proyecto denominado "Ría 21" en el plazo de un año a contar desde la emisión de las acciones preferentes, por no haber aún recibido los terrenos adjudicados, se incluirá en el cómputo del exceso de dividendos un importe de 1.402 millones de

pesetas más el interés legal sobre ese importe desde la fecha indicada y hasta la fecha en que se materialice dicho exceso de dividendos.

Finalmente, en caso de que transcurrido el plazo de 4 años no se hubiese generado beneficios suficientes o no se hubiese, en definitiva, repartido a los accionistas preferentes dividendos con ese margen respecto a los ordinarios, las acciones preferentes tendrán derecho a cubrir la diferencia con la prima de emisión existente o cualesquiera otras reservas libres, con el límite en este supuesto de la prima de emisión aportada en la suscripción de las acciones preferentes.

La aplicación de la fórmula anterior será competencia del Consejo de Administración de FILO. Por otra parte, la distribución efectiva del dividendo así obtenido, en la medida en que éste se satisfaga con cargo al beneficio distribuible de tales ejercicios, habrá de ser acordado por la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

c) Las acciones de la serie B de FILO gozarán del derecho a participar en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las 18.800.077 acciones ordinarias que componen la Clase A.

d) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 158 del TRLSA, gozarán del derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, así como en la emisión de obligaciones convertibles en acciones. Participarán asimismo del derecho de asignación gratuita reconocido por el TRLSA para el supuesto de realización de ampliaciones de capital con cargo a reservas de la Sociedad.

e) Sin perjuicio del derecho anterior, las acciones de la clase B gozarán de un privilegio especial respecto de las ordinarias, consistente en el derecho a participar, en el plazo de dos años a contar desde el cierre del periodo de suscripción de las acciones privilegiadas, en la ampliación de capital que a tal efecto se acuerde. Dicha ampliación de capital se instrumentará mediante la entrega gratuita de acciones de la Clase B a la par, que se emitirán con cargo a una reserva especial constituida al efecto.

Este derecho está originado por las diferencias de valoración de la administración de la empresa y de *Bankers Trust* sobre tres activos del Grupo: Corre Corre, S.A., Aparcamientos de Cataluña, S.A. y ciertos derechos de Viena Inmuebles, S.A. sobre un activo sito en Marbella.

f) Las acciones de la clase B del grupo FILO confieren a su titular el derecho a votar en las Juntas Generales de Accionistas y el derecho a impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que las demás acciones que componen el capital social.

g) Tendrán derecho de asistir a las Juntas Generales los titulares de acciones representadas por anotaciones en cuenta, que las tengan inscritas con cinco días de antelación en el Registro de Anotaciones en Cuenta, lo que se acreditará por certificación del mismo.

h) Las acciones privilegiadas incorporan un derecho preferente de conversión que permitirá a sus titulares convertir un porcentaje de éstas en acciones preferentes sin voto.

El Consejo de Administración tiene la facultad de acordar o no dicha conversión. En el supuesto de que el Consejo finalmente acordase su convertibilidad, cada accionista suscriptor de las acciones privilegiadas podrá solicitar la conversión en acciones sin voto hasta el límite del 50% de las acciones de nueva emisión de las que sea titular, en el plazo de un mes desde la publicación de los correspondientes anuncios al respecto por parte del órgano de administración.

i) Las acciones de la serie B gozarán del derecho de información en los mismos términos que el resto de las acciones que componen el capital social de FILO, S.A.

7.5.4. Acciones privilegiadas emitidas por empresas españolas en otros países

A todas las anteriores emisiones realizadas en España es necesario añadir las emisiones de acciones privilegiadas emitidas por capital español en el extranjero. Los intermediarios financieros de origen español mantienen una tendencia alcista a emitir acciones privilegiadas en el extranjero (El País, 13-12-1998), sin duda provocado por las condiciones más ventajosas que ofrecen esos países respecto al nuestro. Como ejemplo, señalamos las emisiones realizadas por el **Banco Santander Central Hispano** el 22-4-1999, **La Caixa** el 30-4-1999, **Bankinter** el 24-6-1999, **Bancaja** el 23-2-2000, **Banco Popular** el 27-9-2000, **Cajamurcia** el 19-10-2000, **Cajasur** el 15-12-2000 y **Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla** el 15-12-2000.

La mayoría de las entidades de crédito españolas utilizan una filial, constituida según la legislación de las Islas Caimán, que ejerce de emisora de las acciones preferentes. La entidad de crédito actuará como Garante solidario e irrevocable de los compromisos asumidos por la sociedad emisora con los titulares de las acciones preferentes. La entidad de crédito matriz se compromete a mantener la totalidad de las acciones del emisor mientras que exista saldo vivo de las acciones preferentes en circulación. Por su parte, las acciones preferentes forman parte del capital social del emisor, otorgando una serie de derechos económicos y políticos a los titulares de aquellas.

La principal ventaja económica para los titulares de estas emisiones es que les permite disfrutar de un dividendo preferente no acumulable. El dividendo será entregado con cargo a los recursos disponibles del emisor y, si no es posible, directamente por la entidad de crédito Garante. El dividendo suele ser trimestral y puede ser fijo o variable en función de un índice de referencia.

La percepción del dividendo está sujeta a dos limitaciones. La primera es la limitación característica de los dividendos preferentes, ya que es necesario un beneficio distribuible en la entidad de crédito Garante. La segunda limitación es derivada de la regulación particular del sector bancario español acerca de las situaciones de déficit de recursos propios en las entidades de crédito. Conforme a la Ley 113/1992 de Recursos Propios y Supervisión en Base Consolidada de las Entidades Financieras (B.O.E. 2 de junio de 1992) si las entidades de crédito presentan un déficit de recursos propios superior al 20% del mínimo legalmente establecido (8%) deberán destinar la totalidad de sus beneficios a reservas.

Estas emisiones no poseen derecho preferente de suscripción sobre las emisiones futuras de este tipo de acciones.

El emisor se reserva el derecho a amortizar las acciones preferentes a partir del quinto año. En este supuesto, los titulares tienen derecho a percibir el precio de amortización que incluye simplemente el valor de emisión más los dividendos devengados y no abonados desde la última fecha de pago. Este aspecto permite mantener un derecho de rescate a opción de la empresa condicionado al transcurso de un periodo corto de tiempo, con un precio bajo. Aunque no se consideren en el

contrato de emisión como acciones rescatables, está claro que lo son; además, están en concordancia con la legislación española sobre el tema, ya que es necesario que transcurra el plazo de tres años para poder ejercer el derecho de rescate a opción de la empresa.

Estas emisiones de acciones no pueden ejercer sus derechos políticos excepto en ciertos supuestos excepcionales, entre ellos, el impago íntegro de un número determinado de dividendos preferentes consecutivos.

En conclusión, las entidades bancarias sí tienen voluntad de financiarse con acciones privilegiadas, pero les resultan más ventajosas las emisiones foráneas. La flexibilización en la regulación de las acciones privilegiadas puede tener como objetivo el intento del legislador español de atraer esas emisiones a nuestro mercado.

7.6. CONCLUSIONES

Las acciones privilegiadas en España tienen actualmente poca importancia, pero la globalización de los mercados financieros está provocando que las empresas de nuestro país se interesen progresivamente por estas formas de inversión-financiación. Este interés se demuestra con el espectacular aumento de la financiación por medio de las acciones privilegiadas de las entidades bancarias en las Islas Caimán.

La flexibilización de la regulación de las acciones privilegiadas realizada por la Ley 37/1998 de 16 de noviembre tiene como objetivo el intento del legislador español de atraer esas emisiones a nuestro mercado. Sin embargo, es posible que no incentive a las sociedades a decantarse por acciones privilegiadas a la hora de financiarse, ya que obliga a la sociedad emisora a repartir dividendos a las acciones privilegiadas en el primer ejercicio en que existan beneficios, y esto supone comprometer la estabilidad futura de la emisora. Las empresas interesadas en las acciones privilegiadas preferirán, en la medida de lo posible, las normativas donde la entrega de dividendos se puede omitir, aun teniendo beneficios.

El aspecto más novedosos de la Ley 37/1998 de 16 de noviembre es la incorporación de las acciones rescatables. Diversos autores han criticado la posibilidad de incorporar las acciones rescatables a nuestra legislación, pero en nuestra opinión, su inclusión se justifica porque la amortización de capital permite reducir la cifra de capital sin disminuir las garantías a los acreedores y por la semejanza con diferentes figuras admitidas en nuestro ordenamiento. Sin embargo, el procedimiento por el que se ha modificado el TRLSA sí es criticable, ya que además de ser modificada tres veces en poco más de un año, se realiza en disposiciones adicionales de normas ajenas a ella, como son la Reforma del Mercado de Valores y dos Leyes de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

Además de las deficiencias de procedimiento, la incorporación a la normalización española tiene cuatro deficiencias de contenido:

- ***No especifica claramente una jerarquía entre los métodos de rescate.*** El espíritu de la norma parece ser que la reducción de capital sea el último recurso, aunque debería haber matizado un poco más el enunciado del artículo, porque su actual redacción puede ser interpretada, contra los deseos del legislador, como la aceptación indistinta de cualquiera de los métodos, sin especificar un criterio como preferente.
- ***No obliga a especificar, en el momento de la emisión, el método de rescate a utilizar.*** Relacionado con el anterior, y derivado de los diferentes derechos económicos que se derivan de cada uno de los posibles procedimientos de rescate, la legislación debería obligar a las empresas emisoras a que en el momento de la emisión especifiquen el procedimiento de rescate. Esta ausencia de obligación permite que las empresas no se definan, lo que supone una incertidumbre para los agentes relacionados con la empresa; esto puede observarse en los Folletos de emisión de las acciones rescatables emitidas en España, como las de Indra, donde se especifica que el rescate se llevará a cabo “(...) por uno de los métodos que permite la Ley”.
- ***No garantiza adecuadamente los derechos de los inversores sobre el rescate.*** Si en el momento de la emisión la decisión es que el rescate vaya a tener lugar con el producto de una nueva emisión, la Ley debería obligar a que el importe de la ésta fuese igual o superior al valor de rescate de la primera. Por otro lado, si se especifica que sea con cargo a reservas disponibles, la legislación debería obligar a que la empresa dote, desde el momento de la emisión, una reserva indisponible por el valor de rescate.
- ***No especifica el tratamiento a aplicar si el emisor no efectúa el rescate.*** Es necesario establecer una medida penalizadora para la empresa que no realiza el rescate, ya que si no realiza el rescate de forma voluntaria, la empresa es merecedora de una sanción, y si no la realiza por que no puede, la empresa se encuentra en una situación de crisis económica que no puede demorarse más tiempo.

A todas estas deficiencias hay que añadir la provocada por la flexibilidad normativa en las posibles características de las emisiones de acciones privilegiadas a nivel internacional, incluidas las rescatables, situación que redundo en una profunda dificultad para encontrar un criterio diferenciador de los títulos de financiación que permita realizar un tratamiento adecuado en los registros contables. En el capítulo siguiente analizaremos este problema y observaremos sus posibles soluciones.

CAPÍTULO 8. NATURALEZA ECONÓMICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS

En este capítulo intentaremos establecer la naturaleza de las acciones privilegiadas en función de la diferenciación económica de la masa de pasivo y de la consideración de las acciones privilegiadas como instrumentos financieros.

8.1. JUSTIFICACIÓN DE LA NATURALEZA ECONÓMICA DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS

Aunque el origen de las acciones privilegiadas es muy anterior a términos como innovación financiera, ingeniería financiera y marketing financiero, podemos considerar que, desde el punto de vista económico, la emisión actual de las acciones privilegiadas es resultado de la innovación financiera, entendida como el proceso integrado por dos subprocesos: la ingeniería financiera y el marketing financiero. El proceso de ingeniería financiera consiste en la construcción y elaboración de productos financieros en los que se materializan esas innovaciones, desarrollando una gran variedad de nuevas fórmulas de financiación, inversión y de cobertura de riesgos. Por su parte, el marketing financiero es el proceso de ofrecer a los clientes el conjunto de innovaciones financieras.

Los productos resultantes de la innovación financiera nacen de los principios del derecho internacional de los que se deriva la autonomía de la voluntad y la libre creación de valores.

De entre todos los medios de innovación financiera, son especialmente relevantes los activos financieros generados en una posición financiera intermedia entre deuda y acción, denominados tradicionalmente “híbridos”. El mercado financiero muestra una clara tendencia al acercamiento entre la emisión de deuda y la participación en fondos propios, sin duda para aprovechar las ventajas de la otra categoría, intentando ser más atractiva para la posible elección como inversión. Esa permeabilidad opera en la mayoría de los niveles de distinción, permitiendo encontrar una aproximación en las características de la retribución y duración del derecho, produciendo un debilitamiento de la frontera que separa los conceptos de acción y deuda. Evidentemente, no es la única forma de innovación financiera, pero gran parte de los productos que origina pueden englobarse dentro de una mezcla de las dos posturas clásicas de inversión a largo plazo.

Las finalidades para generar un híbrido son las siguientes:

- Conjugar los aspectos ventajosos de las acciones y de la deuda para resultar más atractivos en el mercado de capitales, ofreciendo a los inversores potenciales, conjuntamente, seguridad y beneficio.
- Atraer a los accionistas y acreedores hacia su producto. Los accionistas buscan esos títulos con la esperanza de recibir dividendos, los beneficios de las

ampliaciones de capital y el aumento de cotización de las acciones. Por el contrario, los prestamistas esperan el pago de un interés por la cesión temporal de los fondos y, además, la devolución del principal en los plazos fijados en el contrato.

- Conseguir perfiles de rendimiento-riesgo iguales a los instrumentos tradicionales pero con alguna ventaja comparativa: menores costes de transacción, mayor liquidez o mayor apalancamiento.
- Intentar mejorar la rentabilidad a cambio de perder derechos políticos o ganar en liquidez y disminuir el riesgo.
- Intentar acercarse a la posición envidiable de confeccionar un título con las características económicas de fondos propios pero con la calificación fiscal de deuda.

Las categorías más frecuentes de híbridos se encuentran en la siguiente clasificación:

- **Potestad de transformación.** El primer caso es el de un valor financiero potencialmente convertible en otro. Los ejemplos más representativos son las obligaciones convertibles en acciones y los derechos autónomos de suscribir acciones de la misma sociedad o de otra (*warrants*).
- **Intercambio de algún derecho.** Existe la posibilidad de la emisión de títulos en los que los titulares de los recursos propios reciban un derecho adicional a cambio de no poder ejercer algún otro, principalmente de intervención en la gestión empresarial (acciones sin voto).
- **Híbridos de duración.** Esta categoría se produce al alargar los plazos de amortización de la deuda hasta convertirse en indefinidos (obligaciones perpetuas) y, en sentido contrario, cuando se contempla la amortización de los recursos propios (acciones rescatables). Las obligaciones perpetuas son las que carecen de un plazo establecido de amortización. En su carácter puro no han sido utilizadas masivamente porque la incertidumbre, la inflación y la volatilidad de los tipos de interés las convierte en una inversión un tanto peligrosa; sin embargo, sí pueden ser interesantes en los casos que sean actualizables o revisables, o aun mejor, que concedan una opción de amortización para ambas partes. Respecto a las acciones rescatables vienen siendo utilizadas en muchos países, aunque en España no ha existido regulación hasta la reforma del TRLSA en noviembre de 1998.
- **Híbridos de retribución.** Existen múltiples fórmulas de interesar al prestamista en la gestión; por un lado, vinculando su retribución a la marcha próspera o adversa del prestatario (asunción de riesgo de ciertos acreedores como las obligaciones participativas) y, por el otro, incluyendo medios para garantizar un privilegio retributivo mínimo del socio (parcial exoneración del riesgo empresarial producido en los dividendos preferentes).

Las posibilidades de la emisión de títulos derivados de la innovación financiera no han sido aun limitadas y van creciendo cada día, aunque podemos identificar gran parte de los títulos resultantes de este proceso como híbridos. Las obligaciones perpetuas, participativas y convertibles son empréstitos que incorporan aspectos básicos de las acciones. Las acciones sin voto y las preferentes son fondos propios en los que se pueden intuir características de una emisión de obligaciones.

Ante esta situación, *esta investigación pretende resolver el problema de identificación de los títulos clasificándolos en función del criterio económico en vez de en el criterio jurídico*. Para ello es necesario (a) interpretar las aportaciones de los accionistas en función de los acuerdos contractuales, (b) entender las aportaciones de los socios como recursos externos a la sociedad y (c) considerar a las acciones privilegiadas como instrumentos financieros.

El concepto jurídico, utilizado habitualmente para diferenciar la masa de pasivo, se deriva del criterio de propiedad; así, unos recursos se consideran entregados por sujetos propietarios de la empresa y otros por agentes externos a ella. El concepto económico se debe **alejar del concepto de propietario** de la sociedad, **acercándose a** una diferenciación basada en los **acuerdos contractuales**.

Atendiendo a la prevalencia de los criterios económicos los accionistas ordinarios tienen derecho a recibir su remuneración, no porque sean los propietarios de la empresa, sino porque son los titulares de un instrumento contractual de determinadas características. La empresa es una unidad con personalidad propia y diferente de los sujetos que la integran (principio de entidad), ya que, aunque los intereses de alguno de ellos puedan coincidir en algún momento del tiempo con los de la empresa, no son siempre necesariamente los mismos. La empresa como entidad independiente de los acreedores, proveedores, accionistas ordinarios y accionistas privilegiados, necesita registrar los derechos y obligaciones que se generan. Las aportaciones de estos sujetos no deben estar divididas en recursos pertenecientes al interior de la empresa (acciones) y otros de fuera de la empresa (deudas), sino que **todos** deberán ser concebidos como **recursos obtenidos externamente a la unidad empresarial**.

Una vez abandonados los criterios jurídicos como la propiedad, y aceptadas todas las formas de financiar la empresa como externas a ella, proponemos considerar a cada una de las fuentes de financiación de la sociedad como un **instrumento financiero**. El FASB (1990.a, 6) define los instrumentos financieros como tesorería o una evidencia de interés de propietario en una entidad, o un contrato que cumpla una de estas dos condiciones:

- Impone a una entidad la obligación de entregar tesorería o un instrumento financiero a una segunda entidad o cambiar instrumentos financieros en términos potencialmente desfavorables con la segunda entidad
- Atribuye a esta segunda entidad un derecho contractual a recibir tesorería o un instrumento financiero de la primera entidad o intercambiar instrumentos financieros en unos términos potencialmente favorables con la primera entidad

Por su parte, el IASB (1991, 4) (1995.a, 5) y el ASB (1996, 42) definen un instrumento financiero como cualquier contrato que origina conjuntamente un activo financiero para una empresa y un pasivo financiero o un instrumento patrimonial para otra. Para estos organismos un activo financiero es cualquiera de estas cuatro posibilidades:

- a) Tesorería
- b) Un derecho contractual de recibir efectivo u otro activo financiero de otra empresa

- c) Un derecho contractual de intercambiar instrumentos financieros con otra empresa bajo condiciones que son potencialmente favorables
- d) Un instrumento patrimonial de otra empresa

Por su parte, un pasivo financiero es cualquier pasivo que constituya una de estas dos obligaciones contractuales:

- a) Entregar efectivo u otro activo financiero a otra empresa
- b) Intercambiar instrumentos financieros con otra empresa en condiciones que son potencialmente desfavorables

Y por último, estos organismos establecen que un instrumento patrimonial es cualquier contrato que represente una participación residual en los activos de una empresa después de deducir todos sus pasivos.

De la definición de instrumentos financieros podemos concluir que *las acciones, deudas y acciones privilegiadas pueden ser consideradas instrumentos financieros, ya que representan la obligación de un emisor de entregar riqueza u otro instrumento financiero a otro sujeto cumpliendo una serie de condiciones contractuales*. Analizando las definiciones de los instrumentos financieros identificamos tres figuras: por un lado, el **activo financiero**, y como contrapartida a éste, un **pasivo financiero** o un instrumento de participación en el pasivo no exigible de la sociedad emisora, que por deducción debería denominarse **neto financiero**.

Estas definiciones señalan intrínsecamente una clasificación de los instrumentos financieros basada en los derechos que conceden al titular. Así, diferenciamos los instrumentos de pasivo financiero de los instrumentos de neto financiero. Los instrumentos de pasivo financiero son la representación en el pasivo de la sociedad emisora de la aportación de un activo financiero que concede a su titular un derecho a recibir riqueza del emisor según lo establecido en el contrato, siempre que no sea un derecho sobre el pasivo no exigible de la sociedad emisora. Por el contrario, los netos financieros son la representación en el pasivo de la sociedad emisora de la aportación de un activo financiero que contractualmente concede al titular un derecho sobre los pasivos no exigibles de la sociedad emisora.

Preferimos denominar neto financiero a lo que el FASB denomina evidencia del interés de propietario y el IASB instrumento de neto patrimonial, para eliminar su connotación de propiedad jurídica, otorgándole un significado financiero.

Para diferenciar un pasivo financiero de un instrumento de neto financiero, la característica clave es la existencia de una obligación contractual, que recae sobre una de las partes implicadas en el instrumento financiero (el emisor), consistente en entregar dinero u otro instrumento financiero a la otra parte (el tenedor), bajo condiciones que son potencialmente desfavorables para el emisor. Cuando tal obligación contractual existe, el instrumento cumple la definición de pasivo financiero (FASB, 1990.b, 33) (IASB y CICA, 1990.a, 2003) (IASB, 1995.a, 20) (Ingram y Baldwin, 1998, 304). Consideramos que un instrumento de neto financiero es un instrumento financiero que no genera para el emisor la

obligación contractual de entregar dinero u otro activo financiero o intercambiarlo por otro instrumento financiero, en condiciones que le son potencialmente desfavorables (entregar riqueza), hasta el momento de la extinción, donde se ejercerá el derecho de participación sobre los pasivos no exigibles. En el neto financiero, aunque el comprador de un instrumento de neto puede tener derecho a recibir una proporción de los eventuales dividendos u otras distribuciones de partidas del pasivo no exigible, el emisor no tiene la obligación contractual de entregarle riqueza hasta el momento de la liquidación de la empresa.

Una vez establecidos los conceptos económicos de pasivo financiero y neto financiero, hemos de significar su relación con los criterios contables. El pasivo contable está dividido en pasivo exigible y no exigible; en el primero deben contemplarse las fuentes de financiación que obligan a la sociedad emisora a entregar riqueza antes de la finalización de la vida de la empresa, mientras que en el pasivo no exigible se situarán las fuentes de financiación que no obligan a la empresa emisora a entregar riqueza hasta el momento de la liquidación. Esta clasificación permite ***destinar los pasivos financieros al pasivo exigible, mientras que el neto financiero debe aparecer en el pasivo no exigible***. Según esta idea, el pasivo no exigible estará constituido, en un primer momento, por las aportaciones de los titulares de activos financieros que participan contractualmente en el pasivo no exigible de la sociedad emisora, la cual las registrará como un instrumento de neto financiero, para posteriormente irse modificando con las variaciones del pasivo no exigible.

Tras la unión entre los conceptos contables y económicos para registrar las fuentes de financiación, es necesario comparar la concepción económica con la jurídica. En la mayoría de las situaciones la concepción jurídica y económica coincide, es decir, las deudas son pasivos financieros y las acciones ordinarias son netos financieros, pero esta generalidad se rompe con ciertas acciones privilegiadas.

Esta investigación pretende identificar los diferentes derechos que pueden poseer las acciones privilegiadas y observar los que pueden generar diferencias entre el criterio jurídico y económico. Estudiados en el capítulo anterior, todos los derechos de las acciones privilegiadas, observamos que únicamente existen diferencias en dos derechos: rescate y reparto de beneficios.

En primer lugar analizamos el derecho de rescate y posteriormente el derecho a recibir ganancias, porque permite conseguir una línea argumental lógica; así lo ha entendido el IASB (1995.a, A 21): “(...) *cuando las acciones preferentes sean del tipo no rescatable, la clasificación apropiada se determina considerando otros derechos que puedan llevar incorporados, el más concluyente es el privilegio en el derecho a participar de las ganancias*”.

8.2. PRIVILEGIADAS EN EL RESCATE

El criterio de exigibilidad debe ser aplicado a las acciones privilegiadas con derecho de rescate. La condición que debe cumplir un instrumento financiero para ser considerado pasivo financiero es que el emisor tenga la obligación de transferir riqueza al tenedor de la acción en un momento anterior a la liquidación de la sociedad; en este caso, si se cumple una serie de condiciones la empresa emisora no puede negarse a transferir recursos, ya sea por remuneración temporal o por extinción del título. En el otro extremo, las acciones cuyo emisor no tiene la obligación contractual de transferir riqueza a los titulares de las acciones antes del momento de la liquidación deben ser considerados neto financiero.

Para realizar una clasificación completa de las acciones rescatables debemos utilizar dos criterios: (a) según el sujeto o situación que hace nacer el privilegio y (b) según la forma prefijada de rescate.

Para aplicar el criterio de exigibilidad sobre las acciones rescatables, *atendiendo al sujeto o situación que hace surgir el privilegio*, es necesario evaluar las obligaciones contractuales en cada una de las situaciones.

Las acciones rescatables **a opción del emisor** son un instrumento de neto financiero porque la empresa emisora tiene la potestad (pero no la obligación) de entregar recursos a los titulares, mientras que los titulares no tienen derecho a exigir recursos a la empresa emisora hasta el momento de la liquidación. Solamente surgirá una obligación de transferir activos financieros y, por tanto, constituirá un pasivo financiero, cuando el emisor de las acciones ejercite la opción, comunicando formalmente a los accionistas su intención de proceder al rescate de las acciones.

Las acciones rescatables **a opción del inversor** son un instrumento de pasivo financiero, teniendo la condición de exigibles, ya que el titular puede obligar a la empresa emisora a entregarle recursos antes de la fecha de rescate. Una eventual imposibilidad, por parte del emisor, de satisfacer la deuda correspondiente al rescate de la acción preferente, cuando sea requerido contractualmente para ello, ya sea por motivos de falta de fondos o por restricciones legales, no niega el carácter de pasivo financiero de la obligación contraída.

Las acciones rescatables **a opción de ambos** conceden la opción de rescate tanto al emisor como al titular, siendo un caso mixto entre los dos anteriormente citados. Según el criterio de exigibilidad debería ser registrado como pasivo financiero, ya que la empresa está obligada a entregar recursos si el titular se lo exige, pero pueden existir dudas derivadas de que el título es un instrumento financiero compuesto, que comparte características de pasivo financiero y de neto financiero.

Para reconocer la naturaleza de los instrumentos financieros compuestos tenemos varias alternativas: (a) considerar su naturaleza por separado, (b)

considerar su naturaleza según la mayor probabilidad de acaecimiento y (c) considerar su naturaleza según la característica predominante.

La primera alternativa es la elegida por AICPA (1966), Chant (1989), FASB (1990.b, 9), IASB y CICA (1990.a, 2042) e IASB (1995.a, 23) (1997.b, 81), que son partidarios de la contabilización separada de las figuras contables compuestas. El IASB (1995.a, 23), al estudiar las acciones rescatables a opción de ambos, exhorta a que "(...) *el emisor de un instrumento financiero que contenga simultáneamente un elemento de pasivo y otro de neto, contabilice cada parte del instrumento por separado*".

La segunda alternativa consiste en contabilizar un instrumento financiero compuesto según la probabilidad de que ocurra un hecho. Esta opción tiene sus antecedentes en el FASB para contabilizar las opciones (FASB, 1989.b) y obligaciones convertibles (FASB, 1990.b). Para este último caso afirma que "(...) *una obligación convertible debe ser reconocida completamente como un pasivo si el vencimiento es más probable que el rescate*" (FASB, 1990.b, 280).

La tercera alternativa es observar el rasgo predominante, opción que parece más adecuada con la línea argumental seguida hasta el momento en esta investigación. Aceptando esta opción las acciones rescatables a opción de ambos deben ser consideradas pasivo financiero, ya que al ser en parte exigibles y no exigibles, la empresa emisora posee la obligación de entregar recursos al titular, en el supuesto que éste ejercite su derecho.

En las acciones rescatables **en una fecha fijada**, la empresa emisora está obligada a entregar recursos a los titulares llegado el momento del rescate, y por ser éste un momento anterior a la liquidación de la empresa, el título debe ser considerado pasivo financiero. En este caso tampoco deja de tener el carácter de pasivo financiero ante la eventual imposibilidad, por parte del emisor, de satisfacer la deuda correspondiente al rescate de la acción preferente cuando sea requerido contractualmente para ello, ya sea por motivos de falta de fondos o por restricciones legales.

Una acción con rescate supeditado a que se **produzca un evento** es un pasivo financiero, ya que si sucede el hecho, la empresa emisora está obligada a entregar recursos al titular antes de la fecha de liquidación. Este tratamiento es contrario al propuesto por el IASB (1995.a, 22) al proponer registrar la acción privilegiada atendiendo a la probabilidad de concurrencia del hecho. Según este organismo, si la probabilidad de que ocurra el hecho es media o alta, debemos considerarlo un pasivo financiero. Si por el contrario el hecho cuyo cumplimiento haría obligatorio el rescate o potestativo para el titular, tuviese probabilidad baja, se debería contabilizar como si fuese un instrumento de neto patrimonial.

El cuadro número 107 señala la clasificación de las acciones rescatables atendiendo al sujeto o situación que hace surgir el privilegio.

Cuadro 107. Clasificación de las acciones rescatables atendiendo al sujeto o situación que hace surgir el privilegio

| <i>TIPOLOGÍA</i> | <i>CONSIDERACIÓN ECONÓMICA</i> |
|--|---|
| Rescatables a opción del emisor | Pasivo no exigible |
| Rescatables a opción del inversor | Pasivo exigible |
| Rescatables a opción de ambos | Pasivo exigible |
| Rescatables en una fecha fijada | Pasivo exigible |
| Rescatables cuando se produzca un evento | Pasivo exigible |

Fuente: elaboración propia

La segunda clasificación consiste en diferenciar las acciones privilegiadas *atendiendo a la forma de rescatar prefijada*.

En el supuesto que las acciones rescatables tengan prefijado que el rescate sea financiado únicamente con una nueva emisión, la consideración del instrumento financiero como pasivo financiero o neto financiero depende de la naturaleza económica de la emisión con la que se financiará el rescate. Si la nueva obligatoria emisión es un neto financiero debemos considerar a la emisión original como un neto financiero, por el contrario, si la nueva emisión es un pasivo financiero, el instrumento financiero tendría la misma naturaleza.

La otra posibilidad es que en las acciones rescatables se establezca que el rescate sea financiado únicamente con los recursos propios de la empresa, tanto si supone para la sociedad emisora reducciones de capital como amortizaciones de capital. En este caso, el accionista recibe recursos de la propia empresa sin recurrir a financiación externa, por lo que debemos acudir al criterio del hecho que provoque el rescate para conocer la naturaleza de la emisión.

El único supuesto en el que pueden ocurrir desavenencias entre ambos criterios clasificatorios es una emisión en la que se obligue a financiar la operación con otra emisión y obtengamos una conclusión de la naturaleza en sentido contrario según la situación que hace surgir el rescate. Esta situación debe registrarse como un pasivo financiero, ya que, atendiendo a la característica predominante, consideramos a todas las acciones como instrumentos de neto financiero hasta que obtengamos alguna evidencia de que la empresa esta obligada a entregar riqueza al titular antes de la fecha de liquidación.

8.3. PRIVILEGIADAS EN EL DERECHO A PARTICIPAR DE LAS GANANCIAS

Para estudiar la naturaleza jurídica de los privilegios por diferenciación del derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales de las acciones, nos centraremos en el caso español, para posteriormente examinar las diferencias con el resto de legislaciones, con especial referencia al modelo jurídico norteamericano.

La primera restricción mercantil que debe cumplir una empresa al emitir acciones privilegiadas en *España* es la prohibición de crear acciones con derecho a un interés, cualquiera que sea la forma de su determinación (artículo 50.2 del TRLSA). Por lo tanto, aunque en los Estatutos sociales estuviera recogido, la Ley impide el otorgamiento de un interés a una acción.

Una vez identificada esta prohibición, es necesario definir el concepto de interés para el Texto Refundido. La idea clásica es considerar como interés una remuneración independiente de la existencia de beneficios. La prohibición de la emisión de acciones con un interés pretende evitar que algunos accionistas privilegiados acaparen el beneficio social por la vía indirecta de tener asegurado un interés fijo independiente de los resultados, al igual que la remuneración de las deudas. Los titulares de una deuda poseen un interés, entendido como el derecho de crédito frente a la sociedad, que con independencia de los resultados sociales, hará efectivo con la garantía explícita del patrimonio presente o futuro de la sociedad (artículo 191.1 del CC.). El interés, al no respetar la concurrencia de beneficio, atenta contra la solvencia patrimonial de la sociedad, permitiendo el desvío de fondos a los socios sin someterse previamente a la disciplina reguladora del pago de dividendos.

Esta idea general debe revisarse al estudiar la remuneración de ciertas acciones con interés permitidas por la Ley y aceptadas legalmente como acciones. En el ámbito financiero clásico destaca la distinción entre títulos de deuda y acciones, tomando como referencia sus retribuciones típicas: el interés y el dividendo. En la actualidad, el mercado financiero ha desarrollado productos que intentan obtener las ventajas de las acciones y de las deudas en materia de retribución, proponiéndose, por un lado, fórmulas de vincular la retribución del prestamista a la marcha próspera o adversa de la empresa prestataria, y del otro, medios para garantizar un privilegio retributivo mínimo al socio.

Desde el punto de vista económico, el estudio conjunto de la legislación y del mercado español nos lleva a afirmar que, en la práctica, se permite la remuneración de ciertas acciones independientemente de la existencia de beneficios, es decir, por medio de interés, aunque jurídicamente se le otorgue la denominación de dividendo. Esto es debido a que la legislación española mezcla conceptos jurídicos y económicos, al considerar dividendo a toda retribución de las acciones, por lo tanto, jurídicamente será dividendo, y no interés, la remuneración concedida a todas las figuras consideradas como acciones en la legislación española. Así, nunca una acción concederá un interés en términos

jurídicos, porque en caso contrario, el título pasaría a ser deuda, abandonando la consideración de acción.

La clave de esta interpretación se encuentra en el artículo 15.1 a) y d) de la II Directiva comunitaria, donde, a pesar de que se rechazan las figuras retributivas de los socios que atenten contra la solvencia patrimonial de la sociedad con independencia de la denominación recibida, "*(...) se permite la retribución de las acciones mediante el pago de intereses, pago que, en todo caso, queda sometido a las mismas condiciones que la entrega de dividendos*".

En definitiva, ***desde el punto de vista jurídico se debe considerar dividendo toda retribución de los accionistas, e interés toda retribución de una deuda***, de tal forma, que si el título es una acción y la Ley permite su remuneración, no será legalmente interés, porque sino contradiría el artículo 50.2 del TRLSA. Así que jurídicamente, ***la figura que la Ley española en cada momento considere acción, tendrá una remuneración denominada dividendo***.

Económicamente serán pasivo no exigible todas las acciones que en su emisión no posean privilegios sobre los beneficios. En el caso que sí los posean, debemos analizar cada derecho para poder discernir si el título tiene naturaleza económica de pasivo exigible.

Los privilegios sobre el beneficio admitidos jurídicamente en España son los siguientes:

* **Preferencia.** Las acciones preferentes son una clase de acciones que se favorecen de una jerarquía temporal positiva en el reparto de dividendos respecto otras clases. El dividendo preferente ofrece un privilegio de carácter temporal, aunque no cuantitativo, sobre la remuneración.

La disposición adicional decimoquinta de la Ley 37/1998 de 16 de noviembre, de reforma de la Ley 24/1988 de 28 de julio del Mercado de Valores, adiciona el apartado 3 al artículo 50 del TRLSA: "*Cuando el privilegio consista en el derecho a obtener un dividendo preferente, la sociedad estará obligada a acordar el reparto del dividendo si existieran beneficios distribuibles. Los Estatutos habrán de establecer las consecuencias de la falta de pago total o parcial del dividendo preferente, si este tiene o no carácter acumulativo con relación a los dividendos no satisfechos, así como los eventuales derechos de los titulares de estas acciones privilegiadas con relación a los dividendos que puedan corresponder a las acciones ordinarias. Estas no podrán en ningún caso recibir dividendos con cargo a los beneficios de un ejercicio, mientras no haya sido satisfecho el dividendo privilegiado correspondiente al mismo ejercicio. El mismo régimen establecido en el párrafo primero del presente apartado será aplicable a las sociedades no cotizadas, salvo que sus Estatutos dispongan otra cosa.*"

El artículo 50.3 del TRLSA obliga a la empresa emisora de acciones con dividendo preferente (siendo cotizada o no cotizada sin mención en contra) a concederle el dividendo a los accionistas privilegiados en el primer ejercicio que existan beneficios distribuibles.

La inclusión del concepto de distribuible tiene dos consecuencias. La primera es que para retribuir a los accionistas no sólo tenemos que esperar a tener beneficios, sino que, además, debemos esperar a tener beneficios una vez deducidas una serie de obligaciones que tiene la sociedad (reservas legales y estatutarias entre otras). La segunda es que para calcular el dividendo a entregar siempre que existan beneficios distribuibles, deben tenerse en cuenta las reservas disponibles por la empresa independientemente de su origen, sean beneficios de este ejercicio o de anteriores, por supuesto, cumpliendo las restricciones sobre el reparto que establece el TRLSA para cualquier dividendo.

En el contrato de emisión debe constar las consecuencias de la falta de pago del dividendo preferente y, entre ellas, si el importe impagado es o no acumulativo a los ejercicios siguientes.

Una vez todos los accionistas con dividendos preferentes los hayan recibido, los accionistas ordinarios podrán exigir el cobro de su dividendo, pero nunca se podrán distribuir dividendos a las acciones ordinarias en un ejercicio, sin haber satisfecho con anterioridad el dividendo preferente.

La redacción puede ofrecer dudas sobre si la obligatoriedad del reparto en cuanto existan beneficios repartibles, es sólo aplicable a las acciones preferentes o al resto de acciones privilegiadas. No obstante, la redacción de la Comisión de Expertos y de la enmienda nº 99 del Grupo Parlamentario Catalán deja claro que esta preferencia debe ser aplicada a todas las clases de acciones que reconozcan una preferencia en el cobro de la remuneración. Tienen preferencia en el cobro las acciones preferentes, las que posean un dividendo adicional y las acciones sin voto con dividendo adicional acumulativo.

* **Dividendo adicional.** Consiste en el reparto de una parte de los beneficios distribuibles entre una o varias clases de acciones. Una vez recibido este dividendo, se sitúan en igualdad de condiciones con las otras clases de acciones para recibir el resto del beneficio repartible.

La diferencia entre las acciones preferentes y las que posean dividendo adicional es que estas últimas se benefician del dividendo privilegiado y posteriormente tienen derecho a recibir el dividendo restante como el resto de acciones, sin embargo, las acciones preferentes reciben los dividendos en un momento anterior al resto, pero posteriormente no tiene derecho a ningún dividendo adicional.

El dividendo adicional aparece explícitamente en el TRLSA para regular el tratamiento de las acciones sin voto, donde sus titulares tienen el derecho a percibir el dividendo anual mínimo fijo o variable que establezcan los Estatutos sociales; una vez concedido el dividendo mínimo, tendrán derecho al mismo dividendo que corresponda a las acciones ordinarias. Existiendo beneficios distribuibles, la sociedad está obligada a acordar el reparto del dividendo mínimo. La peculiaridad de algunas acciones sin voto es que sus titulares son beneficiarios de dos derechos: dividendo adicional y acumulación.

La única emisión de acciones realizada en España con un dividendo adicional sin ser una acción sin voto es la emitida por la sociedad “Española de Viviendas de Alquiler (CEVASA)”, ya que cuando se emitieron en 1970 no estaban reguladas las acciones sin voto en nuestra legislación. Las acciones de CEVASA son preferentes con derecho a percibir un dividendo de hasta el 7,5% de su valor nominal con carácter fijo preferente a las ordinarias y, además del dividendo preferente, también tienen derecho a recibir el dividendo de las acciones ordinarias.

* **Derecho a la acumulación.** En este caso el derecho a recibir remuneración no desaparece si no existen beneficios no distribuibles en ese ejercicio, sino que se extiende a posteriores; esto es, si no existen beneficios repartibles en este ejercicio se acumulan a los siguientes, hasta que existan beneficios repartibles y se cobren todos los no realizados hasta ese momento. La inclusión de este derecho protege al accionista de todas las posibles actuaciones de la empresa para infravalorar los beneficios del ejercicio.

El derecho de acumulación se puede añadir a cualquier otro privilegio sobre las ganancias (dividendo preferente, dividendo adicional...), aunque la legislación española únicamente regula explícitamente este derecho en el artículo 91.1 del TRLSA para algunas acciones sin voto.

* **Derecho a un porcentaje de la base repartible.** La base de reparto se divide entre los accionistas, pero una emisión se asegura un porcentaje sobre la base repartible o sobre los beneficios de este ejercicio cada vez que la sociedad tome la decisión de repartir dividendos.

* **Derecho de un dividendo mínimo superior.** El dividendo mínimo aparece regulado en el artículo 130 del TRLSA, donde se garantiza un dividendo del 4% de los beneficios, o un porcentaje superior si así lo establecen los Estatutos, a entregar a los accionistas antes de retribuir a los administradores. La regulación estatutaria que conceda un dividendo mínimo superior es generadora de clase, porque establece un privilegio sobre las emisiones que no posean ese derecho.

Nuestras conclusiones, una vez analizados los criterios jurídicos admitidos en España, son que, *aunque en la mayoría de los casos los criterios jurídicos y económicos coinciden, existe una ruptura entre ambos en el estudio de la remuneración de algunos títulos.*

En el plano económico no debemos tener en cuenta su denominación (interés, dividendo fijo, garantizado o intercalario), sino la verdadera naturaleza económica de la remuneración, es decir, la dependencia de la gestión de la sociedad y de la voluntad de ésta.

En el plano jurídico un título es una deuda si recibe una remuneración independientemente de la existencia de resultados, siendo considerado un gasto financiero a efectos legales y fiscales. Por el contrario, un título es una acción si su remuneración se establece después del cálculo del beneficio, tiene la

consideración jurídica de dividendos y no es ni gasto financiero ni gasto fiscalmente deducible.

Económicamente no es adecuado diferenciar un título en función de si su remuneración se realiza antes o después del cálculo del beneficio, o si es un gasto financiero o un dividendo a efectos fiscales o legales. ***El criterio económico consiste en considerar que un instrumento de pasivo financiero tendrá una remuneración independiente de la voluntad del emisor y de los resultados de la empresa, y que un instrumento de neto financiero retribuirá en función de la gestión de la sociedad y según su propia discrecionalidad.*** La prueba más clara de que una remuneración es neto financiero, es que si no existen beneficios repartibles no se puede repartir, y aun existiendo beneficios repartibles, la empresa posee la potestad para no hacerlo.

Este razonamiento, derivado de la exigibilidad como criterio primario de la diferenciación económica de la masa de pasivo, ofrece un criterio económico para diferenciar los instrumentos de neto financiero de los instrumentos de pasivo financiero respecto al derecho de recibir ganancias. Según este criterio, un instrumento de neto financiero tiene una remuneración que necesita la existencia de netos repartibles (beneficios o reservas disponibles) y que el reparto sea decidido por el órgano gerencial; por el contrario, un instrumento de pasivo financiero tiene una remuneración que no depende de ninguno de estos factores.

El emisor de instrumentos de neto financiero solamente está obligado a entregar riqueza a los titulares cuando la dirección tome un acuerdo de distribución o haya llegado el momento de la liquidación; por esta razón, en un neto financiero, aunque existan beneficios repartibles, el administrador de la empresa emisora puede tomar la decisión de no remunerar.

Como criterio general, ***deberán ser considerados pasivos financieros los productos que concedan una remuneración prefijada independiente de la voluntad del emisor y de los resultados de la empresa. Por otro lado, son instrumentos de neto financiero las emisiones que concedan un mayor porcentaje en el reparto que al resto de los accionistas, siempre que al reparto del dividendo se anteponga la necesidad de un beneficio repartible y la voluntad del administrador en repartirlo.***

Este criterio clasificatorio está basado en el concepto clásico y teórico de participación en el patrimonio neto de la sociedad, el cual supone que en los instrumentos que participan en la cuota liquidativa de la sociedad, la parte no recibida como remuneración durante la vida de la sociedad, será recibida al final de ésta, y que aunque los titulares de este tipo de instrumentos preferirían recibirlos lo más pronto posible, nada obliga a la sociedad a entregarlos antes de su extinción. Por esta razón, las decisiones judiciales o legislativas que obligasen al reparto a las acciones que participan del pasivo no exigible de la sociedad, irían en contra de la propia naturaleza del título.

Los titulares de un instrumento de neto financiero poseen una remuneración menos segura que la de un pasivo financiero; en cambio, el rendimiento de un

instrumento de neto financiero no tiene límite máximo, como ocurre con el de un pasivo financiero.

La remuneración de un neto financiero no es una obligación contractual de la empresa, sino que es pagadera a discreción del emisor, quien tiene pleno poder para omitirla. La omisión de la retribución de un instrumento de neto financiero no es un incumplimiento de la obligación de la empresa con sus inversores, sin embargo, toda empresa está obligada a pagar la remuneración de los pasivos financieros si se cumplen las condiciones y plazos.

La principal ruptura entre el concepto jurídico y económico en España es la inclusión, en la disposición adicional decimoquinta de la Ley 37/1998 de 16 de noviembre, donde se obliga a entregar el dividendo preferente en el ejercicio que posea beneficios, situación que se hace extensible al resto de privilegios del derecho a recibir ganancias. Tras esta modificación es necesario establecer un análisis económico de cada uno de los privilegios jurídicos de los dividendos para el caso español.

* **Preferencia.** Un instrumento de privilegio preferente es el que, una vez la sociedad emisora decide conceder dividendos a sus titulares, les remunera en un momento anterior en el tiempo respecto a los accionistas de las clases ordinarias.

Con la legislación española anterior a 1998, una preferencia en el reparto de dividendos debería ser registrada siempre como neto financiero. Estos títulos no obligarían al emisor a repartirlos, sino que si el emisor acuerda repartirlos debería remunerar antes a los titulares de acciones preferentes. De esta manera, un título mantendría la condición de neto financiero si la empresa emisora decidiera no remunerar a los titulares aunque posea beneficios.

La simplicidad de este tratamiento queda modificada con la LRLMV que obliga, a las sociedades cotizadas y a las no cotizadas sin mención estatutaria en contra, a conceder dividendos en el primer ejercicio que tuvieran beneficios distribuibles; esta situación anula la voluntad del órgano gestor de la sociedad emisora, por lo que deberían ser registrados como instrumentos de pasivo financiero.

Si una empresa no cotizada establece en sus Estatutos que no es obligatorio conceder el dividendo privilegiado en el primer ejercicio que tuviera beneficios distribuibles, el título debería ser registrado como un instrumento de neto financiero.

Como refleja el cuadro 108, en la legislación española actual las sociedades cotizadas y las no cotizadas, sin mención estatutaria en contra, están obligadas a conceder remuneración en el primer ejercicio en el que tuvieran beneficios distribuibles, por lo que deberían registrar esas fuentes de financiación como instrumentos de pasivo financiero; sin embargo, las empresas no cotizadas que establezcan en sus Estatutos la no obligatoriedad de conceder el dividendo privilegiado en el primer ejercicio en el que tengan beneficios distribuibles, teniendo la potestad de no concederlo, deberán registrar esa fuente de financiación como un instrumento de neto financiero.

Cuadro 108. Consideración económica de las acciones preferentes

| | EMPRESAS COTIZADAS | EMPRESAS NO COTIZADAS |
|---|-------------------------------|----------------------------------|
| La empresa está obligada estatutariamente a repartir el dividendo en cuanto aparezca un beneficio distribuable | Pasivo Exigible | Pasivo Exigible |
| La empresa rechaza estatutariamente la obligación de repartir el dividendo en cuanto aparezca un beneficio distribuable | Pasivo Exigible | Pasivo No Exigible |

Fuente: elaboración propia

* **Dividendo adicional.** La regulación tradicional de este privilegio no conlleva la exigibilidad de recursos por parte del titular, por lo que el emisor debería considerar la contrapartida del título como un instrumento de neto financiero. Por el contrario, con la disposición adicional decimoquinta de la Ley 37/1998 de 16 de noviembre, y suponiendo una homogeneidad en la Ley, la entrega de riqueza es obligatoria cuando existan recursos repartibles, por lo que la acción tendrá derecho de exigibilidad y la empresa emisora debe considerarla pasivo financiero.

* **Derecho a la acumulación.** El privilegio acumulativo concede un derecho a que se acumulen los dividendos en los ejercicios en los que no se conceda el reparto. La sociedad emisora está obligada a abonar los dividendos atrasados de sus instrumentos con privilegio de dividendo acumulado, antes de remunerar sus acciones ordinarias. Para que una retribución acumulativa tuviese la consideración de remuneración de neto financiero, la empresa emisora debería tener la facultad de poder decidir si entregar la remuneración o no en el ejercicio que posea beneficios repartibles. Sin embargo, el tratamiento de la legislación española convierte al título en un instrumento de pasivo financiero, pues existe la obligación de entregarlo en cuanto genere beneficios.

Para analizar la actual regulación del derecho de acumulación partimos de una hipótesis: en el primer ejercicio que existan beneficios distribuíbles es obligado conceder el dividendo acumulado independientemente de la voluntad del empresario. Tras la reforma de la Ley 24/1988, el TRLSA (artículo 50.3) obliga a que los dividendos preferentes se entreguen independientemente de la voluntad del empresario. Igual ocurre con las acciones sin voto (artículo 91.1 del TRLSA), que poseen un dividendo adicional y un derecho a la acumulación, y que también están obligadas a que cuando existan beneficios se concedan los dividendos adicionales y acumulativos. Por esta razón, suponiendo una homogeneidad en la Ley, un dividendo acumulativo debe ser concedido en cuanto la empresa posea beneficios.

Aceptando este razonamiento, el derecho a la acumulación en España convierte a los instrumentos financieros que lo posean en pasivos financieros, ya

que conceden a sus titulares una remuneración independiente de la voluntad del empresario. La empresa tiene la obligación de abonar los dividendos privilegiados, en consecuencia, deberían ser considerados pasivos exigibles tanto los dividendos decididos por la Junta, como los no decididos en este ejercicio y acumulados de ejercicios anteriores.

Los títulos que están obligados a acumular los dividendos en los periodos que haya pérdidas hasta el primer ejercicio en que existan beneficios distribuibles, deberán considerarse pasivo financiero, porque normalmente generarán beneficios repartibles en algún ejercicio. Con carácter excepcional, si la empresa llega a la finalización de su vida con anterioridad a que algún ejercicio tenga beneficios, se debería producir un ingreso extraordinario al compensar ese pasivo.

Para el IASB (1995.a) la acumulación no es representativa a la hora de identificar la naturaleza económica de un instrumento financiero. Estamos de acuerdo con su razonamiento, ya que este pronunciamiento se refiere a la acumulación tal como lo define la legislación estadounidense, donde la acción con privilegio de acumulación no está obligada a la concesión del dividendo cuando la empresa posee beneficio, por lo que es un instrumento de neto financiero. En nuestro país ocurre lo contrario, si no se concede dividendo porque existen pérdidas, se acumula hasta el primer ejercicio en que existan beneficios repartibles.

* **Derecho a un porcentaje de la base repartible.** En este caso, la base de reparto se divide entre los accionistas, pero una clase de acciones se asegura un porcentaje sobre la base repartible o sobre los beneficios de este ejercicio, cada vez que la sociedad tome la decisión de repartir dividendos. Por esta razón, el reparto del dividendo depende de la consecución de un beneficio repartible y de la voluntad de la gerencia para entregarlo, debiendo considerarse neto financiero.

* **Derecho de un dividendo mínimo superior.** Un privilegio de aumentar el dividendo mínimo del artículo 130 del TRLSA, sólo será concedido si existen beneficios y existe la voluntad de la empresa emisora, por lo que es un instrumento de neto financiero.

* **Acciones sin voto.** Los titulares de las acciones sin voto pueden ser beneficiarios de dos derechos: dividendo adicional y acumulación. La legislación mercantil española convierte a todas las acciones sin voto que tengan cualquiera de los dos derechos en pasivos financieros, porque ambos privilegios llevan a cualquier título a ser considerado un pasivo financiero.

El análisis económico de cada uno de los privilegios de los dividendos admitidos jurídicamente en España debe ser comparado con el tratamiento en **Estados Unidos**.

Mientras que el análisis económico de la legislación americana respecto al derecho de rescate es análogo al español, en el análisis para el derecho a recibir beneficios existen diferencias provocadas por figuras que solamente reconoce una legislación, y por figuras reconocidas en ambos ordenamientos pero con esencia económica diferente.

Las diferencias entre las figuras reconocidas en ambas legislaciones se derivan de que la normalización española obliga, a las empresas que emiten algunas acciones con privilegios sobre la remuneración, a entregar dividendos en cuanto obtengan beneficios, lo que conlleva conceptuar algunos títulos privilegiados en el derecho al beneficio como pasivo financiero. Por el contrario, en Estados Unidos ninguna de las acciones privilegiadas con privilegios sobre el derecho de los beneficios ofrece garantía contractual de cobrar los dividendos, ya que no aseguran que los dividendos serán pagados, simplemente aseguran que les serán abonados los dividendos correspondientes antes que a los accionistas ordinarios. Como la legislación norteamericana respeta la voluntad del emisor para distribuir remuneración son neto financiero.

En la normativa norteamericana las acciones con privilegios en los derechos al beneficio, al igual que ocurre en las acciones ordinarias, llegan a ser deudas solamente cuando la entrega de remuneración sea decidida por la empresa emisora (Hunt *et al.*, 1972, 327), (Shall y Haley, 1980, 697) (Tunc, 1985, 56), (McCullers y Van Daniker, 1985, 334) (Heinkel y Zechner, 1990, 3), (Schall y Haley, 1980, 697) (Ingram y Baldwin, 1998, 304) (Epstein y Mirza, 1998, 587) (Kies y Weygandt, 1998, 775). La única opinión contraria la aporta Cook (1999, 74), el cual, reconoce la existencia de "(...) *ciertas emisiones de acciones con una estipulación contractual para entregar dividendos a sus titulares*"; si este excepcional caso acaeciere, deberían ser consideradas pasivo financiero.

La posible justificación de la asimetría del tratamiento jurídico del privilegio sobre el beneficio en España y en Estados Unidos, puede deberse a la diferente motivación que poseen las empresas de cada país a la hora de decidir el reparto. En la mayoría de los países, incluido Estados Unidos, el reparto se considera una cuestión de imagen y, cuando muchas sociedades necesitan recursos, prefieren pedirlos al mercado manteniendo sus pagos de dividendos en función de los beneficios; además, las compañías temen suprimir dividendos sin motivo porque la negativa al reparto puede disminuir la cotización. El interés internacional de ofrecer remuneración a los accionistas no tiene su reflejo en España. La tendencia actual de las empresas españolas es reducir o suprimir el reparto, obligando al ahorrador a esperar plusvalías únicamente de la venta de los títulos. Según Eguidazu (1998), en 1997 el 55% de las empresas españolas redujo el reparto y el 11% no concedió ninguno. Para Aparicio (1999.a) en los nueve primeros meses de 1999 las sociedades españolas repartieron 641.591 millones de pesetas, lo que significa una rebaja de un 5.06% respecto al mismo periodo anterior. Si las empresas extranjeras no son tan reacias como las españolas a repartir, conceder a los accionistas un porcentaje mayor sobre el reparto parece un considerable privilegio; el mismo privilegio concedido en España parece escaso, por lo que nuestro legislador establece que una vez se obtenga beneficio debe conceder el dividendo obligatoriamente.

La costumbre admitida generalmente en Estados Unidos de entregar beneficios repartibles de forma ordinaria, no significa que deba asumirse que siempre se realizará, sino que debe atenderse a los derechos y obligaciones derivados de los acuerdos contractuales. Por esta razón, no tendría sentido la afirmación realizada por el FASB (1990.b, 10), Houston y Houston (1991, 49) y

Brealy *et al.* (1996, 364), que consideran a las acciones privilegiadas con *floating dividend rates*, en todos los casos, como instrumentos similares a una deuda, tenga la empresa emisora obligación de entregar recursos ante las variaciones en el interés variable o pueda evitar su entrega.

Entre las figuras jurídicas españolas no reconocidas en el derecho americano se encuentra el “dividendo adicional”. El dividendo de las acciones privilegiadas norteamericanas consiste en una cantidad fija constante e independiente de los resultados de la sociedad, por lo que puede darse el caso de que las acciones ordinarias concedan mayor dividendo que ellas. Las acciones privilegiadas norteamericanas tienen mayores probabilidades de recibir dividendos con regularidad que las acciones ordinarias, pero las ordinarias tienen mayores oportunidades de recibir más cuantiosos dividendos. De esta forma, en Estados Unidos, los accionistas privilegiados están protegidos de las pérdidas, pero en la mayoría de los casos, las épocas de aumento de riqueza no les afecta positivamente.

Las únicas emisiones que podrían asemejarse al dividendo adicional español son las *participating preferred stock*, en las que se obtiene una cantidad fija de dividendos y si se alcanzan unas condiciones entran en el reparto, junto a las ordinarias, del exceso sobre el límite planteado. Sin embargo, el dividendo adicional concede un derecho a un porcentaje y, desde el principio, entra en la base de reparto del resto de los beneficios junto con los accionistas ordinarios.

A las *participating preferred stocks* les corresponde una cantidad por ser acciones preferentes y, además, entrarían en el reparto de las cantidades que superen estas condiciones, de la misma forma que las acciones ordinarias, pero sin que el emisor esté obligado a entregarlos en cuanto tenga resultados positivos; por esta razón, su naturaleza económica es de neto financiero.

Por su parte, si el dividendo adicional fuese reconocido en Estados Unidos debería ser registrado como neto financiero.

Otras figuras jurídicas americanas no reconocidas en el derecho mercantil español son las *Adjustable preferred stock* y las *Dutch-auction-rate preferred stock*. La naturaleza económica de ambas debe partir de las condiciones definidas en el contrato; si el emisor debe entregar la remuneración en función de un índice, no estando la entrega supeditada a la voluntad del emisor, el título es pasivo financiero; por el contrario, si no está obligada a entregarla en cuanto tenga beneficios es un instrumento de neto financiero. En Estados Unidos deberían contabilizarlo siguiendo estas directrices, al igual que si alguna vez son incluidas en nuestro ordenamiento.

8.4. CONCLUSIONES

1. La diferenciación de la masa de pasivo puede realizarse en función de la exigibilidad o no exigibilidad de las fuentes de financiación, en vez de atender a los criterios jurídicos en virtud de si son recursos propios o ajenos. Basándonos en esta clasificación, las acciones privilegiadas también podrían diferenciarse por el criterio de exigibilidad, en vez de por sus criterios jurídicos.

2. La consideración jurídica de un instrumento financiero es la que permite observar sus restricciones y limitaciones mercantiles y fiscales. Por ejemplo, un instrumento de pasivo financiero podrá emitirse a un valor inferior al nominal si su consideración legal es de deuda, situación que no es permitida si tiene naturaleza de acción.

3. Las acciones privilegiadas son jurídicamente acciones, y como tales, siempre conceden dividendos. Esta diferenciación es válida para el cumplimiento de normas fiscales y restricciones mercantiles pero no para el registro contable. La clasificación más adecuada para contabilizar un instrumento financiero es la económica, es decir, registrar los netos financieros como pasivo no exigible y los pasivos financieros como pasivo exigible.

La diferenciación contable de las emisiones no debe realizarse teniendo en cuenta si son valores de renta fija o de renta variable, ni si la financiación es de los propietarios o de personas ajenas. En primer lugar, las acciones privilegiadas son acciones y pueden establecer una remuneración fija en función del valor nominal o de emisión, del mismo modo que las deudas pueden establecer una remuneración variable en función de índices. Por otro lado, para algunas acciones privilegiadas, como las rescatables, es difícil identificar si son propiedad de la empresa. Por todo ello, el criterio más relevante a efectos contables es la diferenciación entre emisiones exigibles y no exigibles.

4. Un título es un instrumento financiero de pasivo financiero cuando está obligado a entregar recursos independientemente de la voluntad de la empresa y de los resultados de la misma, mientras que un instrumento es de neto financiero si no remunera en el caso que la sociedad tenga pérdidas y no está obligada a remunerar aun teniendo beneficios.

5. Un instrumento financiero considerado jurídicamente en España como acción es, como criterio general un neto financiero. Únicamente será pasivo financiero si posee uno de los privilegios siguientes:

- Acciones con dividendo preferente, en acciones cotizadas o no cotizadas sin mención estatutaria en contra
- Acciones con derecho a la acumulación
- Acciones con dividendo adicional
- Acciones sin voto
- Acciones rescatables a opción del inversor
- Acciones rescatables a opción de inversor y emisor
- Acciones rescatables a fecha fijada
- Acciones rescatables cuando se cumpla un hecho

- Acciones rescatables con la obligación, por parte de la empresa, de emitir o entregar instrumentos de pasivo financiero

6. Suponiendo la existencia de acciones que económicamente son pasivo exigible, deberían ser valoradas igual que el resto de pasivos exigibles. Por el contrario, los instrumentos de neto financiero deben ser valorados por su nominal debido a que poseen una naturaleza diferente al resto de la masa patrimonial de pasivo, ya que los titulares de neto financiero no participarán de lo que aportaron, sino de los recursos no exigidos existentes en la empresa en el momento de su liquidación.

CAPÍTULO 9. CONTABILIZACIÓN DE LAS ACCIONES PRIVILEGIADAS

Para examinar la contabilización actual de las acciones privilegiadas y las posibles mejoras en su tratamiento, analizamos la legislación española y estadounidense en el tema, ya que en este último país, la importancia de las acciones privilegiadas es sobresaliente y, además, es la base de la regulación del IASB y del FASB.

9.1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LA FINANCIACIÓN BÁSICA

En las normativas internacionales las clases de acciones, sea cual sea su denominación (ordinarias, preferentes, privilegiadas, sin voto y rescatables), están recogidas como recursos propios básicos o de primera categoría (TIER 1 según la terminología del Comité de Pagos de Basilea).

Las **leyes mercantiles estadounidenses** diferencian varios tipos de capital. “El capital legal (o declarado)” es la cantidad de capital que las compañías están obligadas a mantener para proteger a sus acreedores; está constituido por acciones ordinarias o privilegiadas, y por lo general, se emite a la par. La escritura de constitución de las sociedades anónimas contiene el tipo de capital que puede emitir legalmente, “capital social autorizado”. La parte o la totalidad del capital social autorizado que se emite recibe el nombre de “capital social emitido”. Dado que una compañía puede poseer acciones propias, el valor del capital social emitido en manos de los accionistas se conoce como “capital en circulación”.

La participación de los accionistas representa la parte de los activos de la compañía que corresponde a los propietarios de la misma. Asimismo, es entendida como el interés residual en los activos de la compañía, una vez restados los pasivos, que tiene su origen en la inversión de los propietarios y en la retención de los beneficios a lo largo del tiempo. La participación de los accionistas se representa en el Balance en dos categorías: “capital pagado o contribuido” y “utilidades retenidas”. El “capital pagado” representa la cantidad aportada por los accionistas en la compra original de acciones de capital o la que resulta de transacciones posteriores con los propietarios. Las “utilidades retenidas” son los beneficios no distribuidos a los propietarios en forma de dividendos.

El dictamen actual sobre la presentación de la información en la estructura de capital de una entidad aparece en el FASB (1997.b), donde se consolidan los requisitos de exposición establecidos anteriormente en AICPA (1966) y en FASB (1981). Aquel documento exige que la información referente a la estructura de capital se muestre por separado en tres categorías: información sobre valores, preferencia en la liquidación de acciones privilegiadas y acciones rescatables.

Cada entidad debe proporcionar en sus Estados Financieros una explicación resumida de los derechos y privilegios que afectan a los diversos tipos de valores en circulación. En concreto el FASB (1997.b) obliga a informar sobre:

- ❑ Instrumentos financieros convertibles en acciones, así como sus cláusulas financieras y plazos temporales
- ❑ Acciones privilegiadas, remuneración y posibilidad y plazos de conversión en ordinarias
- ❑ Restricciones en el uso de los derechos de voto
- ❑ Número de acciones emitidas en el último ejercicio

Por su parte, la **legislación española** contabiliza las acciones dentro del concepto de fondos propios, entendidos como los recursos destinados por la empresa a financiar, en su mayor parte, la estructura permanente o activo fijo. Cuantitativamente, los fondos propios o neto patrimonial son la diferencia entre el activo real de la empresa (fijo y circulante) y el pasivo exigible.

Los fondos propios están formados esencialmente por las siguientes partidas:

- a) Las aportaciones directas realizadas por los propietarios de la empresa, tanto al inicio de la actividad como en momentos posteriores, y que aparecen contabilizadas en las cuentas de capital y de prima de emisión
- b) Los beneficios obtenidos en el desarrollo de la actividad que no han sido repartidos, y que aparecen contabilizados en las cuentas de reservas
- c) Las revalorizaciones de activos
- d) Como componente negativo de los fondos propios deben considerarse las pérdidas obtenidas en el ejercicio o en ejercicios anteriores que no hayan sido saneadas con reducción del capital, por aportaciones de los socios para ese fin o bien por la obtención de beneficios suficientes para compensarlas

El P.G.C. no realiza una definición de fondos propios, sin embargo, sí enumera las partidas que los integran. Estas partidas son las incluidas en el apartado A. Fondos Propios del pasivo del Balance de la cuarta parte del P.G.C.:

A) FONDOS PROPIOS

I. Capital suscrito

II. Prima de emisión

III. Reservas de revalorización

IV. Reservas

1. Reserva legal

2. Reservas para acciones propias

3. Reservas para acciones de la sociedad dominante

4. Reservas estatutarias

5. Otras reservas

V. Resultados de ejercicios anteriores

1. Remanente

2. Resultados negativos de ejercicios anteriores

3. Aportaciones de socios para compensación de pérdidas

VI. Pérdidas y ganancias (beneficio o pérdida)

VII. Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio

VIII. Acciones propias para reducción de capital social (esta cuenta no figura en el esquema general del Balance de situación del PGC aunque sí en el modelo del Balance del Registro Mercantil)

Una vez realizado este análisis, parece claro que el neto en la contabilidad española y estadounidense está definido en función de **criterios jurídicos**, lo cual provoca consecuencias negativas en el registro de las acciones privilegiadas.

La contabilidad norteamericana realiza una diferenciación del neto basándose en criterios mercantiles al establecer “el capital legal o declarado” como la cantidad de capital que las compañías están obligadas a mantener para proteger a sus acreedores. La influencia de los criterios jurídicos también queda reflejada en que el neto registra las deudas de la empresa con propietarios de la empresa y el pasivo las deudas con personas no propietarias de la empresa. Además, diferencia los accionistas y acreedores atendiendo a que los primeros no pueden solicitar la quiebra de la empresa mientras que los acreedores sí. Por último, la contabilidad norteamericana tiene en cuenta los criterios fiscales para diferenciar las acciones privilegiadas (Hunt *et al.*, 1972, 322) (Norman, 1988, 152) (Wertheim, 1992, 12) (Carter y Manzon, 1995, 104). Así queda reflejado en el *Department of the treasury* (1989.c, 90-27), cuando considera a las *Dutch-auction-rate preferred stock* como fondos propios basándose en criterios fiscales.

De igual modo, la contabilidad en España diferencia el neto por el criterio jurídico de propiedad, al incluir los recursos propiedad del accionista y por el criterio fiscal de no deducibilidad de sus remuneraciones, estando además claramente influenciada por los criterios mercantiles de protección a acreedores.

Esta investigación propone que el criterio para diferenciar el pasivo y el neto sea **económico**, lo que supone que no todas las acciones serán consideradas fondos propios, ni el neto estará compuesto por todos los recursos propiedad de los accionistas.

Bajo esta interpretación, *el pasivo de la empresa debe ser clasificado en exigible y no exigible según el principio de entidad, dividiendo el pasivo en función de los criterios de la empresa y no de los accionistas; para ello, aplicamos el criterio económico de exigibilidad (la obligación o no por parte de la empresa de entregar riqueza antes de la extinción de la sociedad).*

Esta propuesta mejora el registro al acercarse a los criterios económicos, pero además, el establecimiento de un criterio es mejor que una enumeración como la realizada en la legislación española, ya que continuamente se incorporan al mercado financiero productos nuevos. Este hecho es fundamental, porque la contabilidad no debe restringirse a supuestos estrictamente regulados, sino que debe prever el registro de la gran variedad de situaciones que a diario provoca el devenir de la actividad económica.

9.2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS DIFERENTES CLASES DE ACCIONES

La denominación más apropiada para las acciones que conceden unos derechos no ordinarios es el concepto de clase porque recoge las emisiones de acciones con más derechos, menos derechos o simplemente diferentes. El concepto de clases de acciones debe ser identificado con exactitud, para lo cual es necesario registrar en cuentas diferentes cada una de ellas para aumentar la capacidad informativa. En el contexto internacional existe un importante número de empresas que no contabilizan adecuadamente las clases de acciones. En Estados Unidos se suele diferenciar las aportaciones de accionistas ordinarios y de privilegiados, pero no se identifican por separado las diferentes acciones privilegiadas, y lo que es más grave, entre las denominadas ordinarias, existen emisiones con diferentes derechos. Por ejemplo, en la empresa *Harcourt General* (www.harcourt.com) coexisten dos emisiones de acciones ordinarias en la que su clase B no permite la transmisión de sus títulos excepto a miembros familiares, mientras que la otra emisión posee un derecho de transmitir sus acciones libremente. La legislación española debe individualizar las clases de acciones porque aumenta la información y porque permite conocer qué emisiones deben respetar el artículo 50.1 del TRLSA, donde se expresa que únicamente se podrán emitir observando las formalidades prescritas para la modificación de Estatutos, y el artículo 148 del TRLSA, sobre la lesión de los derechos de una clase de acciones.

Una vez reconocida la necesidad de individualizar las diferentes clases de acciones en la masa de pasivo, identificamos tres posturas para realizarla: basada en criterios jurídicos, aproximación económica y una propuesta totalmente económica.

La postura adoptada por el ordenamiento contable norteamericano y español es registrar las clases de acciones atendiendo a los **criterios jurídicos** (fondos propios, aportaciones de los propietarios, certificado de propiedad...), tanto mercantiles (recursos para proteger a los acreedores) como fiscales (remuneración deducible).

Los principios contables norteamericanos (USGAAP) no distinguen entre acciones privilegiadas y ordinarias a efectos de clasificación en el Balance, ya que ambas se sitúan dentro del apartado *Stockholder's equity*, reflejando la representación de los títulos con naturaleza jurídica de acciones.

Por su parte, el FASB exige que la información referente a la estructura de capital se muestre por separado en tres categorías:

- Información sobre valores. La entidad debe proporcionar en sus Estados Financieros una explicación resumida de los derechos y privilegios que afectan a los diversos tipos de valores en circulación: condiciones del privilegio sobre dividendos, condiciones del privilegio sobre la cuota de liquidación, condiciones del derecho de acumulación, precio y fechas de rescate, precios y plazos de conversión. Además de la información sobre los derechos y privilegios asociados a los valores, deberá exponerse el

número de títulos emitidos en la conversión, el ejercicio o el cumplimiento de las condiciones requeridas durante el período fiscal anual más reciente y durante los períodos intermedios siguientes (FASB, 1997.b, 4-5).

- Preferencia de liquidación de las acciones privilegiadas. La sociedad debe reflejar la preferencia de liquidación de acciones privilegiadas y la cantidad total o por acción de demoras de pago en acciones privilegiadas acumulativas (FASB, 1997.b, 6-7).
- Acciones rescatables. La empresa reflejará los requisitos de amortización de todas las emisiones de acciones amortizables a precios fijos, determinables en fechas fijas o determinables en cada uno de los cinco ejercicios siguientes (FASB, 1997.b, 8).

Ningún organismo estadounidense regula la forma de diferenciar las clases de acciones, por lo que la única referencia al respecto se encuentra en la doctrina. Diferenciamos dos posturas, la primera, en la que los derechos y obligaciones de cada clase de acciones pueden ser diferenciados por registro en cuentas diferentes o en la misma cuenta con diferenciación en la Memoria (Epstein y Mirza, 1998, 582); y una segunda, en la que únicamente se permite la representación contable de las aportaciones de cada clase en diferentes cuentas del Balance (Mc Mullers y Van Daniker, 1985, 334) (Kimmel y Warfield, 1993) (Hartman *et al.*, 1997, 955) (Kimmel *et al.*, 1998, 500) (Ingram y Baldwin, 1998, 312).

En España, al igual, que en el ordenamiento americano, las acciones están contabilizadas con criterios jurídicos exclusivamente; así, la cuenta de capital refleja las aportaciones de los accionistas, sean de la clase que sean: privilegiados u ordinarios. Esta cuenta se integra en los fondos propios que reflejan la aportación de los propietarios a la sociedad.

Dado que la Ley permite la existencia de diferentes tipos de acciones, la cifra de Capital Social podrá subdividirse de acuerdo con las características de cada tipo de acción emitida (capital ordinario, capital privilegiado, capital con derechos restringidos). La distinción entre las cuentas de capital de las diferentes clases de acciones existentes se considera necesaria, basándose en que no todas las aportaciones de los socios confieren los mismos derechos. En el supuesto de la existencia de varias clases de acciones, las empresas españolas deben mencionar de forma expresa el número y el valor nominal de las pertenecientes a cada una de ellas (AECA, 1992.a, 21) (TRLSA, art. 200).

Frente a la postura anterior, encontramos una **aproximación a criterios económicos**, materializada en una agrupación independiente del pasivo y del neto.

Este enfoque se basa en que las acciones privilegiadas se encuentran a medio camino entre la deuda y las acciones ordinarias, combinando características de ambas. Como deuda aseguran una remuneración prácticamente fija y tienen preferencia en la cuota de liquidación sobre las ordinarias; como fondos propios los accionistas privilegiados poseen una remuneración subordinada a la deuda.

Según los partidarios de esta forma de registro se debería incorporar una tercera agrupación en el pasivo, diferente a los fondos propios y los pasivos exigibles, en la que se incluirían las acciones confeccionadas como combinación

de las cualidades de las deudas y de las acciones. La incorporación de las acciones privilegiadas de forma diferenciada de los fondos propios y de las deudas es apoyada por Tunc (1985, 56), Greene (1988, 101), Spiller y Gosman (1988, 486) Woods y Bullen (1989), Schoreder *et al.* (1991, 303), Nair *et al.* (1990), Barth *et al.* (1993), Kimmel y Warfield (1995, 152), Hartman *et al.* (1997, 957), Skousen *et al.* (1998, 504), Epstein y Mirza (1998, 41), Kies y Weygan (1998, 776) e Ingram y Baldwin (1998, 312).

Entre las interpretaciones que conceden los diferentes organismos sobre esta posible agrupación independiente, nos encontramos con la normativa del SEC (1979.a), que obliga a las empresas que coticen a diferenciar las *redeemable preferred stock* y las *nonredeemable preferred stock* de las deudas y de las acciones ordinarias. En la agrupación *redeemable preferred stock* se incluyen las acciones privilegiadas con fecha de rescate predeterminada o a voluntad del inversor, incorporando en las *nonredeemable preferred stock* el resto de acciones privilegiadas.

En 1989 *The Office of the Comptroller of the Currency (OCC)*, *The Federal Reserva Board* y *The Federal Deposit Insurance Corporation* unificaron criterios para dividir la financiación de los bancos en tres categorías. La primera incluye los accionistas ordinarios y las acciones privilegiadas no acumulativas. La segunda registra las acciones privilegiadas con dividendos acumulables, con fecha de rescate prefijada, con un dividendo prefijado en función de las condiciones del mercado o con un derecho de conversión. La última recoge separadamente la financiación con deudas.

Para el FASB (1990.b, 200) (1991) se debería reconocer una partida denominada *temporary equity* o *contingent equity financing*, independiente de los fondos propios y del pasivo, donde se incluirán todas las acciones rescatables, excepto las que sean a opción del emisor. AICPA (1970.a), ARSC (1977) e ICAEW (1987) también diferencian las acciones rescatables, excepto las que sean a opción del emisor, del resto de acciones y de las deudas.

Entre las empresas que se acogen al reconocimiento de las acciones privilegiadas en un apartado diferenciado se encuentra *Sprint Corporation* (www.sprint.com).

Atendiendo a **criterios totalmente económicos** se debe establecer una diferenciación de los instrumentos financieros adaptada a la naturaleza contractual del título.

Si atendemos a la naturaleza económica del título, desterrando los conceptos jurídicos, clasificaremos la masa patrimonial de pasivo en exigible y no exigible. En virtud de este criterio clasificatorio diferenciamos las fuentes de financiación como instrumentos de pasivo financiero o de neto financiero, incorporando los primeros en el pasivo exigible y los segundos en el pasivo no exigible. En un primer momento los pasivos no exigibles están formados únicamente por la aportación de los titulares de neto financiero a la sociedad, para posteriormente aumentar o disminuir por la variación del resto de pasivos no exigibles.

Al diferenciar los fondos propios de los ajenos, únicamente se consigue mostrar las restricciones mercantiles que permitan un cierto nivel de seguridad en el tráfico mercantil. Por otro lado, no parece adecuado incorporar una tercera agrupación independiente del capital y del pasivo, ya que una división adicional de la masa de pasivo empeoraría el análisis de las Cuentas Anuales y el reflejo de la situación económica de la empresa.

La propuesta económica consiste en contabilizar las fuentes de financiación de la empresa en función de los derechos y obligaciones económicas que se derivan del contrato, sin tener en cuenta las concepciones mercantiles y fiscales. Para ello, aplicamos el criterio económico de exigibilidad (la obligación o no, por parte del emisor de entregar recursos antes de la extinción de la sociedad) en vez de la diferenciación jurídica del pasivo, basada en recursos propiedad de los accionistas y recursos no propiedad del accionista, y la diferenciación fiscal de títulos, atendiendo a si la remuneración es deducible o no.

Para clasificar un título como pasivo financiero o como neto financiero es necesario atender exclusivamente a las consecuencias contractuales. No estamos de acuerdo con el IASB (1995.a, 22) que pretende contabilizar como pasivo financiero un título con características de neto financiero en el contrato de emisión, pero que es reconducido artificialmente por la empresa emisora hasta convertirlo en un elemento con rasgos de pasivo financiero. Este organismo ofrece como ejemplo una acción preferente que no contemple el rescate obligatorio o el rescate a voluntad del tenedor, pero que incorpore el derecho a un dividendo obligatorio creciente, de manera que, en un futuro predeterminado, la rentabilidad por dividendo pueda estar programada en un tipo tan alto que el emisor se vea impedido a rescatar el instrumento por razones económicas. En la misma situación se encontraría la estrategia de la empresa al intentar, por ejemplo, conceder un dividendo obligatorio. En ambas situaciones, debemos atender a los efectos contractuales, porque es a lo que está realmente obligada la sociedad. Las estrategias artificiales pueden modificarse a voluntad de la empresa, lo que necesariamente debería producir una variación en el registro contable que perjudicaría la representación del principio de uniformidad.

9.3. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS ACCIONES SIN VOTO

En la legislación norteamericana no existe una figura determinada de acciones sin voto reguladas como tales, sino que la mayoría de las acciones privilegiadas no conceden a sus titulares el ejercicio de este derecho, por el contrario, en España sí aparece regulación concreta sobre esta figura.

Las acciones sin voto son consideradas internacionalmente como una subcategoría de las acciones preferentes con unos derechos diferentes a los de otras emisiones. Las acciones sin voto se diferencian de las obligaciones con cláusulas de participación en los beneficios y de las obligaciones convertibles en acciones porque representan una fracción del capital social, porque su remuneración es considerada legalmente como dividendos y porque fiscalmente poseen la condición de no deducibles. Atendiendo a todos estos criterios jurídicos, se registran formando parte de capital social, siempre dentro del pasivo no exigible.

Según los criterios económicos, las emisiones de acciones sin voto en España son pasivos financieros, porque el emisor está obligado a entregar riqueza en cuanto tenga beneficios repartibles; esto se debe a que los titulares de las acciones sin voto pueden ser beneficiarios de dos derechos, dividendo adicional y acumulación, y ambos privilegios obligan a registrar un título como pasivo exigible. Sin embargo, en Estados Unidos, el derecho de voto no da la consideración de pasivo exigible, debiéndose analizar el resto de los derechos.

9.4. TRATAMIENTO CONTABLE DEL DIVIDENDO ACUMULADO

En **Estados Unidos** el emisor no tiene obligación de entregar los dividendos en cuanto tenga beneficio; la única obligación para el emisor es que no podrá distribuir dividendos a las acciones ordinarias hasta que los dividendos *in arrears* sean entregados a los accionistas privilegiados. De esta forma, existen dividendos acumulados de muy larga duración sin obligación de entregarlos, por ejemplo, los accionistas privilegiados de *Long Island Lighting Company* tuvieron dividendos acumulados devengados sin recibir dividendo desde 1984 hasta 1997.

La doctrina norteamericana considera que los dividendos devengados y acumulados no deben reflejarse en el Balance como un pasivo exigible, ya que no existe una deuda hasta que el Consejo de Administración decida el reparto, proponiendo, por el contrario, registrarlos en una *note* (información adicional del Informe Anual). Entre los autores que abogan por este criterio de contabilización se encuentran Spiller y Gosman (1988, 494), Hermanson (1989, 513), Walgenbach (1990, 478), Schroeder *et al.* (1991, 537), Ross *et al.* (1997, 424), Van Horne (1997, 576), Skousen *et al.* (1998, 467), Kimmel *et al.* (1998, 501) y Kies y Weygandt (1998, 775).

En **España** también se plantea la controversia de cómo presentar los dividendos acumulados, barajándose dos opciones: como un pasivo en el Balance o como una mera contingencia sobre la que se informará en la Memoria.

En opinión de la consulta del BOICAC número 13 de mayo de 1993 sobre el tratamiento contable de la deuda por el dividendo mínimo de las acciones sin voto y la número 16 de marzo de 1994 sobre el tratamiento contable del dividendo mínimo cuando no existan beneficios en el ejercicio, los dividendos acumulados no deben ser registrados en el Balance, sino que únicamente deben ser puestos de manifiesto en la Memoria. Esta postura es consecuencia directa de la consideración, por parte del ICAC, del dividendo mínimo como un pasivo solamente cuando se haya aprobado el correspondiente acuerdo de distribución del resultado, pues hasta entonces no existe un derecho de cobro del accionista frente a la sociedad.

Esta opinión es considerada favorablemente por la mayoría de los autores, ya que tal crédito nacerá cuando la Junta resuelva sobre la aplicación del resultado, fijando la cuantía del dividendo a distribuir, aunque son conscientes de que debe hacerse constar en la Memoria por ser una información útil para los usuarios de los Estados Financieros. Coinciden con esta opinión, entre otros, Cea (1992, 73), Cervera y García (1994, 26), Serrano (1994, 14), AECA (1996.b, 22) y Cañibano (1997.a, 318).

El tratamiento español y estadounidense coincide, pues impiden el registro de los dividendos acumulados como pasivos exigibles porque no se conoce la cuantía y el momento de la entrega. Bajo esta interpretación, las acciones privilegiadas con dividendo acumulado poseen naturaleza legal de acción, y su retribución es considerada legalmente como dividendo. La práctica contable, basada en criterios **jurídicos**, considera que el derecho de crédito de los accionistas únicamente surgirá cuando la Junta General de Accionistas resuelva sobre la aplicación del resultado del ejercicio, es decir, en el ejercicio que se obtengan los beneficios.

A pesar de estos argumentos existen cuatro razones para reconocer a los dividendos acumulados como pasivo exigible en el Balance.

La primera es la coherencia con los principios contables tradicionales, pues contabilizarlo como una deuda es consecuencia de la aplicación de la prudencia valorativa, registro y devengo. Por la aplicación del principio de prudencia debemos intentar evaluar todas las posibles contingencias lo antes posible, en este caso, registrándolo en una cuenta de deuda; si posteriormente las condiciones cambian y no debe ser considerado pasivo, se traslada a una cuenta de ingresos. Por el principio de registro debemos contabilizar la deuda cuando nazca el derecho o la obligación derivada de la operación. Atendiendo al principio de devengo, desde el momento en que no existen beneficios repartibles se devenga un derecho del accionista a recibir el dividendo en cuanto se generen beneficios repartibles; por tanto, la posición del ICAC no es acorde con el principio de devengo, pues existe un derecho de cobro por parte de los accionistas.

En segundo lugar, por coherencia con las condiciones contractuales. Derivado del contrato, la empresa emisora tiene una obligación de entregar activos en el ejercicio que existan resultados positivos, que nace en el momento en que no existan beneficios repartibles.

La tercera razón es mantener coherencia con el registro de los instrumentos financieros. La corriente de opinión actual, observada en el IASB (1978, 3) (1997.b, 59) (1998.b, 27), FASB (1984.a, 1) (1996.b, 45) y ASC (1986, 14), es que la medida incierta de un instrumento financiero no puede ser un eximente para ser reconocido. Basándose en esta idea, un instrumento financiero debe ser reconocido en el momento en que entra a formar parte de los compromisos contractuales establecidos entre las dos partes (titular de un activo financiero y de un pasivo financiero), sin que sea necesario que haya existido corriente monetaria ni real, sino simplemente que una parte del contrato se haya obligado a algo con la otra parte. La remuneración de las acciones privilegiadas en España tiene la misma naturaleza que el instrumento financiero denominado opciones financieras, ya que existe un emisor de títulos que únicamente entregará riqueza al titular si existen beneficios repartibles. Si aceptamos que la medida incierta no puede ser un eximente para que un instrumento financiero sea reconocido como tal en la contabilidad de sus titulares, tampoco debe ser un eximente contabilizar la remuneración de un instrumento financiero si posee las mismas características.

En cuarto lugar, el registro del dividendo acumulado y no entregado a los accionistas es fundamental a la hora de predecir *cash-flow* futuros y como indicador de la flexibilidad financiera y de la liquidez.

Por todas estas razones, *el tratamiento fundamentado en criterios jurídicos es mejorable, existiendo dos posibles alternativas basados en criterios económicos: la primera es el mantenimiento de las actuales estructuras definitorias, de reconocimiento y de valoración de pasivo, y la segunda es la modificación de todos estos requisitos en función del MCRE.*

Para el **tratamiento con las actuales estructuras** debemos diferenciar varias posibilidades: la empresa emisora cotiza o no cotiza, tiene limitada en estatutos el plazo para entregar el dividendo acumulado o no tiene tal limitación, y por último, la remuneración es cuantificable antes de la distribución de resultado o no es cuantificable (la remuneración puede ser variable pero también fija, ya que puede establecerse que la remuneración sea un porcentaje sobre el valor de emisión o sobre el nominal).

No deben ser considerados como pasivo exigible los dividendos acumulados en Estados Unidos, ya que los accionistas no tienen derecho a exigir al emisor el traspaso de recursos. Respecto al tratamiento en España, es necesario analizar las características contractuales de la empresa y la normativa actual.

La consulta del ICAC y las opiniones de los autores españoles, anteriormente mencionados, fueron realizadas con anterioridad a la reforma del Texto Refundido realizado en la Ley 37/1998, donde desaparece el plazo de cinco años para el pago de los dividendos en las cotizadas, pagándose en el primer ejercicio con beneficios sin límite de plazo. En la actualidad es obvio que el supuesto normal es que el dividendo se pague más tarde o más temprano, por lo que el dividendo correspondiente (mínimo y el que le corresponda del ordinario) debe ser considerado como una deuda desde el periodo que se devengue, ya que

desde ese momento nace un derecho de cobro del accionista frente a la sociedad emisora.

Teniendo en cuenta esta regulación, los dividendos acumulados de empresas no cotizadas y de empresas cotizadas que contractualmente hayan puesto un límite a la entrega del dividendo no deberán reconocerse hasta que la empresa emisora apruebe la cifra de beneficios y el acuerdo de distribución de los beneficios, donde se cuantificará su remuneración. Sin embargo, en la misma situación, para las sociedades cotizadas sin limitación estatutaria, se espera que normalmente la entidad obtendrá un resultado positivo antes de su extinción. Por esta razón, lo lógico es contabilizar la remuneración acumulada en el momento de su acumulación como una deuda, que será pagada de forma casi segura, pero de momento indeterminado.

La normalización actual impide su contabilización directa teniendo que atender a la cuantificación de la remuneración en todas las situaciones. Sin embargo, nuestra propuesta es diferenciar las situaciones atendiendo al momento de su cuantificación.

En el supuesto que sea necesario el acuerdo de aplicación del resultado para conocerse la cuantificación de la deuda (como la regulación española del dividendo preferente y dividendo acumulado variable), la fecha de reconocimiento de la deuda será el momento del acuerdo de la Junta en la que existan beneficios repartibles. En estos casos, no deberá reconocerse hasta que la empresa emisora apruebe la cifra de beneficios y el acuerdo de distribución de los beneficios, donde se cuantificará su remuneración. Este proceso no es único, también ocurre con la financiación considerada legalmente deudas cuya remuneración está basada en función de un índice externo, por ejemplo bursátil, en este caso, no conocemos la cuantía de la remuneración hasta que no se produzca el índice sobre el que se calcula la deuda.

Para los supuestos en los que se conoce la cuantificación (como el dividendo acumulado fijo en España) se debe reconocer contablemente en el ejercicio que se acumule, porque atendiendo al criterio de empresa en funcionamiento, más tarde o más temprano la empresa tendrá beneficios, y en cuanto esto ocurra la empresa debe repartir los beneficios acumulados. En caso de que la empresa nunca obtenga beneficios, no tiene obligación de remunerar los títulos, por lo que contablemente se traspasaría de la cuenta de pasivo a una cuenta de ingresos extraordinarios, lo que aliviaría su posible mala situación de cara a la liquidación.

El cuadro 109 recoge el resumen del reconocimiento contable de las acciones privilegiadas con dividendo acumulado, en función de la cotización y limitación estatutaria de la empresa y la cuantificación de ese dividendo.

Cuadro 109. Reconocimiento contable propuesto para las acciones privilegiadas con dividendo acumulado manteniendo las estructuras contables actuales

| ACCIONES | CUANTIFICACIÓN | RECONOCIMIENTO CONTABLE |
|---|----------------------------|---|
| Acciones no cotizadas y acciones cotizadas con limitación estatutaria | Cuantificación desconocida | Pasivo no exigible reconocido en el ejercicio con beneficio |
| | Cuantificación conocida | Pasivo no exigible reconocido en el ejercicio con beneficio |
| Acciones cotizadas sin limitación estatutaria | Cuantificación desconocida | Pasivo exigible reconocido en el ejercicio con beneficio |
| | Cuantificación conocida | Pasivo exigible reconocido en el ejercicio sin beneficio |

Fuente: elaboración propia

La segunda alternativa es la **modificación de los criterios** definitorios, de reconocimiento y valorativos de pasivo, para ofrecer una información contable con mayor valor predictivo, incluso en el supuesto de elementos de cuantificación indeterminada. La evolución natural de la contabilidad debe ser el abandono de la necesidad de una valoración exacta para recoger el valor más probable, atendiendo a que es más relevante un valor probable, aunque únicamente aproximado, que un valor cero totalmente equivocado. Para registrar los valores estimados, la legislación contable española define la figura de las provisiones de riesgos y gastos, donde se incluirán las deudas con cuantía o momento de pago indeterminado, al igual que ocurre con los dividendos acumulados.

Aceptando estas modificaciones, *la empresa posee una obligación contractual de pago desde que la Junta General de Accionistas resuelve sobre la aplicación del resultado de cada ejercicio sin resultados positivos, ya que desde ese momento es exigible.*

Esta alternativa tiene dos consecuencias fundamentales:

- La consideración de pasivo financiero es independiente del reconocimiento de una deuda. Un pasivo financiero es un instrumento financiero con unas determinadas características económicas. El reconocimiento de la deuda de la empresa emisora con los titulares de un instrumento de pasivo financiero puede estar en función de un acuerdo de reparto de dividendos, ya que esto es un requisito legal e independiente del económico que caracteriza la diferenciación entre pasivos financieros o netos financieros.
- La remuneración se reconoce tanto en los supuestos que sean previamente cuantificables, como en los casos que no sea posible su cuantificación exacta, contabilizándolos por una estimación de ese valor.

9.5. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS ACCIONES RESCATABLES

En **Estados Unidos** el Balance de Situación requiere el desglose de las acciones rescatables emitidas, los requisitos de rescate y un calendario de los rescates exigidos para cada uno de los cinco años siguientes (FASB, 1981, 10.c).

Existen dos tendencias para contabilizar las acciones rescatables: considerar todas las acciones fondos propios, según propone los USGAAP, o diferenciar entre las acciones rescatables a opción de inversor y a fecha fija por un lado y las acciones privilegiadas no rescatables y las rescatables a opción del emisor por otro (AICPA, 1970.a) (SEC, 1979.a) (FASB, 1990.b, 200).

Uniendo estas dos clasificaciones, todos los organismos y autores admiten que las acciones ordinarias y rescatables a opción del emisor deben ser tratadas como fondos propios. En lo que sí existe diferencia es en el tratamiento contable aplicable a las acciones rescatables a opción del emisor y a plazo prefijado; mientras que el FASB (1983.a) las considera fondos propios, AICPA (1970.a), SEC (1979.b), Nair *et al.* (1990), Bernstein (1993.a, 221) (1993.b, 612) (1995, 156), Hartman *et al.* (1997, 957) y Kies y Weygan (1998, 776) las tratan como deudas.

Por otra parte, AICPA (1966) y Johnson y Wittam (1998, 280) proponen que las acciones rescatables con prima se valoren a valor de reembolso, igual que las deudas.

La legislación y doctrina en **España** apuntaban como la diferencia fundamental, entre las acciones y las deudas, que los tenedores de acciones no tenían derecho a pedir la amortización de sus acciones. Esta situación se modifica con la inclusión en nuestro ordenamiento de acciones rescatables que incluyen cláusulas de amortización obligatoria. Estos títulos imponen a las compañías emisoras obligaciones de desembolso de fondos en fechas especificadas, que es precisamente una carga que supuestamente no imponen los verdaderos títulos de participación. Basándose en lo anterior, la exposición de motivos de la Ley 37/1998, considera a las acciones rescatables un género intermedio entre acciones y obligaciones (renta fija o renta variable).

La normalización contable española plantea las acciones rescatables en todo momento como acciones pertenecientes a los recursos propios, como puede observarse en la exposición de motivos de la Ley 37/1998 y la propia inclusión de su legislación en el capítulo IV del TRLSA denominado “de las acciones”.

Teniendo en cuenta esta diferenciación, las acciones rescatables conceden a su titular todos los derechos que tienen los accionistas-propietarios aunque sea con carácter de temporalidad.

Si atendemos a la naturaleza jurídica de los títulos, las acciones rescatables son acciones y como tales, sus titulares poseen la característica de propietarios, por lo que deben ser incluidas en los fondos propios de la sociedad.

Parte III: acciones privilegiadas

Aunque se admitieran los razonamientos jurídicos para analizar la naturaleza de las acciones privilegiadas, no debería aceptarse que las acciones rescatables puedan ser consideradas ordinarias como pretende Alonso (1999, 29), ya que las acciones rescatables poseen un derecho adicional sobre las ordinarias y siempre deben ser entendidas como una clase diferente.

Respecto al modo de contabilizar el rescate, en España no existe regulación contable al respecto, pero la doctrina ya emite sus artículos. Veiga y Martín (1999, 159), de la Vega *et al.* (1999, 52) y Gallego *et al.* (2000, 244) consideran todas las acciones rescatables como integrantes de los fondos propios en el subgrupo 10 de capital suscrito, registrándolas por su valor nominal. Atendiendo a estos autores diferenciamos los tres tipos de rescate:

* Amortización con cargo a reservas disponibles

| | |
|---------------------------|----------------------------------|
| Capital social rescatable | |
| | a Tesorería |
| Reservas | |
| Pérdidas y Ganancias | |
| | a Reserva por capital amortizado |

El primer asiento consiste en la devolución de la aportación de los socios a la sociedad, mientras que en el segundo se recoge la constitución de una reserva indisponible con cargo a recursos disponibles para que en el conjunto de la operación los recursos se mantengan indisponibles.

* Amortización con cargo a nueva emisión

| | |
|---------------------------|------------------|
| Tesorería | |
| | a Capital Social |
| Capital social rescatable | |
| | a Tesorería |

En el caso de que estas nuevas acciones fuesen emitidas con prima de emisión, podría compensar la posible prima de rescate de las acciones rescatables, si ésta existiese.

* Amortización de acciones por reducción de capital

| | |
|---------------------------|-------------|
| Capital social rescatable | |
| | a Tesorería |

A pesar de la condición jurídica del título, la naturaleza de algunas acciones rescatables nos hace suponer que económicamente son más títulos de pasivo exigible que de neto. Entre ellas señalamos:

- Las acciones rescatables con fecha de rescate prefijada poseen semejanzas de tipo financiero con la emisión de un empréstito, porque la empresa emisora deberá entregar a los accionistas una cantidad fija de dinero transcurrido ese periodo.
- Los accionistas que adquieran una acción con carácter rescatable no buscan pertenecer a la empresa de forma duradera, sino que sus títulos nacen con la finalidad de ser amortizados. Salvo que la empresa tenga que dejar de existir por una causa extraordinaria, las acciones rescatables no permanecerán en la empresa para recibir la cuota de liquidación.
- Las acciones rescatables pueden poseer un interés implícito (entendido como diferencia entre el precio de venta de la acción y el precio de adquisición) plenamente determinado, lo que es característico de las deudas, por ejemplo de los empréstitos.
- El neto tiene como finalidad dar garantías a los acreedores sociales de que recibirán las cantidades pendientes de pagar que tiene la empresa con ellos. La Ley permite la amortización de acciones rescatables por medio de la disminución de capital y, por tanto, esta parte del capital no puede considerarse como garante de los acreedores. La amortización de las acciones rescatables por medio de una disminución de capital debe ser entendida como el pago de la sociedad a las personas que anteriormente habían aportado recursos a la empresa.
- Las acciones rescatables son muy parecidas a los préstamos participativos y las obligaciones participadas.

Para solucionar todas las anteriores dudas ***proponemos contabilizar las fuentes de financiación de la empresa en función de los derechos y obligaciones económicas que se derivan del contrato***, sin tener en cuenta sus concepciones mercantiles y fiscales. ***Ello requiere diferenciar las acciones rescatables que tengan naturaleza económica de pasivo financiero y de neto financiero.***

Esto no quiere decir que todas las acciones rescatables sean consideradas pasivo exigible como proponen Arruñada (1990, 260), Larriba (1999, 41) y García y Navazo (2000, 9), ya que los derechos contractuales de estos son tan amplios que impiden obtener una naturaleza única para todas las emisiones. Las acciones rescatables con naturaleza de pasivo financiero deben ser incluidas en el pasivo exigible y las acciones rescatables con naturaleza de neto financiero se incluirán en el pasivo no exigible.

Deben ser contabilizados pasivos exigibles las emisiones que contengan alguna de estas características: rescatables a voluntad del inversor, a voluntad del inversor y del emisor indistintamente, rescatables a fecha fijada y las que tengan la obligación, por parte de la empresa, de emitir o entregar instrumentos de pasivo financiero en el momento del rescate. Por el contrario, serán pasivo no exigible las acciones privilegiadas rescatables cuyo rescate tenga exclusivamente una de las siguientes características: rescatables a voluntad del emisor y las que posean la obligación, por parte de la empresa, de emitir o entregar instrumentos de neto financiero en el momento del rescate.

En España el único requisito que limita la realización del rescate es que si uno de los métodos elegidos es el de amortización de acciones, la elección entre las acciones a rescatar no se realice discrecionalmente, sino por un método que no vulnere el principio configurador de igualdad de las sociedades anónimas (en España únicamente pueden emitir acciones rescatables las sociedades anónimas); por ejemplo, es válida la amortización de acciones por sorteo o la disminución de una parte del valor nominal de cada acción.

Por otro lado, en España no parece probable que se emitan acciones rescatables con valor de rescate superior al nominal, pero en el caso que se emitiesen o que debiéramos registrar las operaciones mercantiles de una empresa que las emitiera fuera de nuestro país, tenemos varias soluciones:

- La primera es contabilizar a valor de rescate. Esta opción reconocida en Estados Unidos, no parece adecuada, ya que impediría conocer la cifra del capital social que tanta importancia tiene en nuestra legislación mercantil.
- Otra opción es no generar ningún tipo de reserva y cargarla como un gasto en el ejercicio que se produzca el rescate. Esta solución parece inadecuada para rescates masivos, donde el resultado del ejercicio en que se rescatasen quedaría seriamente dañado, teniendo en cuenta que no es resultado del ejercicio exclusivamente.
- La propuesta más adecuada es ir generando una reserva indisponible “Reserva para rescate de acciones” con los resultados positivos de la empresa. En el momento del rescate únicamente dispondrá de ella si la empresa utiliza el método de amortización de acciones; en este caso, la prima de rescate estará financiada también con reservas disponibles. Por el contrario, si el rescate es financiado con una emisión de acciones, ella misma puede financiar la prima.

Para el supuesto de rescate a un precio de rescate variable, que no sea el valor nominal ni uno previamente establecido, debería registrar la diferencia entre el valor nominal amortizado y el valor de rescate con cuentas de reservas no con beneficios ni pérdidas, por analogía con el supuesto de adquisición y amortización de acciones propias.

9.6. MATERIALIZACIÓN CONTABLE DE LAS PROPUESTAS PARA EL CASO ESPAÑOL

Registrar las acciones privilegiadas atendiendo a criterios económicos, contabilizando los netos financieros como si fuesen pasivos no exigibles y los pasivos financieros como pasivos exigibles, requiere establecer una serie de cuentas para absorber esos conceptos.

Las acciones privilegiadas que tengan naturaleza económica de neto financiero deberían ser registradas en el pasivo no exigible de la sociedad, concretamente, en la cuenta “Capital social privilegiado” perteneciente al título A.1., del actual modelo de presentación de Cuentas Anuales.

Las acciones privilegiadas por el derecho a recibir las ganancias con naturaleza económica de pasivo financiero deberían ser registradas en el pasivo exigible de la sociedad emisora. Por ejemplo, en la cuenta “Acciones privilegiadas con naturaleza de pasivo financiero”, que tendría su correspondencia en el actual modelo de presentación de Cuentas Anuales en el título D.1 si es a largo plazo y E.1 si es a corto.

Las acciones rescatables con naturaleza económica de pasivo financiero deberían ser registradas en el pasivo exigible de la sociedad emisora, por ejemplo, en la cuenta “Acciones rescatables con naturaleza de pasivo financiero”, que podría presentarse en el título D.1 de las Cuentas Anuales si es a largo plazo y E.1 si es a corto.

Por todo ello proponemos la inclusión de las siguientes cuentas:

- (1002) “Capital social privilegiado”.
- (152) “Acciones privilegiadas a L.P. con naturaleza de pasivo financiero”.
- (153) “Acciones rescatables a L.P. con naturaleza de pasivo financiero”.
- (502) “Acciones privilegiadas a C.P. con naturaleza de pasivo financiero”.
- (503) “Acciones rescatables a C.P. con naturaleza de pasivo financiero”.

El Plan General Contable recomienda el traspaso de los saldos de las cuentas de la masa patrimonial de pasivo de largo a corto plazo cuando reste un año para su vencimiento. Las acciones que por razones contractuales vayan a amortizarse en menos de un año se deberían traspasar al punto E “Acreedores a Corto Plazo”. Esto únicamente puede producirse cuando el rescate se encuentre fijado de antemano en el contrato, bien por estar fijada la fecha, por estar condicionado al cumplimiento de un hecho o cuando el rescate sea solicitado con suficiente antelación.

9.7. CONCLUSIONES

De la diferenciación económica de las acciones privilegiadas se derivan tres **consecuencias**:

- Una nueva relación entre exigibilidad e indisponibilidad. En una primera aproximación podríamos considerar que sólo los recursos no exigibles son disponibles o indisponibles, siendo los exigibles todos disponibles. Pero esto no ocurre, ya que *las clasificaciones de recursos exigibles y no exigibles, por un lado, y disponible y no disponible, por otro, son independientes*. Las acciones privilegiadas con naturaleza económica de pasivo financiero son exigibles, y al formar parte del capital social son indisponibles, ya que no puede ser disminuidos sin ofrecer un procedimiento que mantenga las garantías a acreedores.
- Las acciones privilegiadas con naturaleza de pasivo financiero deben ser incluidas en el análisis del Estado de *Cash-flow*, tanto las negativas como las positivas producidas en el caso que exista una nueva emisión de acciones para rescatar una emisión. Las acciones con un plazo de rescate definido, siendo este menor a un año, deberán ser consideradas como cantidades liquidas que saldrán este ejercicio. Las acciones privilegiadas con un plazo de rescate corto deben ser incorporadas en el componente del Estado de *Cash-flow* que recoge las inversiones de corto plazo con alto grado de liquidez (*cash equivalents*).
- La propuesta de registro producen ventajas en su tratamiento.

A continuación exponemos las ventajas que tendría el registro de las acciones privilegiadas en función de la diferenciación económica.

La propuesta proporciona **coherencia lógica** con la filosofía implícita del ordenamiento jurídico actual. Aunque el TRLSA considere las acciones privilegiadas como acciones formando parte del Capital Social y, en consecuencia, de los Fondos Propios, es consciente de que deberían ser registradas atendiendo a la naturaleza económica derivada de las condiciones establecidas para el reparto de beneficios y rescate. La búsqueda de la naturaleza económica de las acciones privilegiadas queda reflejada en los antecedentes de la introducción de las acciones rescatables en España (Ley 37/1998 de Reforma del Mercado de Valores): *“La finalidad de esta regulación es homologar nuestro ordenamiento con el de los países de la Unión Europea, para garantizar que las decisiones de emisión se rijan por una lógica predominantemente económica y no por eventuales fenómenos de arbitraje normativo”* (Enmienda 35 del Grupo Popular) (Enmienda 99 del Grupo Parlamentario Catalán).

En segundo lugar, el acercamiento a la dimensión económica de la operación ofrece una contabilización más **comparable entre los diferentes países**. Aunque jurídicamente los títulos se denominen de forma diferente en cada nación, la clasificación económica de pasivo financiero o neto financiero será homogénea internacionalmente.

En tercer lugar, proporciona **coherencia conceptual** al diferenciar de forma eficiente la masa patrimonial de pasivo. Esta coherencia permitiría mejorar además la protección mercantil sobre los acreedores utilizada en Estados Unidos,

ya que el capital legal o declarado puede estar constituido por acciones rescatables con una vida inferior a la del saldo pendiente de acreedores.

Por último, la diferenciación con criterios económicos **mejora el análisis** de las Cuentas Anuales. La consideración de las acciones privilegiadas internacionalmente como una categoría independiente entre el pasivo y los fondos propios puede ser válida en teoría, pero ante el análisis económico-financiero de las Cuentas Anuales posee desventajas evidentes. La solución doctrinal adoptada es aplicar ratios diferentes para evaluar cada una de las tres agrupaciones del pasivo: pasivo exigible, acciones privilegiadas y acciones ordinarias. Así al menos es utilizado para las siguientes ratios:

- *Earnings per shares* (Edwards *et al.*, 1994, 156) (Epstein y Mirza 1998, 606)
- *Yield on common stock and price-earning ratio* (Edwards *et al.*, 1994, R121)
- *Net income as a percentage of average stockholder's equity*
- *Equity (stockholder's equity) ratio* (ASB, 1992)
- *Return on common equity* (ROE) (Dominiak y Louderback, 1997, 845)
- *Dividend yield* (Dominiak y Louderback, 1997, 845)
- *Paidout ratio* (Kimmel *et al.*, 1998, 511)
- *Number of times preferred dividends earned* (Edwards *et al.*, 1994, 156)
- *Yield on preferred stock* (Edwards *et al.*, 1994, 159)
- *Coverage of dividends on preferred stock* (Hilton, 1994, 909)

Esta situación es especialmente complicada para el cálculo de ratios de comparación entre las masas del pasivo, por ejemplo, en la ratio *Stockholder equity/debt ratio*, ya que las acciones privilegiadas son incluidas en los fondos propios (Hilton, 1994, 909) o en el pasivo exigible (Pendlebury y Groves, 1999, 149) según los autores.

Estas cuestiones planteadas se resolverían con la aplicación de los criterios económicos, porque, además de obtener unos resultados económicos más satisfactorios, se divide la masa de pasivo en dos agrupaciones, lo que facilita el cálculo del fondo de maniobra, cuadro de financiación, cash-flow y sobre todo del análisis patrimonial, económico y financiero derivado del análisis de ratios.

Especial importancia tiene las mejoras en la elaboración de la ratio **“Beneficio por acción”** (BPA), de inclusión obligatoria por las IFRS. La ratio BPA se define tradicionalmente como el beneficio atribuible a cada acción ordinaria y su importancia se deriva de la creencia generalizada de que esta ratio permite observar la rentabilidad de las empresas y favorecer la comparabilidad entre ellas. Para Cibrán *et al.* (1997, 5): *“Este ratio es utilizado para evaluar el rendimiento que una sociedad ha tenido en el pasado, pudiendo ser la estimación de su previsible comportamiento futuro utilizado para la adopción de decisiones y para evaluar la situación económico-financiera de las sociedades”*. En muchos países se utiliza como aspecto fundamental del análisis financiero y, además, muchas Bolsas de Valores exigen, a las empresas que quieran cotizar en ellas, que la incluyan junto a las Cuentas Anuales.

El problema respecto al BPA es que no existe homogeneidad en su aplicación, ya que cada país cuantifica el beneficio de forma diferente. Para intentar resolver este problema el IASB y el FASB conjuntamente con el IOSCO

(Organización Internacional de Bolsas de Valores) y el ICCFAA (Comité de Coordinación Internacional de Asociaciones de Analistas Financieros) emitieron el IFRS 33 (IASB, 1997.c) y el SFAS 128 (FASB, 1997.c). Estas dos normas proponen que las sociedades con una estructura de capital compleja (acciones ordinarias potenciales procedentes de obligaciones convertibles, opciones o *warrants*) emitan una ratio “beneficio por acción complejo”, mientras que si no poseen esta estructura compleja tendrán que emitir una ratio “beneficio por acción básico”, que es igual al beneficio menos los dividendos de acciones privilegiadas dividido entre la media ponderada del número de acciones. El “beneficio por acción complejo” tiene su equivalencia con el básico, pero teniendo en cuenta las acciones ordinarias potenciales procedentes de obligaciones convertibles, opciones y *warrants*. Ambos documentos (IFRS 33 y SFAS 128) proponen calcular cada uno de estas ratios con dos medidas, con el beneficio ordinario y con el total, una vez añadidos los extraordinarios.

Mientras que los anteriores documentos consideran que la ratio BPA sólo debe incluir las acciones ordinarias y ninguna otra clase de acciones, en nuestra opinión debería incluir las acciones privilegiadas consideradas económicamente netos financieros. De esta forma debemos identificar las siguientes ratios basadas en el “beneficio por acción”:

- El “BPA actual”, calculado como el pasivo no exigible dividido entre el número de acciones que son neto financiero
- El “BPA entregado”, calculado por la remuneración concedida durante el ejercicio a los titulares de neto financiero dividido entre el número de acciones que son neto financiero
- El “BPA potencial”, que es igual al pasivo no exigible actual más el pasivo no exigible potencial (traspaso de pasivo exigible a no exigible procedente de conversión de obligaciones convertibles, opciones sobre acciones o *warrants*) dividido entre el número de acciones que son neto financiero

A pesar de todas estas ventajas, existirán ciertas **reticencias** a aceptar esta teoría. Respecto a las características de las empresas debemos analizar los incentivos que puede tener cada sociedad para elegir entre contabilizar un hecho económico como deuda o como fondos propios. Las empresas que preferirán la contabilización actual, porque no les interesa una disminución del beneficio, son las siguientes:

- Empresas con altos ratios de recursos ajenos sobre recursos propios.
- Empresas con gran accionariado disperso
- Empresas con pequeños ratios “cobertura de interés”
- Empresas con altos ratios “dividendos/beneficios no distribuidos”
- Empresas con mayor financiación pública que privada
- Las empresas que dispongan de menores cantidades de dividendos a distribuir con respecto a los niveles de dividendos obtenidos en ejercicios recientes
- Empresas con pequeños ratios “activos tangibles netos respecto a deudas consolidadas a largo plazo”

Pero todas estas resistencias no tienen sentido, ya que con la aplicación de la indisponibilidad de recursos, la cifra de resultado repartible es independiente de la cifra de beneficio contable.

Conclusiones finales

Conclusiones finales

Contribuciones de la investigación

La investigación materializa una idea que implícitamente ha sido considerada y valorada por el conocimiento contable: el desarrollo de estructuras teóricas diferentes en función de las finalidades y usuarios a los que va dirigidos.

No sólo establece una estructura teórica para satisfacer las necesidades informativas de unos usuarios concretos (inversores de capital), sino que dispone una guía para elaborar otras estructuras destinadas a satisfacer las de usuarios diferentes.

Además, la investigación ofrece el soporte teórico necesario para contabilizar con valores presentes y con fórmulas más flexibles las transacciones y la prudencia.

Evolución contable internacional

La contabilidad normalizada se encuentra en un proceso en el que se advierte una progresiva aceptación de las normas del IASB por parte de las diferentes normativas, empresas y organismos contables. La situación es extraordinariamente importante porque este organismo pretende que sus normas sean de general aceptación en todo el mundo.

Las normas del IASB están siendo utilizadas, fundamentalmente, como medida para resolver uno de los grandes problemas de la contabilidad internacional: la escasa comparabilidad entre las normas contables de los diferentes países. Sin embargo, la forma en que se están aplicando presenta deficiencias para alcanzar este objetivo porque *la adaptación de las normas del IASB a las diferentes legislaciones se está realizando de forma desigual, impidiendo la homogeneidad y racionalidad de las normas*. Refiriéndonos a nuestro ámbito más cercano, la Unión Europea aproxima su legislación a la normativa del IASB, siendo el acercamiento definitivo la decisión de la Comisión de obligar a todas las sociedades cotizadas a que preparen sus Cuentas Anuales consolidadas con estas normas antes del 2005; esta medida se completa con la facultad concedida a los estados miembros para que amplíen su aplicación a las empresas no cotizadas y a los formatos individuales. La adaptación comunitaria a las normas del IASB presenta deficiencias derivadas de que la aproximación no se aplica a todo tipo de empresas (cotizadas y no cotizadas) ni a todas sus presentaciones (consolidadas e individuales), lo que producirá un marco normativo dual, con reglas contables diferentes para distintas clases de empresas o para distintos tipos de Cuentas Anuales. Pero no sólo se limita la homogeneidad, sino que también se disminuye la racionalidad de las normas. Si únicamente se aplican las normas del IASB a las Cuentas consolidadas de las sociedades que cotizan en el Mercado Secundario, se puede dar el caso de que una sociedad dominante cotizada y sus dependientes apliquen unas reglas para la formulación de sus Cuentas Anuales individuales y otras para la formulación de las consolidadas.

Pero incluso, aunque se consiguiera la comparabilidad internacional la evolución de la contabilidad normalizada presenta razonables dudas. La fundamental es que si nos dedicamos únicamente a unificar las prácticas contables de todas las regiones del planeta con las normas del IASB, resolveríamos sólo una parte del problema: las diferencias de las normas contables en función del país, región o estado. Sin embargo, dejaríamos sin solucionar la otra deficiencia de las normas contables actuales: tienen dificultades para facilitar la toma de decisiones de sus usuarios.

Por todo ello, podemos afirmar que *para alcanzar la utilidad informativa a escala mundial parece una medida insuficiente la aplicación generalizada del IASB que se está llevando a cabo, por el contrario, se requieren medidas que, apoyadas en el poder globalizador del IASB, permitan satisfacer informativamente a los usuarios de la información contable.*

Doble dimensión del Marco Conceptual

La investigación diferencia una doble dimensión del Marco Conceptual: el Marco Conceptual Genérico, entramado teórico con unas características, funciones y elementos determinados, y cada una de las Propuestas del Marco Conceptual, diferentes interpretaciones del Marco Conceptual Genérico elaboradas por cada organismo.

El **Marco Conceptual Genérico** es toda teoría contable con una estructuración lógico-deductiva del conocimiento contable que defina una orientación básica para el organismo responsable de elaborar normas contables de obligado cumplimiento, estableciendo la naturaleza, función y límites de la contabilidad general y de los Estados Financieros, de forma que se concreten los objetivos, características cualitativas que debe reunir la información financiera, y se establezca la definición, criterios de reconocimiento y medida de los elementos contenidos en los Estados Contables.

Junto al Marco Conceptual Genérico, coexisten diversas **Propuestas de Marco Conceptual** emitidas por organismos contables, cada una de las cuales, posee todos estos rasgos comunes y algunos adicionales para adaptarse mejor a las realidades concretas de su entorno.

La diferencia entre ambos conceptos es que el Marco Conceptual Genérico es una idea única, derivada de la cual cada organismo contable confecciona una Propuesta, es decir, las Propuestas son múltiples.

El Marco Conceptual Genérico es una estructura teórica aplicable a todo momento y lugar. Por el contrario, la definición de una Propuesta de Marco Conceptual es válida únicamente para un determinado contexto económico, paradigmático, de pensamiento, de enfoque respecto a los documentos contables de ámbito de aplicación y de motivación de los emisores de normas.

La aplicación de una estructura coordinada denominada Marco Conceptual Genérico asegura la congruencia entre sus sucesivos escalones y conlleva que las

normas contables derivadas de ella posean un tratamiento unificado en las diferentes actividades y entidades. Pero esto no significa que las normas tengan determinadas propiedades o cualidades; las cualidades de las normas son consecuencia directa de las especificaciones particulares establecidas en cada Propuesta de Marco Conceptual.

Elaboración de Propuestas alternativas

La elaboración de una Propuesta de Marco Conceptual alternativa consiste en definir detalladamente el Alcance y las Hipótesis del Marco.

El Marco Conceptual es el marco teórico más aceptado actualmente para estructurar la Contabilidad Financiera, pues permite el desarrollo de normas contables coherentes para alcanzar los objetivos establecidos en él. Como consecuencia de la gran diversidad de usuarios a los que va dirigida la contabilidad, y a las diferentes necesidades de cada uno de ellos, es indispensable realizar una homogeneización de la información contable pues sólo será útil si se individualizan con unas determinadas especificaciones y criterios propios. Nuestra investigación realiza la individualización por medio de la definición del Alcance y de las Hipótesis del Marco.

El **Alcance** consiste en la especificación (a) de la dimensión, (b) de los usuarios, (c) de las empresas que deben aplicarlo y (d) de la zona geográfica de aplicación de la Propuesta.

(a) El primer componente del Alcance es la definición de la dimensión. La contabilidad normalizada debe abarcar dos dimensiones informativas: debe servir a la empresa para registrar operaciones pasadas y debe servir al conjunto de usuarios para tomar decisiones futuras. Ambas deben ser diferenciadas, porque en caso contrario, se corre el riesgo de no satisfacer ninguna de las dos.

Frente a esta situación, sólo caben dos posibilidades:

- ❑ Mantener una estructura teórica que sirva para satisfacer ambas dimensiones
- ❑ Complementar la estructura actual, útil para rendir cuentas, con una estructura teórica alternativa que permita mejorar el proceso de toma de decisiones

Si aceptamos que una única estructura teórica puede satisfacer ambas dimensiones, la contabilidad normalizada debe realizar modificaciones en la estructura teórica porque en la actualidad sólo satisface la finalidad de rendición de cuentas orientada al pasado.

Por el contrario, si aceptamos que una única estructura teórica no puede satisfacer ambas dimensiones, la toma de decisiones necesita una información estimativa de los recursos de difícil valoración y reconocimiento.

En el supuesto de considerar necesaria la aplicación de dos Propuestas simultáneamente, una para rendir cuentas y otra para aumentar la capacidad informativa, es necesario establecer qué empresas deberían informar de ambas y

qué empresas limitarse a recoger solamente la que ayude a rendir cuentas. En principio, al igual que la normalización comunitaria las excluye de aplicar el valor razonable, las PYMES únicamente deberían ofrecer la información que permita la función de rendición de cuentas, ya que, además de aumentar trabajo administrativo difícil de asumir, es la única dimensión que necesitan sus usuarios. Por el contrario, las empresas en las que sea fundamental la toma de decisiones por parte de agentes externos (grupos de sociedades o empresas que busquen recursos del mercado de capitales) deben ofrecer la información que permita rendir cuentas y además ofrecer una información que proporcione la toma de decisiones por un usuario externo.

La desventaja de la utilización de dos Propuestas es que implica un mayor coste de información para la empresa. Pero este inconveniente aparece atenuado porque en la actualidad las empresas utilizan un sistema doble de información de cara a analistas, pensando que les reporta algún tipo de ventaja. Por el contrario las ventajas son evidentes, a las ventajas informativas de una Propuesta orientada exclusivamente a ello, se une la capacidad contrastada a través de varios siglos del marco contable actual para realizar actividades de regulación y control.

(b) El Alcance de una Propuesta debe diferenciar claramente el usuario al que va destinada la información resultante de sus normas. Por el mismo razonamiento que en el apartado anterior, la contabilidad debe regular actividades económicas con tantos matices que es difícil ofrecer una información adecuada conjuntamente a todos los usuarios, por eso se puede concretar alguno.

(c) El Alcance debe diferenciar las empresas que deben aplicar la Propuesta. Normalmente las Propuestas emitidas hasta el momento han intentado regular todas las empresas lucrativas (e incluso las no lucrativas) de una zona geográfica determinada. Algunos sectores poseen tantos matices que es difícil ofrecer una información adecuada a los usuarios de otro tipo de empresas, por esta razón, puede no ser válida la aplicación de una estructura teórica común con algunas especificaciones, sino una nueva propuesta con Alcance determinado.

(d) La Propuesta de Marco Conceptual debe especificar su zona geográfica de aplicación. La Propuesta debe ser aplicable en una zona donde las características legislativas y económicas sean lo suficientemente homogéneas como para que sea aplicable.

Por otro lado, cada Propuesta de Marco Conceptual debe estar diseñada de forma que satisfaga las características del Marco Conceptual Genérico, y además, sus criterios particulares identificativos y definatorios, establecidos con la intención de que se adapte mejor al contexto económico. Nuestra investigación propone que las pautas y guías particulares de cada Propuesta sean incorporadas como **Hipótesis del Marco**.

Necesidad de una nueva Propuesta de Marco Conceptual

El éxito del Marco Conceptual como herramienta de normalización radica en exigirle que satisfaga el objetivo que posea y que tenga capacidad para plantear resoluciones acordes con el contexto económico que afecta a los sujetos contables.

Del análisis del entorno actual es posible observar que las Propuestas de Marco Conceptual emitidas hasta el momento no ofrecen una información útil para la toma de decisiones de los usuarios potenciales, siendo éste el objetivo planteado en todas ellas. El análisis de los problemas de la contabilidad no debe confundirnos y llevarnos a la conclusión de la incapacidad de ésta para la consecución de sus fines. Diferenciamos dos clases de necesidades a satisfacer: (i) las necesidades informativas y (ii) las operativas y de apoyo para las legislaciones fiscales y mercantiles. Según esta distinción, la estructura contable actual es útil para satisfacer las necesidades operativas de la Hacienda Pública, para la liquidación de impuestos y para aumentar la seguridad en el tráfico mercantil ofreciendo protección a accionistas y acreedores por medio de instrumentos que eviten la descapitalización de la entidad. Pero esta utilidad no satisface los objetivos informativos de estos usuarios, y por supuesto, tampoco del resto.

Las Propuestas de Marco Conceptual elaboradas hasta el momento intentan abarcar todas las dimensiones de la actividad económica, pero como es natural no pueden abarcar todas con la misma intensidad, dejando de lado, o no prestando la atención necesaria, a algunas de ellas. El tratamiento unificador del Marco Conceptual del IASB hace que muchos aspectos contables puntuales queden sin solución (**Capital Intelectual, acciones privilegiadas, leasing, planes de pensiones, productos derivados...**), mientras que el resto de organismos y legislaciones, para no ir en contra de la corriente mayoritaria, no elaboran alternativas para resolverlos.

Existen dos posibles actuaciones para resolver las limitaciones y deficiencias de las Propuestas de Marco Conceptual: la primera, aceptada de forma masiva, es el mantenimiento de la estructura contable actual, mientras que la segunda posibilidad, admitida en nuestra investigación, es elaborar diferentes Propuestas alternativas para cada finalidad. Las Propuestas alternativas no tienen la intención de sustituir a las Propuestas actuales, al contrario, intentan mejorar la oferta informativa, elaborando cuerpos teóricos que satisfagan unos fines u objetos determinados.

Nueva Propuesta de Marco Conceptual

El modelo contable tradicional presenta los siguientes rasgos característicos: enfoque de transacción interpretado de forma estricta, valoración a coste histórico, interpretación asimétrica del principio de prudencia, principio de correlación de ingresos y gastos para la determinación del resultado y predominio de la característica cualitativa de fiabilidad. Dicho modelo está evolucionando hasta convertirse en un modelo mixto de valoración y reconocimiento. La principal modificación es la tendencia para emplear criterios valorativos distintos al coste histórico y la inclusión del valor razonable.

Este proceso puede ser interpretado como que la contabilidad está modificando sus planteamientos tradicionales para intentar ofrecer una información más adecuada al entorno económico actual, ante la aceptación generalizada de que parte de sus reglas aceptadas históricamente impiden reflejar la realidad de los negocios. Sin embargo, el resultado final puede ser muy diferente al pretendido, pues es posible que las nuevas modificaciones no consigan mejorar la realidad económica de la empresa y por el contrario, algunas finalidades que la contabilidad tradicional conseguía alcanzar (como el apoyo a la Legislación Mercantil, a la Legislación Fiscal y a la rendición de cuentas) dejen de ser alcanzadas. Esto parece desprenderse del análisis del entorno actual, donde existe la percepción de que la contabilidad está perdiendo prestigio en la consecución de sus dos finalidades. Por un lado, gran parte de los usuarios no tienen en cuenta la información contable para tomar sus decisiones. Por el otro, la contabilidad se está presentando como ineficiente para el control y la rendición de cuentas (Enron, Johnson&Johnson, Merck, WorldCom, Xerox...).

Para solucionar las deficiencias del proceso descrito, esta investigación propone la diferenciación clara de las dos finalidades de la información contable: la rendición de cuentas y la toma de decisiones. Las finalidades predictivas para la toma de decisiones son fundamentales para los sujetos relacionados con las grandes empresas, principalmente las financiadas en el mercado bursátil, mientras las unidades económicas de menor dimensión y sin cotización en un mercado de valores posiblemente sólo requieren objetivos ligados con la función de control y de rendición de cuentas.

Proponemos que las empresas que lo necesiten (cotizadas) ofrezcan las dos finalidades y el resto se limite a alcanzar la rendición de cuentas. Esto se podría llevar a cabo con el simultaneamiento de diferentes Propuestas de Marco Conceptual: las normativas nacionales actuales, que con algunas modificaciones, sería válido para rendir cuentas, y otro sustancialmente diferente a los anteriores, elaborado con la única intención de alcanzar una información predictiva a nivel internacional.

Solamente aplicarían dos marcos teóricos las empresas individuales que posean una oferta pública de sus acciones en mercados secundarios organizados, el resto deberían aplicar sólo el correspondiente para rendir cuentas.

Soluciones para incluir los intangibles autogenerados en la contabilidad normalizada

La contabilidad normalizada limita sobremanera la posibilidad de reflejar los intangibles en el Balance. En los Estados Financieros solamente aparecen registrados los adquiridos, dejando sin contabilizar la práctica totalidad de los generados por el propio funcionamiento de la sociedad que no se derivan de una transacción mercantil. Esta investigación propone dos métodos basados en los instrumentos de medición del Capital Intelectual para incluir los intangibles autogenerados que no se derivan de una adquisición mercantil en la Contabilidad Normalizada. Ambos métodos podrían aplicarse a las empresas en las que la información a terceros es importante (las cotizadas en bolsa o las que busquen recursos del mercado de capitales), sin embargo, para las PYMES y, en general, para las empresas en las que no es importante el suministro de información a terceros las actuales escasas activaciones inmateriales son suficientes.

a) Incorporación de indicadores en la Memoria

La primera posibilidad es complementar la estructura teórica actual con la normalización en la Memoria de (i) unos apartados en los que ofrecer información literal y (ii) unos indicadores monetarios y no monetarios. En concreto, la normalización de este Informe debe tener en cuenta las siguientes ideas:

- ❑ La información sobre el Capital Intelectual debe aparecer en un documento perfectamente identificable dentro del Informe Anual, intentando evitar la búsqueda de este tipo de información a lo largo de las Cuentas Anuales, en el Informe de Gestión y en la Carta del Director. La denominación de este apartado separado es lo de menos, siendo el más generalizado en España “Informe de Capital Intelectual”. Por su carácter obligatorio proponemos que sea incluido en la Memoria.
- ❑ La presentación del “Informe de Capital Intelectual” debe ser obligatoria, lo que impediría que alguna empresa no incluyera algún índice.
- ❑ Es imprescindible la especificación, con detalle, de los índices a utilizar y de la forma para su cálculo, lo que impediría que se produjesen problemas de comparabilidad al calcular el mismo índice por diferentes empresas.
- ❑ El cálculo de los índices debe ser periódico, siendo la periodicidad recomendable la misma que se requiere para los Estados Financieros.
- ❑ Los indicadores a incluir tienen que estar validados empíricamente.
- ❑ Los indicadores deben estar establecidos para cada sector. De la misma forma que para la contabilidad de gestión es necesario establecer unos indicadores propios para cada empresa, la contabilidad normalizada requiere una especificación de indicadores para cada uno de los sectores, lo que permitiría la necesaria comparabilidad interempresarial.
- ❑ No debe incorporarse encuestas ni otros indicadores que pudieran ser manipulados fácilmente por la empresa.
- ❑ No deben incluirse los indicadores que no puedan obtenerse sin ofrecer información secreta del negocio.

b) Modificación del concepto de activo

La segunda posibilidad es la modificación de la estructura conceptual actual. Una definición de activo coherente con el entorno económico actual obliga a incluir en ese término todas las inversiones controladas por la sociedad. Al igualar el término contable activo con el término económico inversiones se incluyen dos diferentes orígenes, el esfuerzo inversor y los recursos resultantes de ese esfuerzo inversor, porque estas últimas podrían enajenarse pero la empresa prefiere mantenerlas con el consiguiente coste de oportunidad.

Bajo este criterio, las garantías económicas no son el valor de realización de cada activo, ni los flujos de caja esperados con el control del activo, sino los esfuerzos inversores de la empresa desde la hipótesis de que la empresa no va a liquidarse; es decir, la garantía a acreedores con criterios económicos es la propia empresa en funcionamiento.

No se deben considerar únicamente como activos los recursos que generan ingresos al incorporarse directamente al proceso productivo, sino que **deben ser activos todas las inversiones que potencialmente pueden contribuir al proceso de generación de riqueza de la empresa**: la incorporación directa en el proceso productivo, el apoyo indirecto al proceso productivo en el plano jurídico, organizativo, económico o técnico y, por último, las formas de generar riqueza fuera del proceso productivo, es decir, las derivadas del traspaso de control del recurso a otra empresa.

El control no debe quedar limitado al poder para obtener los beneficios económicos futuros que se deriven del activo, sino que debe ser ampliado a la capacidad de atender, con su utilización, los objetivos marcados por la unidad de decisión. De esta forma, el control es la disponibilidad del recurso económico para atender, bajo criterios de eficacia y eficiencia, los objetivos que determinan la actividad económica.

Esta definición de activo tiene como principal consecuencia que se prescinde de los requerimientos tradicionales para definir un activo, debiendo ser considerados activos los elementos que cumplan la definición a pesar de no ser realizables, no sean de su propiedad o no se pueda saber a ciencia cierta si se obtendrá riqueza de ella.

La activación de todos los recursos potencialmente generadores de riqueza, aunque no sea cierta, es un criterio de contabilización más ajustada a la realidad económica, pues son un esfuerzo en reforzar la generación de valor futuro en la empresa y una forma de colaborar con el desarrollo de la economía, pues promueve la inversión en actividades básicas como la investigación y el desarrollo, que generarán riqueza al país y a la economía global.

Esta definición sería aplicable a todos los activos. Los activos derivados de una adquisición mercantil no variarían su tratamiento inicial pues la inversión coincide con su valoración a coste histórico. Los activos no derivados de una adquisición mercantil tendrían un tratamiento diferente: se activarían conjuntamente todas sus inversiones y al final de cada ejercicio se darían de baja

los consumos de esas inversiones, calculando su consumo en función de los indicadores no monetarios de materialización recogidos en la Memoria.

La posible definición del activo se complementa con el diseño de un criterio de reconocimiento de activo alternativo al actual. Buscando la coherencia con el presente entorno económico, no parece adecuado incluir como requisito la necesidad de una valoración fiable, ya que una estimación razonable siempre será mejor que la ausencia de contabilización de una operación. Una de las razones para promover el reconocimiento sin estimación fiable se deriva de la propia naturaleza de los activos, pues cualquiera de ellos puede ayudar al proceso productivo de forma directa o indirecta y, estos últimos efectos, no podrán ser medibles con fiabilidad. Si ignoramos inversiones significativas porque son difíciles de medir, la contabilidad nunca proporcionará una evaluación del potencial de generar riqueza de la empresa. Del mismo modo, no se debe anteponer el celo para no cometer un error (fiabilidad) reduciendo tan gravemente la relevancia. Por lo que podemos indicar que la inexactitud del criterio valorativo no debería ser eximente para el reconocimiento de un activo. Por todo ello, **el único requisito que debe presidir el reconocimiento de un activo es que exista suficiente evidencia sobre su existencia**, ya que la capacidad de generar beneficios se le supone y la medida con falta de fiabilidad no puede hacer que no se reconozca.

Las consecuencias fundamentales de este criterio de reconocimiento son las siguientes:

- Reconoce todos los recursos que cumplan la definición, por lo que deben ser reconocidas todas las inversiones y el fruto de ellas
- Convierte en innecesario conocer si la inversión generará beneficios en un futuro, ya que la condición de reconocimiento se deriva de la realización del esfuerzo inversor
- Permite el registro de una serie de instrumentos financieros sin coste inicial, como los contratos financieros de *forward* o el tipo de interés *swaps*, que los actuales criterios de reconocimiento no permiten contabilizar
- Permite el reconocimiento de partidas que tradicionalmente son consideradas gastos, como los activos intangibles autogenerados obtenidos sin transacción mercantil

Diferenciación legal, económica y contable de las fuentes de financiación

La diferenciación de los recursos obtenidos por la empresa varía según el ámbito en que deseamos clasificarlos: la diferenciación legal de los recursos obtenidos está basada en la consideración de las fuentes de financiación como acciones y deudas; con criterios económicos se debe diferenciar entre instrumentos de neto financiero y de pasivo financiero; y contablemente debemos diferenciar los recursos exigibles de los no exigibles.

El ámbito **jurídico** diferencia entre accionistas y acreedores, teniendo cada uno de ellos derechos y obligaciones totalmente diferentes. Los acreedores son los titulares de una deuda que posee la sociedad, mientras que la consideración legal del accionista es la de propietario o socio.

La diferenciación **económica** entre un pasivo financiero y un neto financiero es que en los primeros la riqueza que posee la entidad emisora es exigible por sus titulares, mientras que en el neto financiero no es exigible hasta el momento de la liquidación.

La masa **contable** de pasivo debe ser dividida para poder presentar y analizar la información de forma más adecuada, por ello se identifica el pasivo exigible del no exigible.

Inapropiada diferenciación jurídica

La contabilidad actual incluye los títulos con naturaleza jurídica de acciones en el concepto contable de neto, y los títulos con naturaleza jurídica de deuda en el concepto contable de pasivo exigible.

Existen tres razones para afirmar que, en el entorno actual, el criterio jurídico de propiedad no es adecuado para diferenciar contablemente las fuentes de financiación. En primer lugar, la empresa es una entidad independiente del resto de sujetos con los que se relaciona, por lo que no puede identificar a un sujeto como propietario. En segundo lugar, tanto los instrumentos de neto financiero como los de pasivo financiero son simplemente medios de inversión y financiación, cada uno con unas características distintas; los instrumentos de neto financiero pueden conseguir más rentabilidad, pero también corren un riesgo mayor que los pasivos financieros, ya que aquellos participan del pasivo no exigible de la sociedad. Como los instrumentos de neto financiero y de pasivo financiero son medios para conseguir financiación externa a la empresa, no tiene sentido dividir la masa patrimonial de pasivo entre fondos propios o ajenos. En tercer lugar, no parece adecuado situar contablemente a cierto tipo de acciones en el pasivo no exigible porque sus titulares pueden exigir a la sociedad emisora la entrega de recursos en un momento anterior a la liquidación.

Por todo lo anterior, parece más adecuado al entorno económico presente, incorporar los instrumentos de neto financiero en el pasivo no exigible y los de pasivo financiero en el pasivo exigible.

Unión de los conceptos jurídicos y económicos

Las restricciones y obligaciones legales son de obligado cumplimiento para los productos financieros atendiendo a si son acciones o deudas. Así cada elemento de la diferenciación legal tendrá que cumplir una normativa diferente, por ejemplo, la normativa mercantil y fiscal de la remuneración es diferente para acciones que para deuda, sin tener en cuenta si es pasivo financiero o neto financiero.

Para conocer si un título es una acción o una deuda, desde el punto de vista jurídico, debemos observar los derechos que conceden a sus titulares. El mercado ofrece la suficiente libertad para que el emisor lance al mercado un título con las características que crea conveniente, de forma que sea competitivo con el resto de medios de inversión-financiación, tanto con los títulos clásicos como con las innovaciones que la ingeniería financiera genera continuamente. Uno de los medios fundamentales para alcanzar la flexibilidad necesaria para ser utilizado en el mercado financiero es la libertad en la configuración de los derechos que concede cada título al inversor. La legislación española no establece restricciones respecto a los derechos que debe conceder a sus titulares, lo que sí restringe son los derechos que puede incluir un título que jurídicamente se denomine acción.

Así serán acciones los títulos que confieran a su titular los derechos que concede la legislación a los accionistas o los derechos adicionales que permita conceder a las acciones privilegiadas. Por el contrario, todo título que conceda un derecho que no recoja los textos legales como acciones, deberá ser considerado legalmente como deuda. Así podemos concluir que la diferenciación entre deudas y acciones está en los derechos que concede cada título a su titular legítimo.

Desde un punto de vista jurídico todas las acciones privilegiadas son acciones, y, por tanto, deben aparecer en los Fondos Propios de los Estados Financieros. Sin embargo, si la contabilidad intenta mostrar el criterio económico debe registrar los títulos de inversión-financiación en el pasivo exigible si es un instrumento de pasivo financiero, y en el pasivo no exigible si es un neto financiero, abandonando la diferenciación entre acciones y deudas para su contabilización.

No es acertado decir que ciertas acciones privilegiadas se asemejan a una deuda, realmente lo que ocurre es que económicamente son equivalentes, pero la diferenciación legal es considerable, ya que las deudas y las acciones poseen unos derechos y obligaciones jurídicas completamente diferentes. El criterio para diferenciar un instrumento de neto financiero es la no obligatoriedad de la empresa emisora para entregar riqueza a los inversores antes de la liquidación, mientras que en el pasivo financiero la empresa está obligada contractualmente a entregarlo si ocurre alguna circunstancia.

Clasificación contable de las acciones privilegiadas con derecho a recibir ganancias en España

Deberán ser considerados pasivos exigibles, respecto a los privilegios sobre los beneficios, los productos que concedan una remuneración prefijada independiente de la voluntad del emisor y de los resultados de la empresa. Concretamente, deben ser observadas, como pasivos exigibles, las acciones privilegiadas que contengan *alguna* de las siguientes características:

- ❑ Preferencia en sociedades cotizadas.
- ❑ Preferencia en sociedades no cotizadas que no hayan establecido la “no obligatoriedad” de remunerar en el primer ejercicio en el que tuviera beneficios distribuibles.
- ❑ Dividendo adicional.
- ❑ Derecho a la acumulación.
- ❑ Acciones sin voto. Todas las acciones sin voto son pasivo exigible porque aunque no tengan derecho de acumulación, si existen recursos distribuibles, sean beneficios o reservas, la empresa tiene la obligación de remunerar a los titulares. Escudarse en que únicamente la legislación reconoce los beneficios y no las reservas disponibles, desnaturaliza la esencia de la regulación jurídica de la obligatoriedad de remuneración.

Por el contrario, deben ser consideradas pasivo no exigible las acciones privilegiadas que no tengan un privilegio sobre el beneficio de los citados en la enumeración anterior. Como criterio general, deben ser identificadas como pasivo no exigible las emisiones que concedan un mayor porcentaje en el reparto que el resto de los accionistas, y al reparto del dividendo se antepongan la necesidad de un beneficio repartible y la voluntad del administrador en repartirlo. La prueba de la condición de pasivo no exigible es, que existiendo beneficios, el administrador puede no remunerar.

Los privilegios sobre el beneficio que respetan la naturaleza de pasivo no exigible son las siguientes:

- ❑ Preferencia en el supuesto que una empresa no cotizada establezca en sus estatutos la no obligatoriedad de remunerar en el primer ejercicio en el que tuviera beneficios distribuibles.
- ❑ Derecho a un porcentaje de la base repartible.
- ❑ Derecho de un dividendo mínimo superior.

Clasificación contable de las acciones privilegiadas con derecho de rescate en España

La condición que debe cumplir un instrumento financiero para ser considerado pasivo exigible, desde el punto de vista del rescate, es que el emisor tenga la obligación de transferir activos al tenedor de la acción, cuando este lo decida, perdiendo la voluntad de negarse a esta transferencia. Las acciones privilegiadas que cumplan *alguna* de las siguientes condiciones deben ser consideradas pasivos exigibles por el emisor:

- ❑ Rescatables a voluntad del inversor.
- ❑ Rescatables a voluntad del inversor y del emisor.
- ❑ Rescatables a fecha fijada.
- ❑ Rescatables cuando ocurra un evento.
- ❑ Acciones con la obligación, por parte de la empresa, de rescatar con cargo a una emisión de instrumentos de pasivo financiero.

Por el contrario, son pasivos no exigibles todas las acciones que no cumplan ninguna de las condiciones anteriores, pues son las acciones en las que el emisor no tiene la obligación de transferir activos a los titulares hasta el momento de la liquidación. Deben ser consideradas como pasivos no exigibles las acciones privilegiadas rescatables que tengan exclusivamente una de las siguientes características:

- ❑ Rescatables a voluntad del emisor.
- ❑ Acciones con la obligación, por parte de la empresa, de rescatar con cargo a una emisión de instrumentos de neto financiero.

Ventajas de la contabilización de las acciones privilegiadas desde el punto de vista económico

Debido a que los títulos se denominan jurídicamente de forma diferente en cada nación, la clasificación económica del pasivo permitirá la contabilización más comparable entre los diferentes estados.

Además, esta clasificación redundará en un análisis más homogéneo. El análisis económico y financiero de las Cuentas Anuales necesita diferenciar el pasivo exigible del no exigible. En la actualidad, en el neto se incluyen todas las acciones, para que el análisis fuese más acorde con el entorno económico debemos incluir en el pasivo no exigible únicamente las acciones con naturaleza de neto financiero. Con esta diferenciación, obtendríamos las fuentes de financiación que pueden ser exigidas de las que no pueden ser exigidas, lo que producirá unas cifras más representativas del fondo de maniobra, cuadro de financiación, *cash-flow* y sobre todo del análisis patrimonial, económico y financiero derivado del análisis de ratios.

Relación entre exigibilidad e indisponibilidad

La cifra de garantía a efectos mercantiles no es la cifra de capital, sino la de recursos indisponibles. Para mantener las garantías que la Ley Mercantil considera necesarias, establece una serie de partidas con los destinos restringidos, pudiendo ser destinadas únicamente a operaciones en las que no se disminuyan las garantías de la sociedad con sus acreedores.

Los recursos indisponibles tienen una importancia máxima en el entramado contable porque permiten realizar valoraciones presentes de activos sin temor a que se produzca una descapitalización.

Las clasificaciones de recursos exigibles y no exigibles, por un lado, y disponible y no disponible, por otro, son independientes. En una primera aproximación podríamos considerar que sólo los recursos no exigibles son disponibles o indisponibles, siendo los exigibles todos disponibles, pero esto no ocurre. Las acciones privilegiadas con naturaleza económica de pasivo financiero son exigibles, y al formar parte del capital social son indisponibles, ya que no puede ser disminuidas sin ofrecer un procedimiento que mantenga las garantías a acreedores.

Referencias bibliográficas

AAKER, D. A. (1989): "Managing assets and skills: the key to a sustainable competitive advantage", *California Management Review*, vol. 31, n° 2, 91-106.

AAKER, D. A. / JACOBSON, R. (1994): "The financial information content of perceived quality", *Journal of Marketing Research*, n° 31, 191-201.

ABOODY, D. / BARTH, M. / KASNIK, R. (1999): "Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the U.K.", *Journal of Accounting and Economics*, n° 26, 149-178.

ABOODY, D. / LEV, B. (1998): "The value-relevance of intangibles: the case of software capitalization", *Journal of Accounting Research*, 36, supplement, 161-191.

ABDEL KHALIK, A.R. / AJINKYA, B.B. (1981): *Empirical research in accounting: A methodological viewpoint*, American Accounting Association, Evanston.

ABRAHAMS, T. / SIDHU, B. (1997): *The role of R&D capitalisations in firm valuation and performance*, University of South Wales, Cardiff.

ACCOUNTING RESEARCH STEERING COMMITTEE OF THE ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (ARSC) (1977): *Accounting Guideline: Term-Preferred Shares*, CICA Handbook, CICA, December, Toronto.

ACCOUNTING STANDARDS AUTHORITY OF CANADA (ASAC) / L'OFFICE DES COMPTABLES DU CANADA (OCC) (1987): *Conceptual Framework for financial Reportin*, ASAC/OCC, Vancouver.

ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1999): *Revised Exposure Draft-Statement of Principles (SOP) for financial reporting*, ASB, London.

--- (1997): *Financial Reporting Standard n° 10 (FRS 10): Goodwill and intangible assets*, ASB, december, London.

--- (1996): *Discussion Paper: Derivatives and other financial instruments*, ASB, july, London.

--- (1995.a): *Presentation of financial information*, Statement of principles, ASB, London.

--- (1995.b): *Exposure Draft-Statement of Principles (SOP) for financial reporting*, ASB, London.

--- (1995.c): *Working Paper: Goodwill and intangible assets*, ASB, june, London.

--- (1994): *Financial Reporting Standard n° 5 (FRS 5): Reporting the substance of transaction*, ASB, december, London.

--- (1993.a): *Financial Reporting Standard n° 4 (FRS 4): Capital instruments*, ASB, december, London.

--- (1993.b): *Discussion Paper: Goodwill and intangible assets*, ASB, december, London.

--- (1992): *Financial Reporting Standard n° 3 (FRS 3): Reporting financial performance*, ASB, october, London.

--- (1991.a): *Exposure Draft-Statement of Principles (SOP): The Objective of Financial Statements and Qualitative Characteristics of Financial Information*, ASB, London.

--- (1991.b): *Exposure Draft-Statement of Principles (SOP): Presentation of Financial Information*, ASB, London.

--- (1991.c): *Exposure Draft-Statement of Principles (SOP): Statement of principles*, chapter 1/2, Accountancy, september, London.

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE. U.K. (ASC) (1991): *Exposure Draft 47: Accounting for goodwill*, ASC, London.

--- (1990.a): *Exposure Draft 49: Reflecting the Substance of Transactions in Assets and Liabilities*, ASC, May, London.

--- (1990.b): *Statement of Standard Accounting Practice-Exposure draft n° 47: Accounting for goodwill*, february, ASC, London.

--- (1990.c): *Exposure Draft 52: Accounting for intangible fixed assets*, ASC, London.

--- (1989): *Statement of Standard Accounting Practice n° 22 (revised) (SSAP n° 22): Accounting for goodwill*, ASC, London.

--- (1986): *Statement of Standard Accounting Practice n° 18 (SSAP n° 18): Accounting for contingencies*, ASC, London.

--- (1980): *Statement of Standard Accounting Practice n° 16 (SSAP n° 16): Current cost accounting*, ASC, march, London.

ACCOUNTING STANDARDS STEERING COMMITTEE (ASSC) (1975): *The Corporate Report*, ASSC, London.

--- (1974): *Provisional Statement of Standard Accounting Practice n° 7 (PSSAP 7): Accounting for changes in the purchasing power of money*, june, London.

--- (1973): *Exposure draft n° 8 (ED 8): Accounting for changes in the purchasing power of money*, january, London.

AGRAWALL, S.P. (1987): "On the conceptual framework of accounting", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 6, 165-178.

ALEXANDER, D. (1993): "A european true and fair view?", *European Accounting Review*, vol. 2, n° 1, may, 59-80.

ALEXANDER, D. / NOBES, C. (1994): *A european introduction to financial accounting*, Prentice Hall International, London.

ALEXANDER, S. S. (1950): "Income Measurement in a Dynamic Economy", in *Five Monographs on Business Income*, Study Group on Business Income, American Institute of Accountants, New York.

ALONSO AYALA, M. (1994): "Aplicación de los principios de prudencia y correlación en España y Europa", *Revista Técnica del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España*, 3ª Época, n° 5, 44-48.

ALONSO LEDESMA, C. (1999): "La reforma de la sociedad cotizada", *Revista de Derecho de Sociedades*, n° 12, Trimestre I, 13-57.

ÁLVAREZ LÓPEZ, E. (1986): “La Información Económico-Financiera en España”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 49, enero-abril, 35-51.

ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (2000): “Medición y valoración del capital intelectual”, *Técnica Contable*, nº 618, junio, 433-441.

--- (1997): “Análisis sistemático de los principios contables más influyentes en la determinación de los resultados empresariales”, *Técnica Contable*, nº 577, enero, 1-24.

--- (1995): “La provisión para pérdidas por obras en los contratos de construcción: reflexiones sobre una práctica contable ultraconservadora”, *Actualidad Financiera*, nº 24, junio, 827-840.

ÁLVAREZ MELCÓN, S. (1992): "Contabilidad y normativa fiscal", en GONZALO ANGULO, J.A.: *Contabilidad en España 1992*, ICAC, Madrid, 301-316.

--- (1983): “El Principio contable de la imagen fiel: una introducción”, en *Fiscalidad y Contabilidad Empresarial*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 13-22.

AMAT I SALAS, O. / BLAKE, JOHN (1994): “Diferencias, intentos armonizadores y obstáculos en la Contabilidad Internacional y Europea”, *VI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Madrid.

AMAT I SALAS, O. / SOLDEVILLA GARCIA, P. / BLAKE, JOHN (1999): “El impacto económico de la capitalización del leasing. Un estudio sobre la opinión de directivos y de analistas bancarios”, *Técnica Contable*, nº 606, junio 457-472.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA) (1993): “Response to the FASB Discussion Memorandum: Recognition and Measurement of financial Instruments”, *Accounting Horizons*, nº 3 (7), september, AAA, Evanston, Illinois..

--- (1977): *Statement on accounting theory and theory acceptance*, Committee on Concepts and Standards for External Financial Report, AAA, Evanston, Illinois.

--- (1971): “The role of the AAA in the Development of Accounting Principles”, *Accounting Review*, nº 3. Vol. ILVI., july, Evanston, Illinois.

--- (1966): *A Statement of Basis Accounting Theory (ASOBAT)*, AAA, Evanston, Illinois.

--- (1965.a): “The realization concepts”, *Accounting Review*, vol X, nº 2, april, 312-322.

--- (1965.b): “Concepts and Standards Research Study Committee”, *Accounting Review*, vol X, nº 2, april, 322-332.

--- (1965.c): “The entity concept”, *Accounting Review*, vol XL, nº 2, april, 358-367.

--- (1957): “Accounting and reporting standard for corporate financial statements”, AAA, Sarasota, Florida (*Accounting Review*, october).

--- (1936): “A tentative statement of accounting principles affecting corporate reports”, AAA, Sarasota, Florida (*Accounting Review*, march).

AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS (AIA) (1953): *Review and Resume*, Bulletin n° 1, AIA, New York.

--- (1953.b): *ARB n° 43 Restatement and revision of Accounting Research Bulletins*, AIA, New York.

--- (1936): *Examination of Financial Statements by Independent Public Accountants*, AIA, New York.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1996): *Audits of investment companies*, with conforming changes as of May 1 *AICPA Audit and Accounting guide*, AICPA, New York.

--- (1994): *Improving business reporting: A costomer focus*, AICPA, New York.

--- (1993): *The information needs of investors and creditors*, Report on the AICPA Special Committee’s Study, New York.

--- (1973): *Report of the study group on the objectives of financial statement (Informe Trueblood)*, AICPA, New York.

--- (1972.a): *APB Opinion n° 26 (APB 26): Early Extinguishment of Debt*, AICPA, March, New York.

--- (1972.b): *Study on establishment of accounting standards (Wheat Report)*, AICPA, October, New York.

--- (1970.a): *APB Opinion n° 16 (APB 16): Business Combinations*, AICPA, August, New York.

--- (1970.b): *Accounting Principles Board n° 4 (APB 4): The basic concept and accounting principles underlying financial statements of business enterprises*, AICPA, New York.

--- (1970.c): *APB Opinion n° 17 (APB 17) Accounting for Intangible Assets*, AICPA, August, New York.

--- (1966): *APB Opinion n° 10 (APB 10), Omnibus Opinion*, AICPA, December, New York.

--- (1963): *Reporting the financial effects of price level changes*, Accounting Research n° 6, New York.

--- (1953): *Committe on Terminology, Accounting Terminology Bulletin n° 1: Review and Resume*, AICPA, New York.

AMERICAN SOCIETY OF APPRAISERS (1960): *Appraisal and valuation. Manual of the American Society of Appraisers*, vol. V., ASA, Washington.

AMIR, E. / LEV, B. (1997): “Value relevance of nonfinancial information: the wireless communications industry”, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, 3-30.

ANDICOECHEA ARONDO, L. / ZUBIAURRE ARTOLA, M.A. (2000): “Participaciones no admitidas a cotización: Correcciones de valor”, *Partida Doble*, nº 111, mayo, 4-17.

ANGELO, HARRY DE / ANGELO, LINDA DE (1985): “Managerial Ownership of voting right: A study of public corporations with dual classes of common stock”, *Journal of Financial economics*, nº 14.1, 33-70.

ANSON, J.A. / ARCAS, M.J. / LABRADOR, M. (1997): “Análisis de la información contable en la evolución de riesgos”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 92, 777-803.

ANTHONY, ROBERT N. (1997): *El control de gestión. Marco, entorno y proceso*, Deusto, 2º edición, Bilbao.

--- (1989): *Should business and nonbusiness accounting be different*, Harvard Business-School Press, Boston.

--- (1987): “Whe don’t have the accounting concepts we need”, *Harvard Business Review*, January-february, 75-83.

--- (1984): *Future directions for financial accounting*, Dow-Jones–Irwin, New York.

--- (1964): *Management Accounting*, Richard Irwing Inc, Homewood, Illinois.

ANTOLÍNEZ COLLET, S. (1990): “Imagen fiel y principios contables”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 63, abril-junio, 351-361.

--- (1985): “Problemática contable de las operaciones de leasing financiero”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 46, enero-abril, 107-124.

APARICIO, L. (1999.a): “Menos dividendos para el accionista”, *Periódico El País 26 de septiembre de 1999, Los negocios*, pág. 28.

--- (1999.b): “Los nuevos tipos de acciones”, *Periódico El País 28 de febrero de 1999, Los negocios*, pág. 23.

--- (1999.c): “Perfil de empresas: estrategias y protagonistas”, *Bolsa de Madrid*, nº 80, agosto-septiembre, 49-53.

APELLÁNIZ GÓMEZ, P. (1997): “La información elaborada con criterio de devengo: reflexiones sobre su justificación utilitarista”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, julio-septiembre, 657-695.

ARBETSGRUPPEN KONRAD (1989): *Den Ösynliga Balansräkningen*, Arbetsgruppen Konrad, Stockholm.

ARCHEL DOMENCH, P. (2000): “A propósito del fondo de comercio: una propuesta para su ubicación en el balance”, *Actualidad Financiera*, monografía 3/00, 17-26.

--- (1999): "Carencias informativas en materia de actividades de investigación y desarrollo", Comunicación presentada al X Congreso AECA, Zaragoza, Septiembre.

ARENAS TORRES, P. / GARRIDO PULIDO, T. (1999): “La nueva relación contabilidad y fiscalidad”, *I Jornada de la Contabilidad Financiera*, ASEPUC, volumen II, enero, 515-534.

ARENAS TORRES, P. / GARRIDO PULIDO, T. / GARRIDO CASTRO, R. (2000): “La relación contabilidad-fiscalidad en España en el año 2000”, *Técnica Contable*, nº 619, julio, 521-546.

ARIAS ÁLVAREZ, A.M. (1997): “Aplicación del valor de mercado frente al coste histórico en el reflejo contable de las inversiones financieras”, *IX Congreso AECA: La Unión Europea, un reto para las empresas y los profesionales españoles*, Tomo I, Salamanca, 169-190.

ARMSTRONG, MARSHALL S. (1977): “The politics of establishing accounting standards”, *Journal of Accountancy*, february, 76-79.

ARNOLD, J. (1992): “Goodwill: A problem that will not away”, *Accountancy*, vol. 109, nº 1186, 35.

ARNOLD, J. / EGGINTON, D. / KIRKHAM, L. / MACVE, R. / PEASNELL, K. (1992): *Goodwill and other intangibles*, The Research Board, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London.

ARRÁEZ GARCÍA, A. (1981): “La censura de cuentas y la fiscalidad”, *Revista Española de Financiación en Contabilidad*, nº 37, 85-97.

ARRÁIZ, J.J. / ORTIZ, J.M. (1998): “Cómo conseguir que se hagan realidad las inquietudes más valiosas. Capital Intelectual y creación de valor”, *Dirección y Progreso*, nº 160, 34-41.

ARROYO, I. (1985): “El capital autorizado”, *Revista de Derecho Mercantil*, nº 178, octubre-diciembre, 643-680.

ARRUÑADA, B. (1990): *Control y regulación de la Sociedad Anónima*, Alianza, Madrid.

ARTEAGA SÁNCHEZ, L.M. (1999): “El outsourcing financiero-administrativo”, *Revista PYMES*, nº 28, julio-agosto, año III.

ARTHUR ANDERSEN & CO. (1992): *The valuation of intangible assets*, Special Report nº 254, The Economist Intelligence Unit, London.

--- (1972): *Objetives of financial statements for business enterprises*, Arthur Andersen, London.

--- (1960): *Accounting and reporting problemes of the accounting profession*, Arthur Andersen, September, London.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Marco conceptual para la información financiera*, Serie principios contables, septiembre, AECA, Madrid.

--- (1998): *Recursos propios*, serie principios contables, documento nº 10 revisado, enero, AECA, Madrid.

--- (1996.a): *Principios contables para los pasivos financieros*, serie principios contables, documento nº 18, AECA, Madrid..

--- (1996.b): *Principios contables para los recursos propios (propuesta)*, serie principios contables, AECA, Madrid.

--- (1995): *Propuesta del Documento sobre principios Contables nº 19: Principios Contables para Futuros y Opciones*, enero, AECA, Madrid.

--- (1994): *Mano de obra: valoración, asignación y control*, Principios de Contabilidad de Gestión, Documento nº 6, AECA, Madrid.

--- (1992.a): *Ingresos*, serie principios contables, documento número 13, junio, 2ª edición, AECA, Madrid.

--- (1992.b): *Principios contables para el inmovilizado inmaterial y gastos amortizables*, serie principios contables, documento nº 9, AECA, Madrid.

--- (1989.a): *Ingresos*, serie principios contables, documento nº 13, junio, AECA, Madrid.

--- (1989.b): *Ingresos diferidos*, serie principios contables, documento número 12, junio, AECA, Madrid.

--- (1989.c): *Impuesto sobre beneficios*, serie principios contables, documento número 9, junio, AECA, Madrid.

--- (1988): *Recursos Propios*, serie Principios Contables, documento nº 10, mayo, AECA, Madrid.

--- (1983): *Principios contables para el inmovilizado inmaterial y gastos amortizables*, documento 3, AECA, mayo, Madrid.

--- (1980): *Principios y Normas de Contabilidad en España*, serie principios contables, documento nº 1, mayo, AECA, Madrid.

AUSINDUSTRY (1995): *The business networks programme*, AusIndustry, Canberra.

AUSTIN, D. (1993): "An event study approach to measuring innovative output: The case of biotechnology", *American Economic Review*, nº 83, 253-258.

AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION (AARF) (1992): *Definition and recognition of the elements of financial statements*, Statements of accounting concepts (SAC), nº 4 march, AARF, Caulfield.

--- (1990.a): *Qualitative characteristics of financial information*, Statements of accounting concepts (SAC), nº 3, agosto, AARF, Caulfield.

--- (1990.b): *Objective of general purpose financial reporting*, Statements of accounting concepts (SAC), nº 2, agosto, AARF, Caulfield.

--- (1990.c): *Definition of the reporting entity*, Statements of accounting concepts (SAC), nº 1, agosto, AARF, Caulfield.

--- (1990.d): *Brief guide to statement of accounting concepts*, AARF, Caulfield.

--- (1988): *Proposed Statements of accounting concepts (ED 46)*, december, AARF, Caulfield

--- (1987): *Guide to proposed Statement of accounting concepts*, december, AARF, Caulfield.

AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARD BOARD (AASB) (1996): *Presentation and Disclosure of Financial Instruments*, AASB 1033, Caulfield.

BALL, I. (1988): *Accounting Theory Monograph nº 2: Objectives and basic concepts of accounting*, AARF, Caulfield.

BALL, R. / BROWN, P. (1968): "An empirical evaluation of accounting income numbers", *Journal of Accounting Research*, autumn, 159-178.

BANCO BILBAO VIZCAYA (1999): *Informe sobre el capital intelectual*, Memoria del ejercicio 98.

BANCO DE ESPAÑA (1992): *Circular n° 18/1992 de 16 de Octubre para Entidades de Crédito*, Banco de España Madrid.

--- (1991): *Circular n° 4/ 91, de 14 de junio para Entidades de Crédito*, Banco de España, Madrid.

--- (1985): *Ley 13/1985 de 25 de mayo sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligación de información de los intermediarios financieros*, Banco de España, Madrid.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (BIS) (1986): *Recent innovations in international banking*, BIS, Basilea.

BAÑÓN CALATRAVA, C. (1994): "El coste de producción y la imagen fiel", *Técnica Contable*, n° 546, junio, 369-380.

BARNEY, J.B. (1991): "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, vol. 17, n° 1, 99-120.

BARTH, M.E. / LANDSMAN, W.R. / RENDLEMAN, J. (1993): "Accounting for financial instruments: An option pricing-based approach to measuring corporate debt", *Working paper*, Harvard Business School, Boston.

BARTON, A.D. (1982): *Accounting Theory Monograph n° 2: Objectives and basic concepts of accounting*, AARF, Melbourne.

BAUMOL, W. (1964): *Business behavior, value and growth*, MacMillan Company, New York.

BATARDON (1970): *Traité pratique des sociétés commerciales*, Dunod, Paris.

BAYLESS, R. / COCHRANE, J. / HARRIS, J. / LEISENRING, J. / MAC LAUGHLIN / WIRTZ, J.P. (1996): "International access to US capital markets: An AAA Forum on Accounting Policy", *Accounting Horizons*, 10 (1), 75-94.

BAXTER, W.T. (1994): "Asset values: goodwill and brand names", *Occasional Research Paper*, n° 14, The Chartered Association of certified Accountants.

BEAVER, W.H. (1991): "Problems and paradoxes in the financial reporting of future events", *Accounting Horizons*, December, 122-134.

--- (1989): *Financial reporting: An accounting revolution*, Prentice-Hall International, 2ª Ed., Englewood Cliffs, New Jersey.

BEAVER, W.H. / DUKES, R.E. (1972): "Interperiod tax allocation, earnings expectations and the behavior of security prices", *The Accounting Review*, april, 320-332.

BEAVER, W.H. / DEMSKI, J.S. (1979): "The nature of income measurement", *The Accounting Review*, january, 38-45.

BEAVER, W.H. / ENGEL, E. (1996): "Discretionary behavior with respect to allowance for loan losses and the behavior of security prices", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, 177-206.

BEAVER, W.H. / KENNELLY, J. / VOSS, W. (1968): "Predictive ability as a criterion for the evaluation of accounting data", *The Accounting Review*, october, 675-683.

BECKER, G.S. (1975): *Human capital*, 2ª ed., Chicago University Press, Chicago.

BECKER GOMEZ, F. / BECKER ZUAZUA, F. (1995): *Estudio Jurídico, Económico y Contable de las Sociedades Anónimas*, ICAC, Madrid.

BEDFORD, N. M. / MC KEOWN, J. C. (1972): "Comparative Analysis of Net Realizable Value and Replacement Costing", *The Accounting Review*, 47, April, 333-338.

BELKAOUI, A. (1985): *International Accounting Issues and solutions*, Quorum Books, Westport.

--- (1981) *Accounting Theory*, Haccourt Brace Jovanovich, New York.

BELLAY (1934): *Science de l'administration commerciaux ou commentaire sur la tenue des livres*, Lyon.

BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A. J. (1997): *La herramienta de normalización contable del siglo XXI: El marco conceptual en España*, ICAC, Madrid.

--- (1996.a): "Controversia en la normalización del fondo de comercio. Una solución desde el marco conceptual", *Técnica Contable*, nº 569, mayo, 347-372.

--- (1996.b): Proyecto Docente en el área de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Zaragoza, marzo, Zaragoza.

BELTRÁN SÁNCHEZ, E. (1994): "Las clases de acciones como instrumento de financiación de las sociedades anónimas", en AA.VV.: *Estudios de Derecho Bancario y Bursátil*, Homenaje a Evelio Verdura y Tuells, tomo I, La Ley, Madrid.

BENSTON, G.J. (1989): "Market value accounting by banks: benefits, costs and incentives", en FEDERAL RESERVE BANK OF CHICAGO: *Proceedings of a conference on bank structure and competition*, Federal Reserve Bank, Chicago.

BENSTON, G.J. / EISENBEIS, R.A. / HORVITZ, P.M. / KANE, E.J. / KAUFMAN, G.G. (1986): *Perspectives on safe and sound banking: Past, present and future*, The MIT Press, Cambridge-Massachusetts.

BERESFORD, D.R (2000): "G4+1: A newcomer on the international scene", *CPA Journal*, march, 17-21.

BERLE, ADOLPH A. / MEANS, GARDINER C. (1932): *The modern corporation and private property*, The Mac Milliam Company, New York.

BERNABEU SÁNCHEZ, M. D. (1983): *Contabilidad de inflación. La información contable*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

BERNABEU SÁNCHEZ, M. D. / NORVERTO LABORDA, M. C. (1996): “Algunas consideraciones en torno al principio de identidad”, *Actualidad Financiera*, nº 14, Octubre, 108-118.

BERNAL LLORÉNS, M. / MARTÍNEZ CONESA, I. (1997): “En torno a los conceptos de patrimonio neto y fondos propios”, en *Ensayos y estudios contables*, homenaje a Fernández Peña, E. / Muñoz-Yusta Marcos, R. / Riesco Escudero, M., ICAC, Madrid.

BERNARD, V. L. / MERTON, R. C. / PALEPU, K. G. (1995): “Mark-To-Market Accounting for Banks and Thrifts: Lessons from the Danish Experience”, *Journal of Accounting Research*, 33 (1), 1-32.

BERNSTEIN, LEOPOLD A. (1993.a): *Análisis de Estados Financieros, teoría aplicación e interpretación*, Ediciones Servicio Universidad, tomo I, Barcelona.

--- (1993.b): *Análisis de Estados Financieros. Teoría, aplicación e interpretación*, Ediciones Servicio Universidad, tomo II, Barcelona.

--- (1984): *Fundamentos de Análisis Financieros*, Deusto, Bilbao.

BERTON, L. (1995): “Business world: All accountants soon may speak the same language”, *The Wall Street Journal*, 29/08/95.

BESTEIRO VARELA, M^a A. (1985): *Análisis de la relación actual Contabilidad- Derecho Tributario. Propuesta modificadora para España*. Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

BIERMAN, H. / JOHNSON, L. T. / PETERSON D.S. (1991): *Hedge accounting: An exploratory study of the underlying issues*, FASB’s Research Report, Standford, Connecticut.

BIRD, F.A. / DAVIDON, L.F. / SMITH, C.H. (1964): “Perceptions of external accounting transfer under entity and proprietary theory”, *Accounting Review*, abril, 233-244.

BLAKE, J. (1990): “Problems in international accounting harmonisation”, *Management Accounting*, february, 29-31.

BLANCH, J. (1990): “El ratio Q de Tobin como un instrumento valorativo de la empresa española (1964-1982)”, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, nº 20 extraordinario, 233-247.

BLANCHET, J. (1992): “The many faces of financial instruments”, *Financial Executive*, september-october, 60-64.

BOLUFER NIETO, R. (1990): “La información económico-financiera en la Ley de Reforma Parcial”, *Revista Economistas*, nº 63, tercer trimestre, 22-25.

BOLSA DE MADRID (2003): Listado de empresas clasificadas por sectores, www.bolsademadrid/esp/empresas/clasif_sectores.htm, consulta realizada el 10/02/2003.

BONTIS, N. (1998): “Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models”, *Management Decision*, vol. 36, nº 2, 63-76.

BOOTH, P. / COCKS, N. (1990): “Critical research issues in accounting standard setting”, *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 17, nº 4, 511-528.

BOOTH, RUPERT (1998): "The measurement of intellectual capital", *Management Accounting*, november, 26-28.

BORNEMANN, M. / KNAPP, A. / SCHNEIDER, U. / SIXL, K.I. (1999): "Holistic measurement of intellectual capital", Paper presented at the *International Symposium on Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experience, Issues and Prospects*, OCDE, Amsterdam.

BORRÁS PAMIES, F. (1992): *Nuevos instrumentos financieros: Su reflejo en las Cuentas Anuales*, Tesis doctoral, Universidad de Barcelona, Barcelona.

BOULDING, K. E. (1962): "Economics and Accounting: The uncongenial twins", en BAXTER, W.T. / DAVIDSON, S. / RICHARD D. IRWIN: *Studies in Accounting Theory*, Homewood, Illinois.

BOWEN, R.E. / ROZEFF, .M. / LACEY, J. (1981): "Determinants of the corporate decision to capitalize interest", *Journal of Accounting and Economics*, nº 8, 151-179.

BRACKNEY, K. S. (1997): "SFAS 130: Flexibility in reporting Comprehensive Income", *Corporate Controller*, November-December, 17-24.

BRAUDEL, FERNAND (1980): *La historia y las ciencias sociales*, 5ª edición, Alianza Editorial, Madrid.

--- (1959): "L'Apport de l'histoire des civilisations", *Le Mode en Devenir*, tomo XX, cap. V., 1-20.

--- (1958): "Histoire et sciences sociales: la longue durée", *Annales d'histoire economique et socialé*, *Debats et combats*, nº 4, oct-dic, 725-753.

BREALY, RICHARD A. / MYERS, STEWART C. (1990): *Principles of Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, New York.

BREALY, RICHARD A. / MYERS, STEWART C. / MARUS, ALAN J. (1996): *Fundamentals of Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, New York.

BRENNAN, B.A. (1992): "Mind over matter", *CA Magazine*, vol. 125, nº 6, 20-24.

BRENAN, M. / SCHWARTZ, E. (1980): "Analyzing convertible bonds", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, nº 15, 907-929.

BRENAN, NIAMH / CONNELL, BRENDA (2000): "Intellectual capital: current issues and policy implications", *23º Annual Congress of the European Accounting Association*, Munich, march, 29-31.

BRIEF, R. P. (1969): "An Econometric Analysis of Goodwill: Some Findings in a Search for Valuation Rules", *The Accounting Review*, 44, January, 20-37.

--- (1968): "Depreciation Theory and Capital Gains", *Journal of Accounting Research*, 6 (1), 149-151.

BROCKINGTON, RAYMOND (1995): *Accounting for intangible assets. A new perspective on the true and fair view*, Economist Intelligence Unit, London.

BROCK, HORACE, R. / PALMER, CHARLES E. (1981): *Accounting Principles and Applications*, Mc Graw-Hill, New York.

BROMWICH, M. (1980): "The possibility of partial accounting standards", *The Accounting Review*, april, 288-300.

BROMWICH, M. / HOPWOOD, A. (1981): *Essays in British Accounting Research*, Pitman Publishing Ltd, London.

BROOKING, A. (1997): *El capital intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio*, Ediciones Paidós Ibérica, Barcelona.

BROOKS, M. (1986): "A conceptual framework: The FASB's magnum opus", *Management Accounting*, december, 24-27.

BROTO RUBIO, J. (1992): "La actualización de balances. Garantía contable para el mantenimiento del capital", *Técnica Contable*, nº 518, febrero, 73-82.

BROTO RUBIO, J. / CONDOR LÓPEZ, V. (1989): "El principio de prudencia versus principio de correlación de ingresos y gastos", en CEA GARCÍA, J.L.: *Lecturas sobre principios contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid, 261-296.

--- (1985): "El principio de prudencia versus principio de correlación de ingresos y gastos", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 47, mayo-agosto, 357-393.

BUBBLITZ, B. / ETTREDGE, M. (1988): "The information indiscretionary outlays: Advertising, research and development", *The Accounting Review*, vol. 64, 108-124.

BUENO CAMPOS, E. (1998): "El capital intelectual como clave estratégica en la competencia actual", *Boletín de Estudios Económicos*, nº 164, agosto, 207-229.

BUENO, E. / LARRIBA, A / PIZARRO, J. (1975): *Normativa legal de la contabilidad en España*, ICE, Madrid.

BURGESS, R. (1985): *Corporate Finance Law*, London.

BURGSTHALER, D. C. / DICHEW, I. D. (1997): "Earnings, adaptation and equity value", *The Accounting Review*, april, 187-215.

BURTON (1978): "Symposium on the conceptual framework", *Journal of Accountancy*, january, 53-58.

BUSINESS WEEK (1997): "The global 1.000", *Business Week*, july, 7, 46-84.

BUSSE VON COLBE, W. (1966): "Aufbau und Informationsgehalt von Kapitalflußrechnungen", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 36, 82-114.

BUXBAUM, R.M. (1954): "Preferred Stock-Law and Draftsmanship", *California Law Review*, nº 42.

CAILLAU, J.C. (1985): "L' évolution des méthodes d'évaluation et les méthodes de valeurs actuels", *Revue Française de Comptabilité, Collection Relations Internationales*, nº 56 (8), diciembre.

CAIRNS, DAVID (2000): "El marco conceptual: La experiencia internacional", en TUA PEREDA: *El marco conceptual para la información financiera*, AECA, Madrid, 13-50.

--- (1995): “Only vaulting intangibles need apply”, *Accountancy*, vol. 116, nº 1223, 112.

--- (1991): “The implicit frameworks”, *IASB Insight*, october, 14-15.

CALLAO GASTÓN, S. / JARNE JARNE, J. I. (1995): “La información financiera en el contexto internacional”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 85, octubre- diciembre, 937-968.

CALLAO GASTÓN, S. / LAÍNEZ GADEA, J. A. (1995): “Grado de aproximación de la normativa contable española a las últimas tendencias internacionales”, en BROTO RUBIO: *Contabilidad y finanzas para la toma de decisiones*, homenaje a Federico Leach Albert, Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 343-362.

CALVO SÁNCHEZ, J.A. (1992): *El pensamiento radical en la contabilidad. Fundamentos para su desarrollo*, Tesis doctoral, Universidad del País Vasco.

CÁMARA ZORZANO, M.J. / ECHARRI SÁEZ, R. / RODRÍGUEZ OSÉS, E. / RIAÑO GIL, C. / AZCONA CIRIZA, E. (1995): “Capitalización de gastos financieros”, en BROTO RUBIO: *Contabilidad y finanzas para la toma de decisiones*, homenaje a Federico Leach Albert, Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 363-378.

CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS (CICA) (1988): *Section 100: Financial Statemens Concepts, Accounting recomendations and guidelines*, CICA, Toronto.

CANADIAN IMPERIAL BANK OF COMERCE (1995): “The Knowledge Report”, *The knowledge imperative symposium*, september, Toronto.

CANDELA, J. (1996): “Indicadores para la gestión basada en la calidad total”, *Calidad*, nº 5, mayo, 18-21.

CANNING, J.B. (1929): *The economics of accountancy*, The Ronald Press Company, New York.

CAÑIBANO CALVO, L. (1999): “Principios de contabilidad generalmente aceptados en España. La regulación profesional de AECA”, en curso de verano *El futuro de la información contable financiera en un contexto internacional con el euro*, El Escorial.

--- (1997.a): “Contabilidad e información sobre los fondos propios”, en *Estudios de contabilidad y auditoría en homenaje a Carlos Cubillo Valverde*, ICAC, Madrid.

--- (1997.b): *Teoría actual de la contabilidad*, ICAC, Madrid.

CAÑIBANO, L. / GARCÍA-AYUSO, M. (2000): “El papel de los intangibles en el análisis de la situación financiera de la empresa”, *VI Jornadas de Análisis Contable*, ALMERÍA.

CAÑIBANO, L. / GARCÍA-AYUSO, M. / SÁNCHEZ, M.P. (1999): “La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la literatura”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100 extraordinario, 17-88.

CAÑIBANO, L. / GONZALO, J.A. (1995): “Los programas de investigación en contabilidad”, *I Jornada de trabajo sobre teoría de la contabilidad*, ASEPUC, febrero, Cádiz, 23-60.

CAÑIBANO, L. / MORA, A. (1999): “Variables explicativas de los sistemas de regulación contable: Influencia de la profesión en los países de la Unión Europea”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100 extraordinario, 291-326.

CAÑIBANO CALVO, L. / TUA PEREDA, J. / LÓPEZ COMBARROS, J.L. (1985): “Naturaleza y filosofía de los principios contables”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 47, mayo-agosto, 293-355.

CARMONA, S. / CARRASCO, F. (1988): "Información de contenido social y estados contables: una aproximación empírica y algunas consideraciones teóricas", *Actualidad financiera*, nº 41, noviembre, 2175-2192.

CARNAP, R. (1936): “Testability and meaning”, *Philosophy of Science*, 3, 420-468.

CARRASCO DÍAZ, D. (1984): “El resultado de la empresa: Justificación económica e interpretación contable”, *Técnica Contable*, abril, nº 424, 133-156.

CARSBERG, B. / PAGE, M. (1984): *Current cost accounting: The benefits and the cost*, vol. I, ICAEW, London.

CARSON, A. B. (1949): “Replacement cost is comparable with going concern postulate”, *The Journal of Accountancy*, January, London.

CARTER, MARY E. / MANZON, GIL B. (1995): “Evidence on the role of taxes of financing choice: consideration of mandatorily redeemable preferred stock”, *The Journal of Financial Research*, vol. XVIII, nº 1, spring, 103-114.

CEA GARCIA, J. L. (1994): *El resultado contable. Análisis crítico de la medición del excedente económico empresarial*. AECA, monografía nº 22, Madrid.

--- (1993): *El principio de devengo en el Plan General de Contabilidad de 1990. Una lectura progresista a favor de la imagen fiel*, Colección Monografías: nº 25, ICAC, Madrid.

--- (1992): *Perspectiva contable de la propuesta de aplicación del resultado*, Revista de Contabilidad y Tributación, Madrid.

--- (1990): “Las cuentas anuales y la imagen fiel”, *Partida Doble*, nº 4, Septiembre, 24-31.

--- (1987): “Principios contables y fiscalidad”, *Ponencias y Comunicaciones presentadas en IV Congreso AECA*, Barcelona.

--- (1986): “revisión crítica de las principales propuestas normativas de ajuste de las cifras contables nominales en ambiente inflacionista”, en *Ponencias y comunicaciones II Congreso AECA*, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 105-147.

--- (1985): “Racionalidad de los principios contables”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 48, septiembre-noviembre, 527-613.

CERVERA OLIVAR, M. / GARCÍA DE LAS HIJAS, J. (1994): “La opinión del ICAC comentada”, *Partida Doble*, nº 49, octubre, 24-31.

CHAMBERS, R. J. (1980): *Price Variation and Inflation Accounting*, McGraw-Hill, Sydney.

--- (1973): “Accounting principles or accounting policies?”, *Journal of Accounting*, may, 48-53.

--- (1967): “Continuously Contemporary Accounting - Additivity and Action”, *The Accounting Review*, 42, October, 751-757.

--- (1966): *Accounting evaluation and economic behavior*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

--- (1951): *Accounting and business finance*, University of Queensland, Queensland.

--- (1950): *The relationship between accounting and financial management*, University of Melbourne, Melbourne.

CHAN, S.H. / MARTIN J.D. / KENSINGER, J.W. (1990): “Corporate research and development expenditures and share value”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol, 26, 255-276.

CHANG, J. (1998): *The Decline in the value relevance of earnings and books value*, Harvard University Press, Boston.

CHANT, PETER D. (1989): *The Financial Statement Presentation of Corporate Financing Activities*, CICA Research Study, CICA, Toronto.

CHAUVIN, K.W. / HIRSCHEY, M. (1993): “Advertising, R&D expenditures and the market value of the firm”, *Financial Management*, nº 4, 128-140.

CHESLEY, G. R. (1986): “Interpretation of uncertainty expressions”, *Comptemporary Accounting Research*, spring.

CHESLEY, G.R. / WIER, H.A. (1985): “The challenge of contingencies: Adding precision to probability”, *CA Magazine*, april.

CHOI F. / MUELLER, G.(1992): *International Accounting*, 2ª edición, Prentice-Hall International, New Jersey.

CHOW, Y.C. (1942): “The doctrine of propietorship”, *Accounting Review*, july, 157-163.

CHUA, W.F. (1986): “Radical developments in accounting thought”, *The Accounting Review*, 601-632.

CHUNG, K.E. / PRUITT, S.W. (1994): “A simple approximation of Tobin’s q”, *Financial Management*, nº 3, 70-74.

CHURCHMAN, C.W. (1961): *Prediction and Optimal decisions: Philosophical issues of a sciencie of values*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

CIBRÁN, P. / CRESPO, M.A. / HUARTE, C. (1997): “El beneficio por acción. Propuestas internacionales de cuantificación”, *Actualidad Financiera*, nº monográfico 4º trimestre 4/ 97, 5-36.

CLARK, ROBERT C. (1986): *Corporate Law*, Little Brown and Company, Boston.

COHEN, W. / LEVINTHAL, D.A. (1989): "Innovation and learning: the two faces of R&D", *The Economic Journal*, vol. 99, 569-596.

COHEN REPORT (1945): *Report of the Committee on Company Law Amendment*, Her Majesty's Stationery Office, London.

COLLEY, J.R. / VOLKAN, A.G. (1988): "Accounting for goodwill", *Accounting Horizons*, march, 35-41.

COLLINS, D. / MAYDEW, E. / WEISS, I. (1997): "Changes in the value relevance of earnings and book values over the past forty years", *Journal of Accounting and Economics*, nº 24, 39-67.

COLLINS, D. W. / PINCUS, M. / XIE, H. (1999): "Equity valuation and negative earnings: The role of book value of equity", *The Accounting Review*, january, 29-61.

COLLINS, JULIE .H. / SHACKELFORD, DOUGLAS A. (1992): "Foreign tax credit limitations and preferred stock issuances", *Journal of Accounting Research*, vol. 30, supplement, 103-124.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (CNMV) (1990.a): *Circular nº 5/90 de 28 de noviembre para sociedades y agencias de valores*, Madrid.

--- (1990.b): *Circular nº 7/90 de 27 de diciembre para instituciones de inversión colectiva*, Madrid.

COMISIÓN UNIÓN EUROPEA (2000): *Comunicación de la Comisión al Consejo y al parlamento Europeo. La estrategia de la EU en materia de información financiera a seguir*, COM (2000) 359, 13/06/2000, Bruselas.

--- (1998.a): *Auditoría legal en la Unión Europea: el camino a seguir*, Comunicación de la Comisión (98/C 143/03), BOICAC nº 34, julio, 209- 216.

--- (1998.b): *Servicios financieros: establecimiento de un marco de actuación*, Comunicación de la Comisión, COM (1998) 625, diciembre, Bruselas.

--- (1997) *Recomendación de la Comisión sobre la mejora y simplificación de las condiciones para la creación de empresas*, COM (1997) 1161, 22 de abril, Bruselas.

COMIT PROFESSIONNEL DE DOCTRINE COMPTABLE (CPDC) (1996): *Cadre Conceptuel de la Comptabilité*, Revenue Francaise de Comptabilité, París.

CONDOR LÓPEZ, V. (1990): "Los criterios de reconocimiento de presentación de ingresos en el nuevo plan general de contabilidad", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 64, julio-septiembre, 687-715.

CONSEIL NATIONAL DU PATRONAT FRANÇAISE ET ORDRE D'EXPERTS COMPTABLES AGREES (CNPF/OECA) (1985): *Guide pratique d'élaboration des nouveaux documents comptables*, december, ETP, París.

COOK, KIMBERLEY (1999): "Concepts and definitions", *Accountancy International*, july, pag. 74.

COOPERS & LYBRAND (1990): *Intangible assets: Their value and how to report it*, Corfield Report, C & LD, London.

COOPER, S.K. / FRASER, D.R. (1983): "The boom in bank preferred stock issues", *The Banker Magazine*, nº 166, 73-77.

COPE, T. (1999): *The FASB's international activities*, IASB Insight, march, pag. 8.

CORNETT, M. / REZAEE, Z. / TEHRANIAN H. (1996): "An investigation of capital market reactions to pronouncements on fair value accounting", *Journal of Accounting and Economics*, nº 1-3 (22), august-december, 119-154.

CORONA ROMERO, E. / URÍAS VALIENTE, J. (1999): "Notas sobre una posible revisión del Plan general de Contabilidad", *I Jornada de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, UNED, Malaga.

CRESPO DOMÍNGUEZ (1988): "Los principios de contabilidad y la estructura conceptual", *XXV años de Contabilidad Universitaria en España*, homenaje a Mario Pifarré Riera, Instituto de Planificación Contables, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 175-199.

CRUZ PADIAL, I. (1999): "Las revalorizaciones contables: su admisibilidad en la legislación mercante-tributaria vigente. Una propuesta alternativa", *Técnica Contable*, nº 606, junio, 473-479.

CUADRADO EBRERO, A. (1998): *Teoría contable. Metodología de la investigación contable*, Mc Graw-Hill, Madrid.

CUADRADO EBRERO, A. / SOSA ÁLVAREZ, F.J. (1996): "Una aproximación a dos metodologías artificialmente diferentes en el pensamiento contable", en *Ensayos sobre contabilidad y economía. En homenaje al profesor Ángel Saez Torrecilla*, Tomo I, ICAC, Madrid, 249-266.

CUBILLO VALVERDE, C. (1990): "La reforma contable en España", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 63, abril-junio, 301-315.

CUESTA RUTE DE LA, J. M^a. (1973): "Clases especiales de acciones y su problemática", *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, nº 106-107, julio-octubre, 913-982.

CUSHING, B.E. (1977): "On the possibility of optimal accounting principles", *The Accounting Review*, nº 2, spring, 308-321.

DEMSKY, J.S. (1973): "The general impossibility of normative accounting standards", *The Accounting Review*, october, 718-723.

--- (1974): "Choice among financial reporting alternatives", *The Accounting Review*, april, 221-232.

DENG, Z. / LEV, B. / NARIN, F. (1999): "Science and technology as predictors of stock performance", *Financial Analyst Journal*, Vol, 55, 20-32.

DÍEZ, J.L. (1987): "Principio de gestión continuada", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 52, enero-abril, 185-193.

DOMÍNGUEZ PÉREZ, J. L. (1997): "Algunos aspectos controvertibles en la normativa contable española acerca de la valoración de determinados pasivos", *Técnica Contable*, nº 583, julio, 539-543.

DOMINIAK, G.F. / LOUDERBACK III, J.G. (1997): *Managerial Accounting*, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

DOPUCH, N. / SUNDERS, S. (1980): "FASB'S Statements on objectives and elements of financial accounting: A review", *The Accounting Review*, vol LV, nº 1, January, 1-21.

DOUKAS, J. / SWITZER, L.N. (1992): "The stock market's view of R&D spending and market concentration", *Journal of Economics and Business*, 95-114.

DRAGONETTI, NICOLA, C. / ROOS, GÖRAN (1998): "La evaluación de ausindustry y el business network programme: una perspectiva desde el capital intelectual", *Boletín de Estudios Económicos*, nº 164, agosto, 265-280.

DRU, J.M. (1997): "Disrupt your business", *Journal of Business Strategy*, vol. 18, nº 3, 24-29.

DRURY, C / BRAUND, S. (1990): "The leasing decision: a comparison of theory and practice", *Accounting Business Finance and Accounting*, nº 3, 297-305.

DRURY, COLIN (1997): *Management accounting for business decisions*, International Thomson Business Press, London.

DYCKMAN, THOMAS R. / DAVIS, CHARLES J. / DUKE, ROLAND E. (2001): *Intermediate Accounting*, Mc Graw-Hill, New York.

ECCLES, R. / MAVRINAC, S. (1995): "Improving the corporate disclosure process", *Sloan Management Review*, nº 4, 11-25.

EDVINSSON, LEIF (1997): "Perspectivas de desarrollo del capital intelectual", en *Tendencias de gestión en el nuevo milenio*, Cluster conocimiento, Bilbao.

EDVINSSON, LEIF / MALONE, MICHAEL, S. (1997): *Intellectual capital*, Harper Collins Publishers, New York.

EDWARDS, J. D. / BELL, P. W. (1961): *The theory and measurement of business income*, The University of California Press, Berkeley.

EDWARDS, J. D. / HERMANSON, R.G. / MAHER, M.W. (1994): *Managerial Accounting, with athics cases*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois.

EGGINTON, D.A. (1990): "Towards some principles for intangible asset accounting", *Accounting and Business Research*, vol. 20, nº 79, 193-205.

EISEN, P. J. (1994): *Accounting*, Barron's Educational Series, Inc., Hauppauge, New York.

ELECHIGUERRA, C. (1993): *La información contable e inflación*, Editorial Deusto, Bilbao.

ELSAID, H. (1969): "The function of preferred stock in the corporate financial plan", *Financial Analysis Journal*, 25, July/August, 112-117.

ELY, K. / WAYMIRE, G. (1996): *Accounting standard-setting organizations and earnings relevance: longitudinal evidence from NYSE common stocks*, University of Chicago, Chicago.

EMANUEL, D. (1983): "A Theoretical model for valuing preferred stock", *Journal of Finance*, n° 38, 1133-1155.

EMENYONU, E. / GRAY, S.J. (1992): "EC accounting harmonization: an empirical study of measurement practices in France, Germany and the UK", *Accounting and Business research*, Vol, 23, n, 89, 49-58.

ENTWISTLE, G.M. (1999): "Exploring the R&D disclosure environment", *Accounting Horizons*, Vol. 13, N° 4, december, 323-341.

EPSTEIN, B.J. / MIRZA, A.A. (1998): *Interpretation and application of International Accounting Standards*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

ERNST&YOUNG (E&Y) (2001) Annual Report, Ernst&Young, London.

--- (1997): *Measures That Matter*, Ernst&Young, London.

--- (1997.b): *Measures That Matter: An exploratory investigation of investors information needs and value priorities*, OECD International Conference on Competitiveness in the Knowledge Based Economy, Stockholm.

--- (1996): *The ASB's Framework—Time To Decide*, Discussion Paper, Ernst&Young, London.

ESCOBAR PÉREZ, B. / LUCUIX GARCÍA, I. (1997): "Análisis comparativo de las últimas propuestas sobre la elaboración de un marco conceptual para la contabilidad financiera: ASB y OECF", en *IX Congreso AECA*, Septiembre, Salamanca, 418-439.

ESPITIA, A. / SALAS, V. (1996): "Valoración bursátil de la empresa: variable gestión a través del ratio q", en VALDERRAMA, J.L.: *Curso de Bolsa y Mercados Financieros*, Ariel, Barcelona, 734-749.

ESTEO SÁNCHEZ, F. (1999): "30 Propuestas para mejorar la información contable española", *I Jornada de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, UNED, Málaga.

--- (1995): *Análisis de Estados Financieros: Planificación y Control*, 3ª edición, CEF, Madrid.

EUROFORUM (1998): *Medición del capital intelectual: Modelo Intellect*, Euroforum Escorial, Madrid.

EXPANSIÓN (1998): "Disfunciones del régimen sustantivo de emisión de valores", *Periodico Expansión*, 3 de Abril.

EVANS, T. / TAYLOR, M. / HOLZMANN, O. (1994): *International accounting and reporting*, South-Western Publishing, Cincinnati.

FARRAR, J.H (1985): *Company Law*, Buttrworths, London.

FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE) (1995): *Proyecto n° 5 de Resolución Técnica: Marco Conceptual de las normas contables profesionales*, FACPCE, Buenos Aires.

FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORPORATION (1989): *Capital Maintenance. Final Statement of Policy on Risked-Based Capital*, Federal Register, March 21, 11500-11517.

FEDERAL RESERVE SYSTEM (1989): *Capital; Risk-Based Capital Guidelines* Federal Register, January 27, 4185-4221.

FEDERACIÓN DE EXPERTOS CONTABLES EUROPEOS (FEE) (1997): *FEE comparative study on conceptual accounting frameworks in Europe*, Fédération des Experts Comptables Européens.

FELTHAM, GERALD A. (1984): "Financial Accounting Research: Contributions of Information Economics and Agency Theory", en MATTESSICH, R.: *Modern Accounting Research: History, Survey, and Guide*, Vancouver, BC: Canadian Certified General Accountants' Research Foundation, 179-207.

--- (1968): "The value of the information", *The Accounting Review*, october, 648-696.

FELTHAM, GERALD A. / OHLSON, JAMES A. (1999): *Residual earnings valuation with risk and stochastic interest rates*, vol. 74, nº 2, april, 165-183.

--- (1995): "Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities", *Contemporary Accounting Research*, nº 11, 389-731.

FERNÁNDEZ DEL POZO, L. (1997): *La aplicación de resultados en las sociedades mercantiles*, Estudios de Derecho Mercantil, Editorial Civitas, Madrid.

--- (1992): *El fortalecimiento de los recursos propios*, Marcial Pons, Zaragoza.

--- (1990): "Las acciones rescatables o redimibles", *La Ley*, tomo IV, 1164-1177.

FERNÁNDEZ PIRLA, J.M. (1986): *Una aportación a la construcción del Derecho Contable*. Instituto de Planificación Contable, Madrid

--- (1970.a): *Teoría económica de la contabilidad*, ICE, Madrid.

--- (1970.b): *Economía y Gestión de la empresa*, ICE, Madrid.

--- (1961): *Economía de la empresa*, EJES, Madrid.

FERRARA, W. (1976): "Accounting for performance evaluation and decision making", *Management Accounting*, December, 13-19.

FIDALGO CERVIÑO, E. / PRADO MARTÍN, A. (1995): "Reflexiones sobre representatividad de los estados contables: imagen fiel y principio de precio de adquisición", *Actualidad Financiera*, nº 23/5, junio, c817-c826.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (FASB) (2001): *Reporting Financial Instruments and Certain Related Assets and Liabilities at Fair Value*, Preliminary views, Página web www.rutgers.edu/Accounting/raw/fasb, consulta realizada 15/02/01.

--- (2001.b): Exposure Draft (Revised) *Proposed Statement of Financial Accounting Standards*, Financial Accounting Series, february, Stanford, Connecticut.

(2001.c): *Improving business reporting: insights into enhancing voluntary disclosures*, <http://accounting.rutgers.edu/raw/fasb/brrp/brrp2.html>, Norwalk, Connecticut.

--- (1999): Exposure Draft *Business combinations and intangible assets*, september, Stanford, Connecticut.

--- (1997.a): Statement of Financial Accounting Standards n° 130, *Reporting comprehensive income*, june, Stanford, Connecticut.

--- (1997.b): Statement of Financial Accounting Standards n° 129, *Disclosure of information about capital structure*, Stanford, Connecticut.

--- (1997.c): Statement of Financial Accounting Standards n° 128, *Earning per share*, february, Stanford, Connecticut.

--- (1996.a): Exposure draft: *Accounting for derivative and similar financial instruments and for hending activies*, june, Stanford, Connecticut.

--- (1996.b): Statement of Financial Accounting Standards n° 125, *Transfers and servicing of financial assets and extinguishments of liabilities*, june, Stanford, Connecticut.

--- (1996.c): *The IASB-U.S. Comparison Project: A report on the similarities and differences between IASB Standards and U.S. GAAP*, FAF, Stanford, Connecticut.

--- (1993): Statement of Financial Accounting Standards n° 115, *Accounting for certain investments in debt and equity securities*, may, Stanford, Connecticut.

--- (1992): Exposure Draft, *Accounting for certain investments in debt and equity securitie"*, september, Stanford, Connecticut.

--- (1991): Statement of Financial Accounting Standards n°. 107, *Disclosures about fair value of financial instruments*, FASB, Norwalk, Connecticut.

--- (1990.a): Statement of Financial Accounting Standards n°. 105, *Disclosure of Information about Financial Instruments with Off - Balance-Sheet Risk and Financial Instruments with Concentrations of Credit Risk*, FASB, December, Norwalk, Connecticut.

--- (1990.b) Discussion Memorandum n° 94, *Distinguishing between liability and equity instruments with characteristics of both*, Stanford, Connecticut.

--- (1990.c): Exposure Draft, *Disclosure about market value of financial instrument*, december, Stanford, Connecticut.

--- (1990.d) Discussion Memorandum: *Present value-based measurements in accounting*, Stanford, Connecticut.

--- (1989.a): EITF Issue n° 85-1, *Classifying Notes Received for Capital Stock*, FASB, Norwalk, Connecticut.

--- (1989.b): EITF Issue n°. 85-40, *Comprehensive Review of Sales of Marketable Securities with Put Arrangements*, FASB, Norwalk, Connecticut.

--- (1989.c): EITF Issue N°. 87-31, *Sale of Put Options on Issuer's Stock*, FASB, Norwalk, Connecticut.

--- (1985.a): Concepts Statement n° 6: *Elements of Financial Statements*, FASB, december, Stanford, Connecticut.

- (1985.b): Statement of Financial Accounting Standards n° 84: *Induced Conversions of Convertible Debt*, FASB, March, Stanford, Connecticut.
- (1985.c): Technical Bulletin n° 85-6, *Accounting for a Purchase of Treasury Shares at a Price Significantly in Excess of the Current Market Price of the Shares and the Income Statement Classification of Costs Incurred in Defending against a Takeover Attempt*, FASB, December, Stanford, Connecticut.
- (1985.d): Statement n° 86: *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, FASB, December, Stanford, Connecticut.
- (1984.a): Concepts Statement n° 5: *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, FASB, December, Stanford, Connecticut.
- (1984.b): Statement of Financial Accounting Standards n° 80: *Accounting for futures contracts*, FASB, August, Stanford, Connecticut.
- (1983.a): Statement of Financial Accounting Standards n° 76: *Settlement of debt*, Stanford, Connecticut.
- (1983.b): *Accounting Terminology Bulletin*, n° 1, Mc Graw-Hill, New York.
- (1981): Statement of Financial Accounting Standards n° 47: *Disclosure of Long-Term Obligations*, Stanford, Connecticut.
- (1980.a): Concepts Statement n° 2: *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, FASB, May, Stanford, Connecticut.
- (1980.b) Concepts Statement n° 3: *Elements of Financial Statements of Business Enterprises*, december, Stanford, Connecticut.
- (1980.c) Concepts Statement n°. 4, *Objectives of financial reporting by nonbusiness enterprises*, december, Stanford, Connecticut.
- (1979): Statement of Financial Accounting Standard n° 33, *Financial reporting and changing prices*, Stanford, Connecticut.
- (1978.a) Concepts Statement n° 1, *Objectives of financial reporting by business enterprises*, november, Stanford, Connecticut.
- (1978.b): Statement of Financial Accounting Standard n° 21, *Suspension of the reporting of earnings per share and segment information by nonpublic enterprise*, april, Stanford, Connecticut.
- (1976.a): *Scope and implications of the conceptual framework proyect*, FASB, Stanford, Connecticut.
- (1976.b): Discussion Memorandum: *Conceptual Framework for financial accounting and reporting. Elements of financial statements of business enterprises*, FASB, december, Stanford, Connecticut.
- (1976.c): Statement of Financial Accounting Standard n° 13, *Accounting for leases*, Stanford, Connecticut.
- (1975): Statement of Financial Accounting Standards n° 5, *Accounting for Contingencies*, march, FASB, Stanford, Connecticut.

--- (1974): *Discussion Memorandum on the conceptual framework for accounting and reporting: Consideration of the report of the study group on the objectives of financial statements*, June, Stanford, Connecticut.

FINANCIAL REPORTING STANDARDS BOARD (FRSB) (1994): *FRS-2: Presentation of financial reports*, New Zealand Accounting Standards, January, New Zealand Society of Accountants.

FINANCIAL TIMES (1994): *Technology: knowledge is power-KNOVA is an analytical tool that aspires to making the intangibles tangible*, June, 3, 14.

FITZGERALD, R. D. (1981): "International harmonization of accounting and reporting", *International Journal of Accounting*, Autumn, 21-32.

FLAMHOLTZ, E.G. (1985): *Human Resources Accounting*, Jossey-Bass Inc., San Francisco.

--- (1972): "Towards a theory of human resource value in formal organizations", *The Accounting Review*, October, 666-678.

--- (1971.a): "A model for human resource valuation: A stochastic process with service rewards", *The Accounting Review*, April, 211-261.

--- (1971.b): "Toward a theory of human resource value in formal organization", *The Accounting Review*, April, 666-678.

FLAMHOLTZ, E.G. / COFF, R. (1989): "Valuing human resources in buying service companies", *Mergers & Accounting*, vol. 23, n° 1, 40-44.

FLINT, D. (1982): *A true and fair view in company accounts*, The Institute of Chartered Accountants of Scotland, London.

--- (1982.b): *A true and fair view*, Gee, London.

FLOWER, J. (1997): "The future shape of harmonization", *European Accounting Review*, n° 6 (2), 281-303.

FRANCIS, J. / SCHIPPER, K. (1999): "Have financial statements lost their relevance?", *Journal of Accounting Research*, 37, 2, Autumn, 319-352.

FREEMAN, C. (1982): *The economics of industrial innovation*, 2^a ed. Pinter Publishers, London.

FREMGEN, J. M. (1968): "The going concern assumption: a critical appraisal", *The Accounting Review*, vol. XLIII, n° 4, October.

--- (1967): "Utility and accounting principles", *The Accounting Review*, July, 457-467.

FRIDSON, M.S. (1996): *Financial statement analysis: a practitioner's guide*, John Wiley & Sons, New York.

FRIEDMAN, A. / LEV, B. (1974): "A surety measure for the firm's investment in human resource", *Journal of Accounting Research*, Autumn, 235-250.

GAA, J.C. (1988): *Studies in accounting research n° 28: Methodological foundations of standard setting for corporate financial reporting*, AAA, Sarasota.

GABÁS TRIGO, F. (1989): “El principio de uniformidad y su importancia en auditoría”, en CEA GARCÍA, J.L.: *Lecturas sobre principios contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid.

--- (1981): *El marco conceptual de la contabilidad financiera*, Monografía nº 17, AECA, Madrid.

GABÁS TRIGO, F. / BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A. (2000): “Las necesidades de los usuarios y los objetivos de la información financiera”, en TUA PEREDA: *El marco conceptual para la información financiera*, AECA, Madrid, 93-128.

--- (1998): “Los estados contables del taxista. El punto de vista del marco conceptual”, *II Jornada de trabajo sobre teoría de la contabilidad*, ASEPUC, enero, 9-44.

GABÁS TRIGO, F. / CASTRO NAVARRA, E. / GONZALO ANGULO, J.A. (1986): “Los principios contables fundamentales en la actualidad”, *VII Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas* (Auditoria y Principios de Contabilidad), Vigo, marzo.

GABÁS TRIGO, F. / MONEVA ABADÍA, J. M. / BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (1995): “Criterios de reconocimiento en los estados contables frente al principio de prudencia. Aplicación a la regulación contable”, en BROTO RUBIO: *Contabilidad y finanzas para la toma de decisiones*, homenaje a Federico Leach Albert, Universidad de Zaragoza, Zaragoza, 423-441.

GABÁS TRIGO, F. / MONEVA ABADÍA, J. M. / BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. / JARNE JARNE, J.I. (1995): “Análisis de la demanda de información financiera en la coyuntura actual”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 86, 103-137.

GALLEGO DÍEZ, E. / GONZÁLEZ SÁNCHEZ, M. / RÚA ALONSO DE CORRALES, E. (2000): *Contabilidad de Sociedades*, Pirámide, Madrid.

GALLÉN ORTIZ, M.L. (1996): “La teoría positiva de la elección contable”, *Técnica Contable*, nº 565, enero, 45-58.

GALLÉN ORTIZ, M.L. / RUIZ LLOPIS, A. (2000): “La contabilidad de las subvenciones”, *Partida Doble*, nº 109, marzo, 38-47.

GALLIZO LARRAZ, J.L. (1994): “Rentabilidad de las acciones sin voto”, *Técnica Contable*, nº 522, diciembre, 779-798.

--- (1993): *Distribución de beneficios y compensación de pérdidas*, monografía nº 26, ICAC, Madrid.

GAMBLING, T. (1974): “A system dynamic approach to human resource accounting”, *The Accounting Review*, nº 3, 538-546.

GANDÍA CABEDO, J.L. (2002): “La divulgación de información sobre intangibles en internet: evidencia internacional”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 113, julio-septiembre, 767-802.

GARCÍA ARRIETA, M. (2001): *La información contable de los activos intangibles*, Tesis doctoral, Universidad San Pablo CEU, Madrid.

GARCÍA-AYUSO COVARSI M. (2002): *Presentación de los resultados del Proyecto MERITUM: Directrices para la gestión y difusión de información*

sobre intangibles (*Informe de capital intelectual*), noviembre, Asociación Nacional de Industrias Electrónicas y de Telecomunicaciones, Madrid.

GARCÍA-AYUSO COVARSI M. / JIMÉNEZ CARDOSO, S.M. (1996): Una reflexión sobre el concepto y ámbito del análisis financiero y los objetivos de la investigación en materia de análisis de la información financiera”, *Revista Española de Financiación de Contabilidad*, nº 87, abril-junio, 403-427.

GARCÍA BENAU, M.A. (1997): “Algunas consideraciones internacionales sobre la controversia entre teoría y práctica contable”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 90, enero-marzo, 263-279.

--- (1995): *Armonización de la información financiera en Europa*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda.

GARCÍA BENAU, M.A. / GARRIDO MIRALLES, P. (1995): “Los sistemas contables y la armonización europea”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, abril-junio, 991-1013.

GARCÍA BENAU, M.A. / MONTERREY MAYORAL, J. (1993): “La revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en bolsa”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 74, 53-70.

GARCÍA DE LAS HIJAS LÓPEZ DE MATURANA, J. (1999): “Obligaciones formales en las Cuentas Anuales: Consultas al ICAC”, *Partida Doble*, nº 100, mayo, 24-29.

GARCÍA DÍEZ, J. (1996): “El balance”, en *Contabilidad Financiera Superior*, Civitas, Madrid.

GARCÍA FRONTI, I. / NAVAZO RUIZ, J. (2000): “Acciones rescatables: Aspectos legales y contables”, *Partida Doble*, nº 112, junio, 4-15.

GARCÍA LUENGO, R. / SOTO VÁZQUEZ, R. (1991): *El nuevo régimen jurídico de la Sociedad Anónima*, Editorial Comares, Granada.

GARCÍA-MORENO GONZALO, J.M. (1995): “Actualización de balances: afloración y aplicación de reservas ocultas”, *Derecho de sociedades*, nº 4, año III, Pamplona, 73-97.

GARCÍA PÉREZ DE LERMA, D. / MARTÍNEZ CONESA, I. (1992): “Una propuesta de clasificación funcional del balance en el análisis económico financiero”, *III Seminario de Análisis de Estados Económico-Financieros*, septiembre, Alicante.

GARRIGUES, JOAQUIN (1974): *Curso de Derecho Mercantil*, Silvio Aguirre Torre, Tomo I, Madrid.

GARRIGUES, JOAQUIN / URÍA, RODRIGO (1996): *Comentario a la Ley de Sociedades Anónimas*, Tomos I y II, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.

GAY DE MONTELLÁ (1948): *La vida económica y financiera de las sociedades anónimas*, Barcelona.

GAY SALUDAS, J.M. (1998): “El supremo confirma la competencia normativa del ICAC”, *Revista Técnica Tributaria*, nº 41, abril-junio, 37-49.

GILLING, D.M. (1994): "The New Zealand Public Sector Accounting Revolution", en BUSCHOR / SCHEDLER: *Perspectives on performance measurement and Public Sector Accounting*, Paul Haupt, Bern, 197-217.

GILMAN, S. (1939): *Accounting concepts of profit*, The Ronald Press Company, New York.

GIMENO ZUERA, J. / BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A.J. (1997): "Aproximación al concepto de entidad informativa. Contraste operativo para los planes de pensiones", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 91, abril-junio, 477-511.

GINER INCHAUSTI, B. (1999): "La uniformidad de las normas contables: Liderazgo mundial en material contable", *Partida Doble*, nº 105, noviembre, 22-31.

--- (1995): *La divulgación de información financiera: una investigación empírica*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

--- (1991.a): "De los principios contables generalmente aceptados a los legalmente establecidos", *Técnica Contable*, marzo, 125-138.

--- (1991.b): *Análisis crítico del ratio contable de retorno de una inversión*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

--- (1990.a): "Características y objetivos de la reforma contable española", *Técnica Contable*, nº 502, octubre, 417-428.

--- (1990.b): "Información contable y toma de decisiones", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 62, enero-marzo, 27-43.

GLAUTIER, M.W.E. / URDUDOWN, B. (1997): *Accounting Theory and Practice*, Pitman Publishing, London.

GLARÍA AZNÁREZ, I / LIZARRAGA DALLO, F. (1993): "Problemática contable del leasing desde el punto de vista del arrendador. Un comentario a la Circular 4/1991 del Banco de España", *VII Congreso AECA*, tomo 2, septiembre, Gasteiz, 159-177.

GLORIA ESCOBAR, C. (2001): "El Proyecto Meritum: Una propuesta sobre la medición e información sobre intangibles", en CUERVO GARCÍA, A.: *Teoría de Recursos y Capacidades: Situación actual y perspectivas futuras*, Seminario de Organización de Empresas, UCM, 26/06/2001, Madrid.

GOLDFINGER, C. (1997): *Understanding and measuring the intangible economy: Current status and suggestions for future research*, CIRET seminar, Helsinki.

GOMBOLA, M. / KETZ, E. (1983): "A note on cash flow and classification patterns of financial ratios", *The Accounting Review*, 105-114.

GÓMEZ CIRIA, A. (1996): "La situación actual y perspectiva de la regulación contable en España", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, octubre-diciembre, 1001-1011.

GONZÁLEZ PASCUAL, J. / CALLAO, S. / JARNE, J.I. / LLENA, F. (1997): "Encuesta nacional sobre el proceso concursal", Bases para una propuesta de cambio, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 97, 225-261.

GONZALO ANGULO, J. A. (1992): “Los retos de la información financiera española”, en GONZALO ANGULO, J.A.: *Contabilidad en España 1992*, ICAC, Madrid, 257-278.

GONZALO ANGULO, J. A. / GABÁS TRIGO, F. (1989): “El principio de gestión continuada”, en CEA GARCÍA, J. L.: *Lecturas sobre principios contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid, 233-260.

--- (1985): “El principio de gestión continuada”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 4, enero-abril, 77-106.

GONZALO ANGULO, J. A. / CASTRO NAVARRA, E. / GABÁS TRIGO, F. (1985): “Los Principios contables fundamentales en la actualidad”, *VII Congreso de Censores Jurados de Cuentas*, Vigo.

GONZALO ANGULO, J. A. / TUA PEREDA, J. (1988): *Introducción a la contabilidad internacional*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

GORE, PELHAM (1992): *The FASB Conceptual Framework Project: An Analysis*, University of Manchester Press, Manchester.

GORZ, A. (1989): *Critique of economic reason*, Verso, London.

GOTA LOSADA, A. (1998): *Tratado del impuesto de sociedades*, Banco Exterior de España, Servicios de Estudios Económicos, Madrid.

--- (1995): “La base imponible”, *Manuales del Impuesto sobre Sociedades*, vol I, capítulo II, Expansión, Instituto Fiscal y Coopers & Lybrand, Madrid.

GOWER´S, L.C.B. (1997): *Principles of Modern Company Law*, Davies, P.L. / Prentice, D.D., London.

GOXENS DUCH, A. (1990): “Inflación e imagen fiel del patrimonio”, *Técnica Contable*, abril, 169-178.

GOXENS ORENSANZ, M. A. / GAY SALUDAS, J.M. (1999): *Análisis de Estados Contables*, Prentice Hall, Madrid.

GRADY, P. (1966): *Inventory of generally accepted accounting principles for business enterprises*, Accounting Research Study nº 7 (ARS nº 7), American Institute of Certified Public Accountants, New York.

GRAHAM, C. / POPE, P. / REES, B. (1992): “The Information content of german analysts. Adjustments to published earning´s”, *European Accounting Congress*, Madrid.

GRANT, R.M. (1997): “The knowledge-based view of the firm: Implications for management practice”, *Long Range Planning*, vol. 30, nº 3, 450-454.

GRAY, S. (1988): “Accounting for acquisitions and mergers: A unified approach”, *The Accountants Magazine*, july, 20-23.

GREENBALL, M. (1971): “The predictive ability criterion: its relevance in evaluating accounting data”, *Abacus*, june, 1-17.

GREENE, R. (1988): “What, and Whose, Botton Line?”, *Forbes*, Octubre, 7.

GRINYER, J. / RUSELL, A. (1992): "Goodwill: An example of puzzle solving in accounting. A coment", *Abacus*, vol. 28, nº 1, 107-111.

GROUP G4+1 (1999): *Reporting Financial Performance: proposals for change*, IASB, London.

GRÖJER J.E. / JOHANSON, U. (1996): *Human Resource Costing and Accounting*, Joint Industrial Safety Council of Sweden, Stockholm.

GUILDING, C. / PIKE, R. (1990): "Intangible marketing assets: A managerial accounting perspective", *Accounting and Business Research*, vol. 21, nº 18, 41-49.

GUZMÁN RAJA, I. / SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L. / MORENO ROJAS, J. (2002): "Las Sociedades Anónimas Deportivas ante el mercado de capitales: incidencia de la activación de intangibles", *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, 29 mayo a 1 de junio 2002, Santiago de Compostela.

GYNTHER, R.S. (1970): "Capital Maintenance, Price Changes, and Profit Determination", *Accounting Review*, 45 (October), 712-730.

-- (1969): "Some conceptualizing on goodwill", *Accounting Review*, april, 251-253.

--- (1967): "Accounting concepts and behavioral hypotheses", *Accounting Review*, april, 274-290.

HALL, R. (1998): *Bibliometrics and value of intangibles*, University of California, Berkeley.

--- (1993): "A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage", *Strategic Management Journal*, vol.13, 135-144.

--- (1992): "The strategic analysis of intangible resources", *Strategic Management Journal*, vol. 13, 135-144.

HALLER, S. (1995): "American hegemony or mutual recognition with benchmarks?. Comments and additional notes from a german perspective", *The European Accounting Review*, 4 (2), 235-247.

HAMILTON, ROBERT W. (1992): *Corporations including partnerships and limited partnerships cases and materials*, American Casebook Series, West Publishing Co., St Paul, Minnesota.

--- (1991): *The Law of corporations*, St Paul, Minnesota.

HANNA, J. R. (1972): "An Application and Evaluation of Selected Alternative Accounting Income Models", *International Journal of Accounting Education and Research*, 8 (1), 135-167.

HANSEN, P. (1962): *The Accounting Concept of Profit - An Analysis and Evaluation in the Light of the Economic Theory of Income and Capital*, North Holland Publishing, Amsterdam.

HARRISON, W.T. / HORNGREN CH.T. (1998): *Financial Accounting*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.

HARTMAN, B.P. / HARPER, R.M. / KNOBLET, J.A. / RECKERS, P.M. (1997): *Intermediate accounting*, South-Western College Publishing, Cincinnati.

HARVEY, MICHAEL / KEER, F. (1983): *Financial Accounting Theory of Standards*, Prentice Hall International, London.

HARVEY, MICHAEL / LUSCH, ROBERT (1999): "Balancing the intellectual capital books: intangible liabilities", *European Management Journal*, nº 1, february, 85-92.

HATFIELD, H. R. (1909): *Modern accounting*, Appleton Century Co, New York.

HAWKINS, DAVID F. (1986): "Una nueva presentación del balance", *Harvard Deusto Business Review*, segundo trimestre, 91-98.

HEALY, P.M. (1985): "The effect of bonus schemes on accounting decision", *Journal of Accounting and Economics*, nº 7.

HEALTH, L. (1978): *Financial Reporting and the evaluation of solvency*, AICPA, New York.

HEINKEL, R. / ZECHNER, J. (1990): "The role of debt and preferred stock as a solution to adverse investment incentives", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 25, nº 1, march, 1-24.

HEKIMIAN, J.S. / JONES, H. C. (1967): "Put people on your balance sheet", *Harvard Business Review*, january-february, 105-113.

HENDRIKSEN, ELDON S. (1982): *Accounting Theory*, Irwin, Homewood, Illinois.

HENDRIKSEN, ELDON S. / VAN BREDA, M. F. (1992): *Accounting Theory*, Irwin, Homewood, Illinois.

HENKE, E. O. (1989): *Accounting for nonprofit organizations*, PWS-Kent, EEUU.

HENN, H.G. / ALEXANDER, J.R. (1986): *Laws of Corporation*, Sant Paul, Minesota.

HERRANZ, R. / SOCÍAS, A. (1993): "A comparative study of italian and spanish accounts after the implementation of the fourth directive", *17th Annual Congress of the European Accounting Association*, Venice.

HERMANSON, R. H. (1963): *A method for recording all assets and the resulting accounting and economics implications*, Michigan State University.

HERMANSON, R. H. / EDWARDS, J.D. / RAYBURN, L.G. (1989): *Financial Accounting*, Irwin Homewood, Boston.

HESKETT, J. / JONES, T. / LOVEMAN, G. / SASSER, E. / SCHLESINGER, L. (1994): "Putting the Service Profit Chain to Work", *Harvard Business Review*, march-april, 164-174.

HESSEM, JOHAN (1981): *Teoría del conocimiento*, 16^a edición, Espasa-Calpe, Buenos Aires.

HEWLETT PACKARD (2001): Informe Anual.

HICKS, J.R. (1946): *Value and capital*, 2ªed., Oxford Clarendon Press, Oxford.

HILTON, R.W. (1994): *Managerial Accounting*, Mc Graw-Hill, New York.

HINES, RUTH D. (1990): *The FASB's conceptual framework, Financial Accounting and the maintenance of the social world*, Macquarie University, Sidney.

--- (1988): "Financial Accounting: In Communicating Reality, We Construct Reality". *Accounting, Organizations and Society*, vol. 13, nº 3, 251-261.

HIRSCHEY (1982): "Intangible capital assets of advertising and R&D expenditures", *Journal of Industrial Economics*, vol. 30, nº 4, 375-390.

HOOGENDOORN, M. (2000): "A financial statement model based on shareholder value", *23th Annual Congress of the European Accounting Association*, marzo, Munich, 27-29.

HOPWOOD, A. (1974): *Accounting and human behaviour*, Haymarket, London.

HORNGREN, CHARLES T. (1980): "Will the FASB be here in the 1980s?", *Journal of Accountancy*, november, 90-96.

HORNGREN, CHARLES T. / HARRISON, WALTER T. (1991): *Accounting*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.

HORNGREN, CHARLES T. / SUNDEM, G.L. (1990): *Introduction to Financial Accounting*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.

HORNGREN, CHARLES T. / SUNDEM, G.L. / ELLIOTT, J.A. (1996): *Financial Accounting*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.

HOUSTON, ARTHUR L. / HOUSTON, CAROL O. (1991): "The Changing use of preferred stock", *Management Accounting*, Diciembre, 47-48.

HUNT, P. / WILLIAMS, C.M. / DONALDSON, G. (1972): *Basic Bussiness Finance. Test and Cases*, Richard D. Irving Inc., Homewood, Illinois.

HUSBAND, G.R. (1938): "The corporate entity fiction and accounting theory", *Accounting Review*, july, 379-385.

HUSELID, M. (1999): *Human Resources, Knowledge management and firm's performance*, Rutgers University.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2002): *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España)*, ICAC, Madrid.

--- (1998): *Análisis de la conformidad entre las Normas internacionales de Contabilidad y las Directivas Comunitarias sobre cuentas*, BOICAC, nº 33, mayo, 144-157.

--- (1997): *Resolución del Presidente del ICAC por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable, a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades reguladoras en la legislación mercantil*, 20 de diciembre, Madrid (BOE 4 marzo, 7063-7065).

--- (1996): *Anteproyecto de Resolución del Presidente del ICAC por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable, a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades reguladoras en la legislación mercantil*, 27 de mayo, Madrid.

--- (1995.a): *Consulta sobre la retribución de los Administradores*, BOICAC nº 5, Madrid.

--- (1995.b): *Borrador de normas sobre el tratamiento contable de las operaciones de futuros*, BOICAC nº 25, 19-33.

--- (1992.a): *Resolución del ICAC normas de valoración del inmovilizado inmaterial*, 21 de enero, ICAC, Madrid.

--- (1992.b): *Resolución del ICAC sobre los criterios de contabilización de las participaciones en los fondos de inversión en activos del mercado monetario*, 27 de julio, ICAC, Madrid.

-- (1991.a): *Resolución del ICAC, normas de valoración del inmovilizado material*, 30 de julio, BOICAC nº 6, ICAC, Madrid.

--- (1991.b): *Contestación a la consulta nº 7 del BOICAC nº 6*, julio, ICAC, Madrid.

IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. (1996): "Imagen fiel versus realidad económica", *VII Encuentros de Profesores Universitarios de Contabilidad*, CEF, Barcelona.

--- (1992): "Insuficiencia de las cuentas Anuales para reflejar la realidad económica", *Técnica Contable*, nº 517, 1-20.

IJIRI, YUJI (1980): "Recovery rate and cash flow accounting", *Financial Executive*, march, 54-60.

--- (1978): "Cash flow accounting and its structure", *Journal Accounting, Auditing and Finance*, may, 331-348.

--- (1967): *The Foundations of Accounting Measures*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.

--- (1965): "Axioms and structures of conventional accounting measurement", *The Accounting Review*, january, 36-53.

INGERSOLL, J. (1977): "A contingent-claims valuation of convertible securities", *Journal of Financial Economics*, nº 4, 289-321

INGRAM, ROBERT W. / BALDWIN, B.A. (1998): *Financial Accounting*, South-western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES (ICAEW) (1990): Technical Committee of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Technical Release nº 780*, ICAEW, London.

--- (1987): Technical Committee of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, *Technical Release nº 677: Accounting for Complex Capital Issues*, ICAEW, November, London.

--- (1986): *Accounting Standards 1986/1987*, London.

--- (1980): *SSAP nº 16: Current Cost Accounting*, London.

--- (1976): Exposure draft n° 18 (ED 18): *Inflation accounting. An Interim recommendation*, ICAEW, London.

--- (1975): *The corporate report*, ICAEW, London.

INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND (ICAS) (1988): *Making Corporate Reports Valuable*, Mc Mommies, ICAS (Research Committee), Kogan Page Ltd, London.

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS (1994): "Capital Contable", en *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, C-11, México.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB) (2000): International Accounting Standard n° 40: *Investment property*, march, IASB, London.

--- (1999): Exposure draft *Investment property*, december, IASB, London.

--- (1998.a): International Accounting Standard n° 38: *Intangible assets*, IASB, july, London.

--- (1998.b): International Accounting Standard n° 39: *Financial Instruments: Recognition and measurement*, december, IASB, London.

--- (1998.c): International Accounting Standard n° 37: *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, november, IASB, London.

--- (1998.d): International Accounting Standard n° 19 (revised): *Benefits to Employees*, february, IASB, London.

--- (1998.e): International Accounting Standard n° 37: *Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, July, IASB, London.

--- (1998.f): International Accounting Standard n° 32 (revised): *Financial instruments: Disclosures and presentation*, IASB, London.

--- (1998.g): International Accounting Standard n° 38: *Intangible Assets*, january, IASB, London.

--- (1998.h): International Accounting Standard n° 16 (revised): *Property, plant and equipament*, IASB, London.

--- (1997.a): "Presentación de Estados Financieros", Revisión de NIC n° 1, en *Normas Intenacionales de Contabilidad de la IASB*, Traducción de Gonzalo Angulo y Tua Pereda, ICJCE, Madrid.

--- (1997.b): *Accounting for financial assets and financial liabilities*, A discussion Paper issued for comment by Steering Committee on Financial Instruments, IASB, march, London.

--- (1997.c): International Accounting Standard n° 33: *Earnings per share*, IASB, february, London.

--- (1996): *E52 Presentation of Financial Statements*, IASB, London.

--- (1995.a): International Accounting Standard n° 32: *Financial instruments: Disclosures and presentation*, IASB, june, London.

--- (1995.b): Exposure draft E50, *Intangible Assets*, june, IASB, London.

--- (1993. a): Norma Internacional de Contabilidad n° 23 revisada: *Capitalización de intereses*, IASB, London.

--- (1993.b): Norma Internacional de Contabilidad n° 16 revisada: *Contabilización del inmovilizado material*, IASB, London.

--- (1993.c): Norma Internacional de Contabilidad n° 2 revisada: *Valoración y presentación de las cuentas de existencias según el sistema de coste histórico*, IASB, London.

--- (1993.d): Norma Internacional de Contabilidad n° 22 revisada: *Combinaciones de empresas*, IASB, London.

--- (1993.e): Norma Internacional de Contabilidad n° 18 revisada: *Ingresos*, IASB, London.

-- (1993.f): Norma Internacional de Contabilidad n° 9 revisada: *Actividades de investigación y desarrollo*, IASB, London.

--- (1993.g): Norma Internacional de Contabilidad n° 23 revisada: *Tratamiento contable de los efectos derivados de las variaciones de los tipos de cambio en moneda extranjera*, IASB, London.

--- (1993.h): Norma Internacional de Contabilidad n° 11 revisada: *Contratos de construcción*, IASB, London.

--- (1992): Exposure draft E43, *Property, Plant a Equipment*, IASB, London.

--- (1991.a): Exposure draft E40, *Financial Instrument*, september, IASB, London.

--- (1989.a): Proposed amendments to International Accounting Standards 2, 5, 8, 9, 11, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23 y 25: *Comparabilidad de los estados financieros*, enero, IASB, London.

--- (1989.b): Proposed Statement of International Accounting Standard. Exposure Draft 33: *Contabilización del impuesto sobre beneficios*, enero, IASB, London.

--- (1989.c): *Framework for the preparation and presentation of financial statements (NIC M)*, july, IASB, London.

--- (1989.d): Norma Internacional de Contabilidad n° 27: *Estados financieros consolidados y contabilización de las inversiones en filiales*, abril, IASB, London.

--- (1986): Norma Internacional de Contabilidad n° 25: *Contabilización de las inversiones financieras*, marzo, IASB, London.

--- (1984.a): Norma Internacional de Contabilidad n° 23: *Capitalización de intereses*, marzo, IASB, London.

--- (1983.a): Norma Internacional de Contabilidad n° 20: *Contabilización de las subvenciones oficiales y presentación de las ayudas oficiales*, IASB, Abril, London.

--- (1983.b): Norma Internacional de Contabilidad n° 19: *Contabilización de las prestaciones por jubilación en los estados financieros de la empresa promotora*, enero, IASB, London.

--- (1983.c): Norma Internacional de Contabilidad nº 22: *Tratamiento contable de las combinaciones de empresas*, noviembre, IASB, London.

--- (1982.a): Norma Internacional de Contabilidad nº 18: *Reconocimiento de los ingresos*, diciembre, IASB, London.

--- (1982.b): Norma Internacional de Contabilidad nº 17: *Contabilización de los arrendamientos*, septiembre, IASB, London.

--- (1982.c): Norma Internacional de Contabilidad nº 16: *Contabilización del inmovilizado material*, marzo, IASB, London.

--- (1981.a): Norma Internacional de Contabilidad nº 15: *Información para reflejar los efectos de cambios en los precios*, noviembre, IASB, London.

--- (1981.b): Norma Internacional de Contabilidad nº 14: *Información financiera por segmentos*, agosto, IASB, London.

--- (1978.b): Norma Internacional de Contabilidad nº 9: *Contabilización de las actividades de investigación y desarrollo*, julio, IASB, London.

--- (1978.c): Norma Internacional de Contabilidad nº 10: "Contingencies and events occurring after the balance sheet date", june, IASB, London.

--- (1976) Norma Internacional de Contabilidad nº 5: *Información que deben contener los estados financieros*, octubre, IASB, London.

-- (1975): Norma Internacional de Contabilidad nº 1: *Información sobre prácticas contables*, enero, IASB, London.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE AND THE CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS (IASB/CICA) (1991): *Financial Statement concepts*, CICA, 1000, march, Toronto.

--- (1990.a): *Draft Statement of Principles on Financial Instruments*, CICA, February 2, Toronto.

--- (1990.b): *General Standards of Financial Statement Presentation*, CICA, 1500, october, Toronto.

INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS (IFAC) (1999): *Une étude de l'IFAC, Le capital intellectuel: sa mesure et sa gestion*, RFC 306, december, II, 10-11.

--- (1998): *The measurement and management of Intellectual Capital: An Introduction*, Study Seven, Financial and Management Accounting Committe, FMAC, New York.

INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO (IGAE) (1992.a): Borrador al documento nº 4: *Principios contables públicos, transferencias y subvenciones*, IGAE, Madrid.

--- (1992.b): Borrador al documento nº 7: *Información Económico-Financiera Pública*, IGAE, Madrid.

--- (1991): Documento sobre principios y normas de contabilidad pública nº 1: *Principios Contables Públicos*, IGAE, Madrid.

ITAMI, H. (1987): *Mobilizing invisible assets*, Harvard University Press, Boston.

ITTNER, C.D. / LARCKER, D.F. (1998): "Are nonfinancial measures leading indicators of financial performance?, An analysis of customer satisfaction", *Journal of Accounting Research*, 36, supplement, 1-35.

JAMESON, M. (1988): *A practical guide to creative accounting*, Kogan Page, London.

JARNE JARNE, J. I. (1997): *Clasificación y evolución internacional de los sistemas contables*, AECA, Madrid.

JENSEN, MICHAEL C. (1983): "Organisation theory, accounting and methodology", *The Accounting Review*, nº 58, April, 319-339.

JOHANSON, U. / NILSON, M. (1996): "The usefulness of human resource costing and accounting", *Journal of Human Resource Cost Accounting*, nº 1 (1), 117-138.

JOHANSON, ULF (1996): "*Increasing the Transparency of Investments in Intangibles*". Article based on Presentation at Changing Workplace Strategies: Achieving Better Outcomes For enterprises, workers and society. Workshop 6: Speech at International Conference Organized by the Government of Canada, and the Organization for Economic Cooperation and Development Hosted by the Minister of Labour, Canada. 2-3 December 1996 Chateau Laurier, Ottawa. Cita tomada de ORDÓÑEZ DE PABLOS, P (1999): *La dinámica del capital intelectual como fuente de valor organizativo*, Documento de trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad- diciembre, Universidad de Oviedo.

JOHNSON, HARRY / WHITTAM, AUSTIN (1998): *A practical foundation in accounting*, Thomson Business Press, 5ª edición, Boston.

JOHNSON, H. THOMAS / KAPLAN, ROBERT, S. (1988): *La contabilidad de costes, auge y caída de la contabilidad de gestión*, Plaza y Janés Editores, Barcelona.

JOHNSON, J. (1967): "A consequential approach to accounting for R&D", *Journal of Accounting Research*, nº 3, 164-172.

JOHNSON, L.T. / REITHER, C.L. / SWIERINGA, R.J. (1995): "Toward reporting comprehensive income", *Accounting Horizons*, vol. 9, nº 4, december, 128-137.

JOHNSON, L.T. / WALL, V.L. (1991): "Might synthetic instrument accounting be substituted for hedge accounting for some hedging relationships?", *FASB Status Report* nº 234, 4-9.

JOHNSON, R.W. (1973): *Administración financiera*, CECSA, México.

JOHNSON, RAMON E. / PETERSON, PAUL T. (1984): "Current value accounting for S&L: a needed reform?", *Journal of Accountancy*, january, 80-85.

JONES, MARC (1997): "Turning away from stock", *Euromoney*, december, pag. 344.

JOOS, P. / LANG, M. (1994): "The effects of accounting diversity: evidence from the European Union", *Journal of Accounting Research*, vol. 32, 141-168.

JOVER BALAGUER, F. (1985): *Aspectos contables de la teoría del patrimonio*, Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

KAM, V. (1990): *Accounting Theory*, John Wiley & Sons, New York.

KAPLAN, ROBERT S. (1990): "Analog Devices: The Half-Life Metric", *Harvard Business School Case*, 9-190-061.

KAPLAN, ROBERT S. / NORTON, DAVID P. (1996): "The Balanced scorecard: Translating strategy into action", *Harvard Business School Press*, Boston.

KARLGAARD, RICHARD (1993): "Rest in peace, book value", *Forbes ASAP*, 25 october, pag. 9.

KELLY NEWTON, L (1980): *Accounting policy formulation. The role of corporate management*, Addison Weley Publishing Company, Massachusets.

KENLEY, W.J. / STAUBUS, G.J. (1972): *Accounting Research Series n° 3: Objectives and concepts of financial statements*, AARF, Melbourne.

KESTER, R.B. (1973): *Contabilidad teórica y práctica. Contabilidad superior*, tomo II, Labor, Barcelona.

KIESO DONALD E. / WEYGANDT, JERRY J. (1998): *Intermediate Accounting*, 9ª ed., John Wiley & Son, New York.

KIMMEL, PAUL, D. / WARFIELD, TERRY D. (1995): "The usefulness of hybrid security classifications: evidence from redeemable preferred stock", *The Accounting Review*, vol. 70, n° 1, January, 151-167.

--- (1993): "Variation in attributes of redeemable preferred stock: Implications for accounting standards", *Accounting Horizons*, june, 30-40.

KIMMEL, PAUL, D. / WEYGANDT, JERRY J. / KIESO, DONALD, E. (1998): *Financial accounting*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

KIRK, DONALD J. (1988): "Looking back on fourteen years at the FASB: The education of a standard setter", *Accounting Horizons*, march, 8-17.

--- (1981): "Concepts, consensus, compromise and consequences: Their roles in standard setting", *Journal of Accountancy*, n° 151, 83-86.

KLEIN / COFFEE (1996): *Business organization and finance*, Westbury, New York.

KLEIN, S. / ZIF, J. (1992): "Joint Ventures locales frente a globales", *Economía Industrial*, n° 283, enero-febrero, 61-67.

KOCH, T. W. (1988): *Bank Management*, Dryden Press, New York.

KOHLER, ERIC L. (1983): *A dictionary for accountants*, 6ª edición, Coopers / Ijiri, Prentice Hall, Englewoods Cliffs, New Jersey.

--- (1963): "Why not retain historical cost", *The Journal of Accountancy*, october, 35-41.

KOLAY, M.K. / SAHU, K.C. (1995): "Performance measurement as a surrogate value of organizational human resource", *International Journal of Operations & Production Management (IJO)*, vol. 15, nº 5, 40-59.

KOTHARI, SRIPRAKASK P. / SLOAN, RICHARD G. (1992): "Information in prices about future earnings", *Journal of Accounting and Economics*, june-september, 143-171.

KOTHARI, SRIPRAKASK P. / ZIMMERMAN, D.J. (1995): "Price and return models", *Journal of Accounting and Economics*, nº 20, 155-192.

KRIPKE, H. (1989): "Reflections on the FASB's Conceptual Framework for accounting and on auditing", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol 4, nº 1, winter, 3-66.

KUHN, T.S. (1971): *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de cultura económica, México.

LABARRE, POLLY (1996): "The rush on knowledge", *Industry Week*, 19 february, 53.

LABATUT SERER, G. (1990): "La contabilidad del impuesto sobre beneficios. Métodos de periodificación", *Esic-Market*, nº 67, enero-marzo, 97-131.

LACOMBE, PAUL (1894): *De l'histoire considérée comme science*, Hachette, Paris.

LAGARES CALVO, M. (1999): "Sesiones paralelas sobre Auditoría y Fiscalidad", *Congreso Nacional del Registro de Economistas Auditores*, octubre, Madrid.

LAÍNEZ GADEA, J.A. (1995): "La normativa que viene: Recientes desarrollos en la normativa contable internacional", nº 59, septiembre, 15-21.

--- (1993): *Comparabilidad internacional de la información financiera: Análisis y posición de la normativa española*, Instituto de contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

--- (1993.b): "El principio de empresa en funcionamiento: concepto y efectos en el Plan General de Contabilidad", en *Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad*, ICAC, Madrid.

LAÍNEZ GADEA, J.A. / BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A. J. (1995): "La utilidad del marco conceptual como herramienta de normalización. Análisis de la reciente experiencia del IASB", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 85, abril-junio, 1117-1146.

LAÍNEZ GADEA, J.A. / CALLAO GASTÓN, S. (1999): "Normas Internacionales de Contabilidad vs normativa española", *Partida Doble*, nº 104, octubre, 4-27.

--- (1998): *Análisis Internacional de la Información Contable*, Pirámide, Madrid.

--- (1997): "La diversidad contable internacional y su armonización", en *Dudas, ejemplos y soluciones del Plan General Contabilidad*, Manual VI, Expansión, Madrid.

LAÍNEZ, J.A. / CALLAO, S. / JARNE, J.I. (1999): "Tendencias en la presentación de la información económico-financiera en las empresas europeas", *X Congreso AECA*, septiembre, Zaragoza.

LAKATOS, IMRE / MUSGRAVE, ALAN (1972): *La crítica y el desarrollo del conocimiento*, Teorema, Valencia.

LANGENDERFER, H.Q. (1973): "A conceptual framework for financial reporting", *Journal of Accountancy*, nº 136, July, 46-55

LARRÁN JORGE, M. (1993): "Una propuesta de clasificación económica del balance y cuenta de resultados a partir de los modelos del Plan General de Contabilidad", *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 124, julio, 87-124.

LARRÁN, M. / REES, W. (1997): "Posibles explicaciones al sesgo y al nivel de error en los pronósticos de los analistas financieros: el caso español", *IX Congreso de AECA*, Salamanca.

LARRÁN JORGE, M. / GINER INCHAUSTI, B. (2001): "La oferta de información financiera en internet: un estudio de las grandes compañías españolas", *XI Congreso de AECA*, Madrid.

LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (2000): "Criterios de valoración contable para los Instrumentos Financieros contenidos en la Propuesta de Modificación de la IV y VII Directivas Comunitarias", *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Centro de Estudios Financieros, tomo II, Las Palmas de Gran Canarias, 167-180.

--- (1999): "Modificaciones en la Ley de Sociedades Anónimas", *Partida Doble*, nº 97, febrero, 24-41.

--- (1997.a): "Principios de contabilidad y criterios de valoración en la emisión de dictámenes concursales", *Jornadas de Derecho Concursal CESJE*, Madrid.

--- (1997.b): "Determinación contable del patrimonio", *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 29, 187-206.

--- (1996): "Evolución en España del tratamiento contable de las operaciones de arrendamiento financiero", en *Ensayos sobre contabilidad y economía*, homenaje al profesor Ángel Saez Torrecilla, Tomo I, ICAC, Madrid, 575-610.

--- (1995): "Contabilización de operaciones de futuros y opciones", *Partida Doble*, nº 58, julio-agosto, 6-33.

--- (1991): *Formulación de las Cuentas Anuales*, Ciencias sociales, Madrid.

--- (1990): "Los derechos preferentes de suscripción de acciones", *Partida Doble*, nº 5, octubre, 22-31.

--- (1982): *Acciones y derechos de suscripción*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

LAUGHLIN, R.C. / LOWE E.A. (1990): "A critical of accounting thought prognosis and prospects for understanding ang changining accounting systems design", *Critical Accounts*, Mac Millan Press, 15-43.

LAUZON, L.P. (1985): *Le cadre théorique de la comptabilité financière*, Gaëtan Morin Editeur, Quebec.

LAVOIE D.(1987): "The Accounting of Interpretations and The Interpretations of Accounts: The Communicative Function of The Language of Business", *Accounting, Organizations and Society*, vol. 12, 579-604.

LAWSON, G.H. (1971.a): "Cash-Flow accounting", *The Accountant*, 28 October, 586-589.

--- (1971.b): "Cash-Flow accounting II", *The Accountant*, 4 November, 620-622.

LAZZATI, S. (1991): *Contabilidad e inflación. Conceptos fundamentales*, Macabi, Córdoba, Argentina.

LEASE-EUROPE / ARTHUR ANDERSEN (1992): *Leasing in Europe*, Mc Graw-Hill, London.

LEE, T. A. (1986): *Towards a theory and practice of cash flow accounting*, Garland Publishing, New York.

--- (1981): "Cash Flow Accounting and Corporate Financial Reporting", en BROMWICH, M. / HOPWOOD, A.: (1981): *Essays in British Accounting Research*, Pitman Publishing Ltd., 63-68.

--- (1972): "A case for cash flow reporting", *Journal of Business Finance*, Summer, 27-36.

LEFEBVRE, F. (1998): *Memento práctico. Sociedades Mercantiles*, Edersa, Madrid.

LEMKE, K. W. (1966): "Asset Valuation and Income Theory", *The Accounting Review*, nº 41, January, 32-41.

LENNARD, A. (1993): "The death knell for historical cost?", *Accountancy*, may, pag. 91.

LEV, BARUCH (2001): *Intangibles. Management, Measurement and Reporting*, Brookings Institutions Press, Washington, D.C.

--- (2000): "A new math for a new economy", *Executive Digest*, february.

--- (1999): The inadequate public information on intellectual capital and its consequences, *OECD Symposium on Intellectual Capital*, Amsterdam, 3-16.

--- (1997): "The old rules no longer apply", *Forbes*, ASAP supplement, nº 7, april, 34-36.

--- (1989): "On the usefulness of earnings and earnings research: Lessons and directions of two decades of empirical research", *Journal of Accounting Research*, suplement, nº 27, 249-322.

--- (1978): *Análisis de Estados Financieros, Un nuevo enfoque*, ESIC, Madrid.

LEV, B. / SCHWARZ, A. (1971): "On the use of the economic concept of human capital in financial statements", *The Accounting Review*, nº 1, 103-112.

LEV, B. / THIAGARAJAN, S. (1993): "Fundamental information analysis", *Journal of Accounting Research*, autumn, 190-215.

LEV, B. / ZAROWIN, P. (1999): "The boundaries of financial reporting an how to extend them", *Journal of Accounting Research*, nº 3, 353-386.

LÉVI-STRAUSS, CLAUDE (1958): *L' Anthropologie structurale*, Plon, Paris.

LEWIS, N.R. / PARKER, L.D. / POUND, G.D. / SUTCLIFFE, P. (1986): "Accounting report readability: The use of readability techniques", *Accounting and Business Research*, summer, 199-213.

LIBBY, R. (1981): "Accounting and Human Information Processing: Theory and Application", *Contemporary Topics in Accounting Series*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

LIBBY, R. / LIBBY P.A. / SHORT, D.G. (1996): *Financial Accounting*, Richard D. Irwin, Chicago.

LINDENBERG, E.B. / ROSS, S.A. (1981): "Tobin's q ratio and industrial organization", *Journal of Business*, vol. 54, nº 1, 1-32.

LINN, S.C. / PINEGAR, J.M. (1988): "The Effect of Issuing Preferred Stock on Common and Preferred Stockholder Wealth", *Journal of Financial Economics*, nº 22, octubre, 155-184.

LITTLETON, A. C. (1958): "Accounting Rediscovered", *The Accounting Review*, 264-253.

-- (1952): "The significance of invested cost", *The Accounting Review*, april, 167-173.

LLORENTE ALONSO (1998): "Cálculo del patrimonio neto a efectos de la reducción de capital y disolución originados por pérdidas", *Studia Carande*, nº 2, 291-302.

LONDON BUSINESS SCHOOL (1989): *Intangible assets*, Heinemann Educational, London.

LOPES AMORIM (1929): *Lições de contabilidade geral*, Empresa I gráfica do Porto, Porto.

LÓPEZ CACHERO, M. (1991): *Fundamentos y Métodos de Estadística*, Pirámide, Madrid.

LÓPEZ COMBARROS, J. L. (2003): *Mesa Redonda*, IV Jornada de Trabajo de Contabilidad Financiera, ASEPUC, Universidad San Pablo-CEU, junio, Madrid.

--- (1997.a): "Necesidad de la implantación generalizada de las Normas Internacionales de Contabilidad", *IX Congreso de AECA*, Salamanca, 609-629.

--- (1997.b): "Necesidad de armonización de criterios contables dentro de la Unión Europea", *Boletín AECA*, nº 44, julio-octubre, 21-23.

LÓPEZ DE SÁ (1995): "Autonomía y calidad científica de la contabilidad", *Técnica Económica*, nº 153, diciembre, 20-25.

LÓPEZ, J. / ROMERO, M. (1997): "Estudio comparado de la estructura financiera de la PYME en la Unión Europea", *Actualidad Financiera*, nº 11, 49-59.

LORCA FERNÁNDEZ, P. (2001): "El nuevo IASB", *Partida Doble*, nº 120, marzo, 12-23.

LORING MARTÍNEZ DE IRUJO, F. (1998): “Una Ley para fortalecer los Mercados de Valores”, *Dirección y Progreso*, nº 162, noviembre-diciembre, 3-10.

LORING MIRO, J. (1994): *La gestión financiera*, Deusto, Bilbao.

LUCAS, ROBERT E. (1988): “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, nº 1, 3-42.

LÜDER, K. (1994): “Una comparación internacional de las prácticas de contabilidad del sector público. Activos fijos depreciación y mantenimiento”, en *Hacia una Administración Pública más eficaz*, Sindicatura de Comptes de Catalunya, Barcelona, 155-178.

LUECKE, R.W. / MEETING, D.T. (1998): “How Companies Report Income”, *Journal of Accountancy*, may, 45-52.

LUENGO MULET, P. (1990): *Análisis del nuevo Plan Contable*, Tebas Flores, Madrid.

LUFT, J. (1999): “The impact of capitalization versus expensing of intangibles on budgeting and planning”, Michigan State University.

MA, R. / HOPKINS, R. (1988): “Goodwill: An example of puzzle solving in accounting”, *Abacus*, march, 75-85.

MACHADO CABEZAS, A. (1996): “El principio de prudencia como distorsionador del resultado contable”, *Técnica Contable*, nº 576, diciembre, 809-818.

MAC NEAL, K. (1939): *Truth in accounting*, University of Pennsylvania Press, Pennsylvania.

MACVE, RICHARD (1997): *A conceptual framework for financial accounting and reporting: Vuision, Tool, or Threat?*, Garland Publishing, New York.

MALKIEL, BURTON G. (1990): *A random walk down Wall Street*, Norton & Company Inc., New York.

MALLO RODRÍGUEZ, C. (1990): “El informe de gestión e imagen empresarial”, *Revista Economistas*, nº 63, tercer trimestre, 38-40.

MANTOUX, PAUL (1903): “Histoire et Sociologie”, *Revue de Synthèse Historique*, 121-140.

MARÍN HERNÁNDEZ, S. / BERNABÉ PÉREZ, M. (1998): “Contabilidad a valor de mercado: Especial referencia a los valores de renta fija en las entidades de crédito”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 189, diciembre, 211-240.

MARTÍN CARO, E. (1990): “Análisis patrimonial”, en *Introducción a los conceptos de contabilidad superior*, Ariel, Barcelona.

MARTÍN ZAMORA, M.P. / MALVÁREZ PASCUAL, L.A. (1999): “La realidad de la autonomía e independencia entre el derecho contable y el derecho tributario”, *Boletín AECA*, nº 49, abril-junio 39-42.

MARTÍNEZ ARIAS, A. / GARCÍA DIEZ, J. / RUBÍN FERNÁNDEZ, I. (1997): “Estudio de los informes anuales de las entidades de depósito”, *IX Congreso AECA*, Salamanca, 473-493.

MARTÍNEZ ARIAS, A. / PRADO LORENZO, J.M. (1991): *Nuevo P.G.C.*, Pirámide, Madrid.

MARTÍNEZ CONESA, I. (1997): *Los ingresos a distribuir en varios ejercicios*, AECA monografías, Madrid

--- (1996): *Marco conceptual de la contabilidad financiera en España: Comparabilidad internacional*, ICAC, Madrid.

--- (1995): “¿Comparabilidad internacional o consistencia conceptual de los modelos contables normalizados?”, *Partida Doble*, nº 62, diciembre, 53-55.

MARTÍNEZ CONESA, I. / ORTIZ MARTÍNEZ, E. (1997): “El futuro de la armonización contable europea. Implicaciones de la Unión Monetaria”, *IX Congreso de AECA*, Salamanca, 631-658.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.L. (1998): “Cuadro de Financiación y Recursos procedentes de las operaciones”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 76, 649-681.

--- (1993): “El principio del registro y el reconocimiento de los hechos económicos en los estados financieros”, en *Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad*, ICAC, Madrid.

--- (1990): “La cultura contable: Apuesta de futuro”, *Economistas*, nº 63, tercer trimestre, 56-61.

--- (1989): “Algunas consideraciones sobre los principios contables generalmente aceptados y las empresas industriales en regiones en declive”, en CEA GARCÍA, J.L.: *Lecturas sobre principios contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid, 95-112.

--- (1985): “Contabilidad y contingencias empresariales”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 46, Enero-Abril, 157-182.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. (1997): “La activación de los gastos financieros a la luz del desarrollo normativo del Plan General de Contabilidad”, *Técnica Contable*, nº 586, octubre, 653-664.

MARTÍNEZ GUILLÉN, J. (1996): *Contabilidad comparada en la Unión Europea*, ICAC, Madrid.

--- (1994): “La actualización de balances y el principio de prudencia”, *Técnica Contable*, nº 42, febrero, 81-90.

MARTÍNEZ OCHOA, L. (1997): “Activos intangibles e información contable”, *Partida Doble*, nº 81, septiembre, 16-23.

MARTÍNEZ VARGAS, J. / POZUELO CAMPILLO, J. (1999): “La comparabilidad de la información contable tras la actualización de balances”, *Técnica Contable*, marzo, 185-194.

MASCAREÑAS, J / LEJARRIAGA, G. (1993): *Análisis de la estructura de capital de la empresa*, Eudema Universidad, Salamanca.

MATHEWS, M.R. / PERERA, M.H.B. (1991): *Accounting Theory and Development*, Chapman & Hall, London.

MATHEWS, R. / GRANT, J.M.B. (1986): "Profit measurement and inflation", en PARKER / HARCOURT / WHITTINGTON: *Readings in the conceptual measurement of income*, 2ª edición, Philip Allan, Oxford, 250-263.

MATTESICH, R. (1995): *Critique of Accounting: Examination of the foundation and normative structure of an applied discipline*, Quorum Books, Vancouver.

--- (1993): "Paradigms, Research Traditions and Theory notes of accounting", en MUNFORD, M.J. / PEASNELL K.V.: *Philosophical perspectives in accounting. Essays in honour of Edward Stamp*, Routledge, London, 177-220.

--- (1992): "On the history of normative accounting theory: paradigm lost, paradigm regained", *Accounting Business and Financial History*, nº 2, 181-198.

--- (1984): "Fritz Schmidt (1882-1950) and his pioneering work of current value accounting in comparison to Edwards and Bell's Theory", *Fourth International Congress of Accounting Historians*, Editrice, Pisa.

--- (1972): *Topics in Accounting and Planning*, The University British Columbia, Vancouver.

--- (1964): *Accounting and analytical methods*, R. D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois.

MAUTZ, ROBERT K (1973): "A few words for historical cost", *Financial Executive*, January, 93-98.

MAUTZ, ROBERT K. / SHARAF, H.A. (1961): *The philosophy of auditing*, American Accounting Association, Illinois.

MAY, R.G. / SUNDEM, G.L. (1976): "Research for accounting policy: An overview", *Accounting Review*, October, 747-763.

MAZARRACÍN BORREGUERO, M. R. (1998): *La información contable de los Recursos Humanos*, ICAC, Madrid.

--- (1993): "La información sobre la inversión en personal en las cuentas anuales", *V Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Sevilla.

--- (1992): *La información contable de los recursos humanos*, Tesis doctoral, Facultad de Ciencias y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

MAZARRACÍN BORREGUERO, M. R. / MUÑOZ COLOMINA, C. L. (1987): "Significado de los principios contables fundamentales en la contabilidad financiera y en la contabilidad de gestión", *Técnica Contable*, nº 461, mayo, 241-258.

MAZO, I. / CERRÓN, M. (1997): "La retribución en los sistemas de gestión basados en el valor: medidas de desempeño y recompensa del capital intelectual", *Boletín de Estudios Económicos*, nº 162, diciembre, 459-474.

MC CORMICK, ROGER / CREAMER, HARRIET (1987): *Hybrid Corporate Securities: International Legal Aspects*, Sweet & Maxwell, London.

MC CULLERS, LEVIS D. / VAN DANIKER, RELMOND P. (1985): *Introduction to financial accounting*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

MC GREGOR, W. (1999): "An Insider's View of the Current State and Future Direction of International Accounting Standard Setting", *Accounting Horizons*, June, 159-168.

MC MOMMIES, P.N. (1988): *Making corporate reports value*, The Institute of Chartered Accountants of Scotland and Kogan page, Edimburg/London.

MC NEAL, K. (1939): *Truth in accounting*, University of Pennsylvania Press, Pennsylvania.

MEIGS, W.R. / JOHNSON, C.E. / MEIGS, R.F. (1977): *Accounting. The Basis for Business Decisions*, Mc Graw-Hill, Tokio.

MENGLE, D.L. (1990): "Market value accounting and the bank balance sheet", *Contemporary Policy Issues*, vol VIII, nº 2, April.

MERITUM (2002): *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (Informe de capital intelectual)*, Fundación Airtel Móvil, Madrid.

--- (2001): *Medición para comprender y mejorar la gestión en la innovación*. Proyecto de investigación financiada por el programa TSER de la Comisión Europea (fecha de inicio, noviembre 1998), Página web www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/act/Amsconf/Symposium, y www.fek.su.se/home/bic/meritum, consulta realizada 11/1/2001.

MICHEL, A. / SHAKED, I. (1985): "Japanese Leverage: myth or reality?", *Financial Analysts Journal*, 41, 4, 61-67.

MILBURN, J.A. (1991): "The objectives of financial statements and the need for a conceptual framework", *Conference of National Regional and International Standard Setting*, June, Brusel.

--- (1991.b): "Building a better conceptual framework", *CA Magazine*, December, 43-48.

--- (1988): *Incorporating the time value of money within financial accounting*, Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA), Research Study, Toronto.

MILLÁN FERNÁNDEZ, W. (1992): "Los principios de contabilidad generalmente aceptados", *Revista Técnica del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España*, nº 24, 33-34.

MILLER, H. E. / FINNEY, H. A. (1968): *Curso de Contabilidad I*, Uteha, México.

MILLER, P. B. W. (1985): "The conceptual framework: myths and realities", *Journal of Accountancy*, March, 62-71.

MILLER, M.C. (1973): "Goodwill: An Agregation issue", *Accounting Review*, April, 280-291.

MILLER, M.C. / ISLAM, M.A. (1988): *Accounting Theory Monograph nº 7: The definition and recognition of assets*, AARF, Caulfield.

MILLON CORNETT, M. / REZAEI, Z. / TEHRANIAN H. (1996): "An investigation of capital market reactions to pronouncements on fair value

accounting”, *Journal of Accounting and Economics*, nº 1-3 (22), august-december, 119-154.

MOLLÁ COTS, S. (1986): “La información contable como soporte de las decisiones económicas de la empresa, la auditoría, la imagen fiel y la unicidad de los estados contables”, *II Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Oviedo, 112-138.

MONDSCHHEAN, T. (1992): “Market value accounting for commercial banks”, *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, january-february, Chicago.

MONEVA ABADÍA, J.M. / CUÉLLAR FERNÁNDEZ, B. (1999): “Utilidad de la información financiera obligatoria para la gestión: Análisis de la PYME española”, *Revista de Contabilidad*, vol. 2, nº 4, julio-diciembre, 137-159.

MONEVA ABADÍA, J.M. / LLENA MARACULLA, F. (1996): “Análisis de la información sobre responsabilidad social en las empresas industriales que cotizan en Bolsa”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 87, abril-junio, 361-401.

MONSEN, R.J. / CHIU, J.S. / COOLEY, D.J. (1968): “The effect of separation of ownership and control of performance of the large firm”, *The Quarterly Journal of Economics*, august, 435-451.

MONTANER SALAS, M.P. (1993): “Variaciones en el marco conceptual del resultado empresarial en el nuevo Plan Contable Español”, *Actualidad Financiera*, nº 2, enero, 1-18.

--- (1990): *Principios económicos-contables y fiscales para la determinación del resultado empresarial*, Tesis doctoral, Universidad de Murcia, Murcia.

MONTERREY MAYORAL, J. / PINEDA GONZÁLEZ, C. (1996): “Resultados contables y precios bursátiles en España”, *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, junio, Barcelona, 278-296.

MONTESINOS JULVE, V. (1996): “Actuales corrientes de investigación contable en España y el análisis económico de la empresa”, en *Ensayos sobre contabilidad y economía*, homenaje al profesor Ángel Saez Torrecilla, Tomo I, ICAC, Madrid, 677-702.

--- (1983): *Organismos internacionales de contabilidad: Funciones y objetivos*, monografía número 2, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

--- (1976): “Neutralidad de la Ciencia Contable”, *Técnica Contable*, vol.28, 121-128.

MONTESINOS JULVE, V. / GARCÍA BENAÚ, M.A. / VELA BARGUES, J. M. (1989): “El principio de devengo: algunas reflexiones entorno a su concepto y a su aplicación en contabilidad”, en CEA, J.L.: *Lecturas sobre principios contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid.

MOONITZ, M. (1973): *Changing Prices and Financial Reporting*, ICRA, Lancaster.

--- (1961): “The basic postulates of accounting”, *Accounting Research Study* nº 1 (ARS nº 1), AICPA, New York.

MORA ENGUIDANOS, A. (1993): *El contenido informativo de los datos contables para las decisiones de inversión*, Tesis doctoral, Universidad de Valencia, Valencia.

MORALES GUERRERO, A. (2000): “Algunas reflexiones contables sobre las últimas reformas de la Ley de Sociedades Anónimas”, *II Jornada de Trabajo sobre contabilidad financiera de ASEPUC*, Toledo, Marzo, 391-400.

MORENO CAMPOS, I. / SIERRA MOLINA, G. (2000): “La continua búsqueda de la eficiencia de la contabilidad financiera como sistema de comunicación: el reto de los intangibles”, *Gestión XXI. Futuro y perspectivas: X jornadas Luso-Españolas de Gestión Científica*, Volumen II, Universidad Algarve, Vilamoura, Portugal.

MORENO ROJAS, J. / SERRANO DOMÍNGUEZ, F. (2001): “Los activos intangibles en las sociedades anónimas deportivas: reflexiones sobre criterios de reconocimiento y valoración de derechos sobre deportistas profesionales”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 216, marzo, 179-195.

MORGAN, G. (1988): “Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice”, *Accounting, Organizations and Society*, 477-485.

--- (1980): “Paradigms, metaphors and puzzle solving in organization theory”, *Administrative Science Quarterly*, 605-622.

MORLEY, M.F. (1981): “Value Added reporting”, en LEE, T.A.: *Developments in financial reporting*, Phillip Allan, Oxford.

MORRIS, C.S. / SELTON, G.H.(1991): “Market value accounting for banks: pros and cons”, *Economic Review*, Bank of Kansas City, march-april.

MORROW, S. (1999): *The New Business of Football*, MacMillan Press, London.

--- (1996): “Football Players as Human Assets. Measurement as the Critical Factor in Asset Recognition: A Case Study Investigation”, *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, vol. 1, nº 1, spring.

MORSE (1983): *Company Law*, Charlesworth & Cain, London.

MOSICH / LARSEN (1982): *Intermediate Accounting*, Mc Graw Hill, New York.

MOSS KANTER, R. (1998): *Conferencia Internacional sobre Capital Intelectual*, Hay Group, Barcelona.

MUELLER, G.G. (1994): *La nobleza de la contabilidad*, Comunicación nº 6 de AECA, Madrid.

MUELLER, G.G. / GERSON, H. / MEEK, G. (1991): *Accounting. An international perspective*, Richard D. Irwin, Inc., Boston.

MUÑOZ MERCHANT, A. (1999): “Los pasivos en las normas del IASB: definición y categorías”, *I Jornada de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, UNED, Malaga.

--- (1997): *Fundamentos de contabilidad*, UNED, Madrid.

--- (1996): “Elementos de los estados financieros, Reflexiones en torno a algunas controversias”, en *Ensayos sobre contabilidad y economía en homenaje*

al profesor Ángel Sáez Torrecilla, tomo I, ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 703-723.

NATIONAL COUNCIL ON GOVERNMENTAL ACCOUNTING (NCGA) (1981): *Governmental accounting and financial reporting principles*, NCGA Statement nº 1, Municipal Finance Officers Association, Chicago.

NATIONAL PERFORMANCE REVIEW (1993): *Creating a Government that works better and costs less*, Government Printing Office, Washington.

NAIR, R.D. / RITTENBERG, L.E. / WEYGANDT (1990): "Accounting for redeemable preferred stock: unresolved issues", *Accounting Horizons*, vol. 4, nº 2, June, 33-41.

--- (1990.b): "Accounting for interest rate swaps, a critical evaluation", *Accounting Horizons*, vol. 4, 20-30.

NASER, K. H. M. (1993): *Creative Financial Accounting: its nature and use*. Prentice Hall, London.

NAVARRO, E. / ACOSTA, V. (1998): "La experiencia de Indra en el desarrollo de un Development Centre", *Capital Humano*, 1154, octubre, 56-60.

NEVADO PEÑA, D. / LÓPEZ RUIZ, V.R. (2002): *El capital intelectual: valoración y medición*, Financial Times-Prentice Hall, Madrid.

NEWMAN, M. (1968): "Equating return from R&D expenditures", *Financial Executive*, April, 26-33.

NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTANTS (NZSA) (1993.a). *Statements of concepts for general purpose financial reporting*, NZSA, June, Wellington.

--- (1993.b): *Explanatory foreword to general purpose financial reporting*, June, NZSA, Wellington.

--- (1991): Exposure Draft nº 60: *Concepts for general purpose external financial reporting*, NZSA, Wellington.

NIEHAUS, G. R. (1989): "Ownership structure and inventory method choice", *The Accounting Review*, nº 2, April, 269-284.

NIÑO AMO, M. (1992): "El principio de prudencia y la imagen fiel: un breve comentario", *Técnica Contable*, nº 526, octubre, 609-618.

NOBES, CRISTOPHER (1993): "The True and Fair View Requirement: Impact on and of the fourth Directive", *Accounting and Business Research*, Vol. XX, nº 93, Pág. 35-48.

--- (1992): *International classification of financial reporting*, Routledge, 2ª ed. London.

NONAKA, IKUJIRO (1991): , "The Knowledge-Creating Company", *Harvard Business Review*, November-December, 96-104.

NONAKA, IKUJIRO / TAKEHUCHI, HIROTAKA (1995): *The Knowledge-Creating Company*, Oxford University Press, New York.

NORMAN, J. (1988): "How to juggle numbers so the debt doesn't show", *Business Week*, November, 7, pag. 152.

NORVERTO LABORDA, M. C. (1996): “Los principios contables en el Plan General de Contabilidad”, *Actualidad Financiera*, marzo, 87-103.

--- (1995): *Proyecto Docente de Cátedra*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

--- (1994): “El tratamiento del gasto como activo y el principio de prudencia”, *Actualidad Financiera*, nº 41, noviembre, c789-c798.

NORVERTO, M. C. / BERNABEU, D. (1997): “El cálculo del patrimonio neto, su incidencia en el TRLSA”, *Partida Doble*, nº 79, junio, 5-10.

NORVERTO LABORDA, M. C. / MUÑOZ COLOMINA, C.I. (1988): “La contabilidad como sistema de información y la norma comunitaria nº 4”, *Técnica Contable*, nº 472, tomo XL, abril 185-194.

--- (1987): *La contabilidad como sistema de información y la norma contable comunitaria*, Documento de Trabajo 8721, Universidad Complutense.

NORVERTO LABORDA, M. C. / ZORNOZA BOY, J. (1993): “El requisito de relevancia en la información contable pública”, *Actualidad Financiera*, nº 35, c491-c560.

O'DONELL, P. (1981): “Wells Fargo Plans Innovative Version of Preferred Stock”, *The Wall Street Journal*, 30 de abril.

OHLSON, JAMES. A. (1995): “Earnings, book values, and dividends in equity valuation”, *Contemporary Accounting Research*, nº 2, vol.11, spring, 661-687.

-- (1991): “The theory of value of earnings, and an introduction to the Ball-Brown analysis”, *Contemporary Accounting Research*, vol 8, nº 1, fall, 1-19.

--- (1990): “A Synthesis of Security Valuation Theory and the Role of Dividends, Cash Flows, and Earnings”, *Contemporary Accounting Research*, vol. 6, nº 2-II, Spring, 648-676.

OLESEGUN, R. S. (1990): “Survival Strategies of a Global Organization: The case of the International Accounting Standards Committee”, *Accounting Horizons*, june, 1-22.

OLIVER, J.(1988): “Brain power”, *The international communication magazine*. nº 2 june, pag. 6.

ORDÓÑEZ SOLANA, C. (2002): “Registro contable de pagos a deportistas: según la adaptación sectorial del P.G.C. a S.A. deportivas”, *Partida Doble*, nº 133, 18-27.

--- (2001): *Reconocimiento contable de jugadores en empresas que participan en competición profesional*, Tesis doctoral, Universidad de Granada, Granada.

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES (OECF) (1996): “Cadre Conceptuel de la comptabilité”, Comité Professionnel de Doctrine Comptable, *Revue Française de comptabilité*, nº 278, mai, 17-51.

--- (1981): *Les provisions*. Recommendation nº 18, Serie I, Les principes Comptables Fundamentaux, XXXVI Congrès National, Paris.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) (1983): *Clasificación des expressions comptables figurant dans les principes directeurs de l'OCDE*, OCDE, Paris.

ORTEGA CARBALLO, E. (2000): "Normativa contable española y el enfoque de la globalización internacional", *II Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, ASEPUC, Marzo, Toledo, 15-39.

OSBORNE, D. / GAEBLER, T. (1992): *Reinventing government. How the entrepreneurial spirit is transforming the public sector*, Addison-Wesley Reading, Massachussets.

ORTIZ ORTEGA, J.F. (1987): "Comentarios a la cuarta Directriz de la CEE y al principio de imagen fiel", *Técnica Contable*, nº 457, enero, 23-38.

OSTAD, K. (1997): "Lenders in the information age: Financing intellectual property", *Secured Lender*, vol. 53, nº 6, 134-136.

OUTSLAY, EDMUND (1992): "Discussion of foreign tax credit limitations and preferred stock issuances", *Journal Accounting Research*, vol. 30, suplement, 125-130.

PACIOLI, L. (1494): *Suma Aritmética de Proportioni, Proporcionalitat e Arte Magiore*, título noveno.

PACTER, PAUL A. (1983): "The conceptual framework: Make no mystique about it", *Journal of Accountancy*, july, 76-88.

PALACIOS MANZANO, M. / VELA RÓDENAS, J.J. (2000): "La contabilidad y el impuesto sobre sociedades ante los tribunales", *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Centro de Estudios Financieros, tomo II, Las Palmas de Gran Canarias, 401-416.

PALEPU, K. / BERNARD, V. / HEALY, P. (1996): *Business Analysis and Valuation*, South-Western Publishing, Inc., Cincinnati.

PARKER, J.E. (1985): "Testing comparability and objectivity exist value accounting", *Accounting Review*, july, 512-524.

PARKER, R.H. / NOBES, C.W. (1994): *An international view of true and fair accounting*, ed. Routledge, London.

--- (1991): "True and fair: U.K. Auditors view", *Accounting and Business Research*, vol. 21, nº 84, 394-361.

PARKES, C. (2003): *Business Manager Report*, Cartesis, New York.

PARKES, H. (1997): "Valuing Intelligence: Rethinking some fundamentals", *Australian Accountant*, vol. 67, nº 10, 28-31.

PARTIDA DOBLE (2000): "¿Contabilidad a precios de mercado?", *Partida Doble*, nº 111, Mayo, pag. 1.

PASQUALINI, F. (1992): *Le principe de l'image fidèle en droit comptable*, Litec, París.

PATON, WILLIAM A. (1922): *Accounting Theory. With Special Reference to the Corporate Enterprise*, The Ronald Press Company, New York.

PATON, WILLIAM A. / LITTLETON, A.C. (1940): *Accounting Research n° 3: An introduction to corporate accounting standards*, AAA, Chicago.

PATTERSON ALAN (1997): STEWART, JULES: "Turning away from stock", *Euro money*, December, 344.

PAZ ARES, C. (1987): "Negocios sobre las propias acciones", en *La Reforma del Derecho español de sociedades de capital*, Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España y Notarial de Madrid en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid.

PEASNELL, K. (1982): "The function of a Conceptual Framework for corporate financial reporting", *Accounting and Business Research*, autumn, 243-256.

PENDLEBURY, M. / GROVES, R. (1999): *Company accounts. Analysis, interpretation and understanding*, Alden Press, Osney Mead, Oxford.

PENMAN, S.H. (1997): "An Issues paper on Comprehensive Income", *Accounting Horizons*, vol. 11, n° 2, June, 120-126.

(1992): "Return to fundamentals", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, autumn, 465-483.

PENNINGTON, ROBERT R. (1985): *Company Law*, Butterworths, London.

PERERA, M. M. B. (1989): "Towards a framework to analyse the impact of culture on accounting", *International Journal of Accounting*, vol. 24, n° 1, November, 42-56.

PÉREZ DE LA CRUZ BLANCO, A (1973): *La reducción de capital en sociedades anónimas y de responsabilidad limitada*, Publicaciones del Real Colegio de España en Bolonia, Cometa, Zaragoza.

--- (1971): "Cuestiones en torno a la denominada amortización de capital", en *Estudios jurídicos en homenaje a Joaquín Garrigues*, Tomo III, Editorial Tecnos, Madrid.

PEYRÓ VILAPLANA, E. (1997): "Información social y ambiental en España: Un estudio empírico", *IX Congreso de AECA*, Salamanca, 681-703.

PINA MARTÍNEZ, V. (1997): "Efectos económicos de las normas contables", en *XXV años de normalización contable en España*, Universidad Internacional Menéndez Pelayo, tomo I, mayo, Valencia.

--- (1995): "Marco conceptual: una evaluación", *I Jornada de trabajo sobre Teoría de la Contabilidad*, ASEPUC, febrero, 7-22.

PINCHES, G.E. / NARAYANAN, V.K. / KELM, K.M. (1996.a): "It's all in the head", *Forbes*, ASAP supplement, February 26, 118.

--- (1996.b): "How the market values the different stages of corporate R&D: Initiation, progress and commercialization", *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 9, n° 1, 60-70.

PONS FELIX, A. (1996): "La información social sobre empleados", *Partida Doble*, n° 73, diciembre, 23-29.

POPE, P. / REES, W. (1991): "International differences in GAAP and the pricing of earnings", *European Accounting Congress*, abril, Maastricht.

POPPER, K. (1974): *Conocimiento objetivo*, Tecnos, Madrid.

--- (1971): *La lógica de la investigación científica*, Tecnos, Madrid.

PRADO LORENZO, J.M. (1989): "Principio de gestión continuada: evolución e implicaciones", *Técnica Contable*, nº 490, octubre, 409-424.

PRECIOSO GARCÍA, M.I. / PÉREZ MOROTE, R. (1994): "Clasificación funcional del balance. Un caso práctico", *Actualidad Financiera*, nº 42, 14-20 noviembre, c-881-c-891.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (1999): "Cambios en las acciones sin voto y rescatables", *Periódico Expansión*, sábado, 27 de febrero (www.recoletos.es/expansión).

PRUSAK, L. (1997): *Knowledge in organizations*, Butterworth-Heinemann, Boston.

PULIDO ALVÁREZ, A. (2001): "Armonización contable internacional. Algunas reflexiones", *Partida Doble*, nº 120, marzo, 6-11.

--- (1997): "Reflexiones sobre un marco conceptual para la información financiera en el entorno español", *Boletín de AECA*, nº 42, diciembre 1996- marzo 1997, 35-38.

--- (1996): "La armonización contable en Europa ¿Estamos en el buen camino?", *Partida Doble*, nº 66, abril, 40-45.

QUESADA SÁNCHEZ, F.J. (1993): *Contabilidad e inflación*, Pirámide, Madrid.

QUESNOT (1947): *Administración Financiera*, Labor, Barcelona.

QUINN, JAMES BRIAN (1992): *Intelligent Enterprise: A knowledge and service based paradigm for industry*, Free Press, Nueva York.

RADEBAUHG, L.H. (1975): "Environmental variables influencing the development of accounting objectives, standards and practices in Peru", *The International Journal of Accounting*, vol. 11, nº 1, fall, 39-56.

RADEBAUGH, L.H. / GRAY, S.J. (1993): *International Accounting and Multinational enterprises*, John Wiley & Sons, Inc., New York.

RAMANLAL, PRADIPKUMAR / MANN, STEVEN V. / MOORE, WILLIAM T. (1998): "Convertible preferred stock valuation: test of alternative models", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, nº 10, 30, 303-319.

RAMESH, K. / THIAGARAJAN, R. (1996): *Intertemporal decline in earnings response coefficients*, Northwestern University.

REES, W. (1994): "Quantitative non-financial information and income measures: the case of long terms contracts", *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 21, 3, 331-349.

REPSOL (2000): *Informe anual*.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. (1991): *El resultado de la empresa*, 2º edición, Ariel Economía, Barcelona.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M. / GARCÍA MARTÍN, V. / CARRASCO DÍAZ D. (1988): “La contabilidad pública actual en España”, *III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Málaga.

REVSINE, L. (1973): *Replacement cost accounting*, R.D.Irwin, Homewood, Illinois.

--- (1971): “Predictive ability, market prices and operatives flows”, *The Accounting Review*, July, 480-489.

REZAEI, Z. / LEE, J.T. (1995): “Market value accounting standards in the United States and their significance for the global banking industry”, *The International of Accounting*, nº 39 (3), 202-220.

RIPOLL FELIU, V.M. / LABATUT SERER, G. (1994): “La contabilidad de gestión y los costes de recursos humanos: implicaciones contables y fiscales de su activación”, *Técnica Contable*, enero, 35-48.

RIVERO ROMERO, J. (1995): *Contabilidad financiera*, Editorial Trivium, Madrid.

RIVERO TORRE, P. (1998): *Análisis por ratios de los estados contables financieros*, Civitas, Madrid.

--- (1992): “Información contable en empresas reguladas”, en GONZALO ANGULO, J.A.: *Contabilidad en España 1992*, ICAC, Madrid, 147-164.

--- (1989): “Los principios contables y las Directrices de la Comunidad Económica Europea”, en CEA GARCÍA, J.L. *Lecturas sobre Principios Contables*, Monografía nº 13, AECA, Madrid, 113-152.

--- (1988): *Análisis de Balances y Estados Complementarios*, Pirámide, Madrid.

--- (1983): *Cash-flow, Estado de Origen y Aplicación de Fondos y Control de Gestión*, APD, Madrid.

ROBBINS, W.A. (1984): “Consensus between preparers and users of municipals annual reports: Un empirical analysis”, *Accounting and Business Research*, spring, 157-162.

ROBINSON, L.E. (1991): “The time has come to report comprehensive income”, *Accounting Horizons*, vol. 5, nº 2, 107-112.

ROBLEDO CABEZAS, H. (1992): “Análisis y tratamiento de los fondos propios en el Plan General de Contabilidad”, *Partida Doble*, nº 22, abril, 25-34.

RODRÍGUEZ BOLIVAR, M.P. (2000): “Las características cualitativas de la información financiera: La propuesta de AECA”, *II Jornada de trabajo sobre contabilidad financiera*, ASEPUC, marzo, Toledo.

RODRÍGUEZ MOLINUEVO, J.M. / MASEDA GARCÍA, A. (1999): “La idea de imagen fiel a debate”, en *I Jornada de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, UNED, Malaga.

ROJO RAMÍREZ, A. (1989): “Algunas reflexiones sobre la teoría actual de la contabilidad”, *Técnica Contable*, nº 485, 213-218.

ROMANO APARICIO, J. (1996): *Contabilidad de Sociedades*, C.E.F., Madrid.

ROMÁN MARTÍNEZ, I. (1993): *La normalización en análisis contable (Estudio de las principales discrepancias doctrinales)*, Tesis doctoral, Departamento de Economía Financiera y contabilidad, Universidad de Granada.

ROMER, PAUL M. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, nº 5, 1002-1037.

ROOS, GÖRAN / ROOS, JOHAN (1997): *Measuring your company's intellectual performance*, Long Range Planning, XXX, nº 3, 413-426.

ROOS, JOHAN (1998): "Capital intelectual: lo que se puede medir se puede gestionar", *Harvard Deusto Business Review*, mayo/junio, nº 78, 22-25.

ROOS, JOHAN / ROOS, GÖRAN / DRAGONETTI, NICOLA (1997): *Intellectual capital: Navigating the new business landscape*, Macmilian Press, London.

ROSS, STEPHEN A. / WESTERFIELD, RANDOLPH W. / JAFFE, JEFFREY F. (1997): *Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, New York.

RUIZ BARBADILLO, E. (1992): "Una aproximación conceptual a los ingresos diferidos", *Revista Técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas*, nº 24, 35-50.

--- (1991): "Caracterización del proceso de armonización contable de la CEE", *Técnica Contable*, noviembre, 687-696.

RUIZ-OLALLA CORCUERA, M.C. (2001): *Gestión de la calidad del servicio a través de indicadores externos*, monografías, AECA, Madrid.

RUTLEDGE, JOHN (2003): *You're a fool if you buy into th*, Página web www.forbes.com/asap/97/0407/042.htm, consulta realizada el 6-11-2003.

SAARIO, M. (1945): *Realization principle and depreciation*, The Helsinki Research Institute for Business Economics, Helsinki.

SACKMAN, S.A. / FLAMHOLTZ, E.G. / BULLEN, M.L. (1989): "Human Resource Accounting: A State of the Art Review", *Journal of Accounting Literature*, vol 8, 235-264.

SAINT-ONGE, HUBERT (1995): "From IQ to Ecu", *Human Resources Banking and Insurance*, february, 8-9.

SALAS FUMAS, V. (1991): "Sobre la relación entre beneficio contable y económico. Reflexiones desde algunos análisis de la economía española", *Revista Española de Economía*, nº 1, vol. 8, 61-90.

--- (1990): "El concepto de beneficio y su medición", *Partida Doble*, nº 4, 4-13.

SALINGER, M.A. (1984): "Tobin's q, unionization, and the concentration profits relationship", *Rand Journal of economics*, vol. 15, nº 2, summer, 159-170.

SAMUELS, J. M. / OLIGA, J. C. (1982): "Accounting Standards in Developing Countries", *The Journal of Accounting*, fall, 69-88.

SAMUELSON, R.A. (1996): "The concept of assets in accounting theory", *Accounting Hoizons*, nº 3, september, 147-157.

SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (1998): “Apunte crítico sobre algunas propuestas de reforma de la Ley del Mercado de Valores dignas de comentario”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, nº 71, julio- septiembre, 839-856.

--- (1994): “La acción y los derechos del accionista”, en URÍA, R. / MENÉNDEZ, A. / OLIVENCIA, M.: *Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles*, t. IV, v. 1º, Madrid.

--- (1992): “A propósito de un caso de transformación temporal de acciones ordinarias en preferentes sin voto, con opción a recuperarlo”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 613, 2495.

--- (1987): “Aumento y reducción de capital”, en *La Reforma del Derecho español de sociedades de capital*, Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España y el Notarial de Madrid en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid.

SÁNCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J. L. (1997): “Participaciones en el capital y otras inversiones financieras, en *Dudas y ejemplos y soluciones del Plan General de Contabilidad*, nº 3, Manual II, Expansión, 31-57

--- (1990.a): “El análisis financiero y el nuevo Plan General de Contabilidad”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 65, 977-999.

--- (1990.b) *Introducción a los conceptos de contabilidad superior*, Ariel economía, Barcelona.

--- (1989): “Contabilidad y fiscalidad”, en *Contabilidad en España en la Segunda mitad del siglo XX*, Volumen extraordinario por el XL aniversario de la Revista Técnica Contable, 59-74.

SANDERS, THOMAS H. / HATFIELD, HENRY R. / MOORE, UNDERHILL (1938): *A statement of accounting principles*, AICPA, New York.

SANDILANDS, F. E. P. (1975): *Inflation Accounting. Report of the inflation Accounting Committee*, Her Majesty’s Stationery Office, London.

SANTOS CEBRIAN, M. / VIÑUELA NORVERTO, M. (1997): “Análisis del término imagen fiel”, en *Ensayos y estudios contables, en homenaje a Fernández Peña, E. / Muñoz-Yusta Marcos, R. / Riesco Escudero, M.*, ICAC, Madrid.

SANZ GADEA, E. (1998): “El resultado contable en el marco del derecho contable”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 189, 137-210.

--- (1990): “Normas fiscales versus normas contables”, *Partida Doble*, nº 6, Noviembre, 4-9.

SCHALL, LAWRENCE D. / HALEY, CHARLES W. (1980): *Introduction to Financial Management*, Mc Graw-Hill.

SCHLEGELBERGER QUASSOWSKI, (1937): *Aktiengesetz vom 30*, Frank Vahlen, enero, Berlín.

SCHMALEMBACH, E. (1953): *El balance dinámico*, Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

--- (1920): *Métodos de financiación*, Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, Leipzig.

- SCHNEIDER, E. (1972): *Contabilidad industrial*, Aguilar, Madrid.
- SCHNEIER, R. (1997): "People value added: The new performance measure", *Strategy and Leadership*, march-april, 16.
- SCHOLES, M. / WOLFSON, M. (1992): *Taxes and business strategy: a planning approach*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey.
- SCHROEDER, R. G. / CLARK, M. / MC CULLERS, L. D. (1991): *Accounting Theory*, John Wiley & Sons, Inc., New York.
- SCHUETZE, W.P. (1993): "What is an asset?", *Accounting Horizons*, nº 3, september, 66-70.
- SCICLUNA, M. (1994): "Goodwill: The case for separate intangibles", *Accountancy*, vol. 113, nº 1207, 101.
- SCOTT, W.A. (1994): "Borrower's intangibles may be off-balance-sheet gold", *Commercial Lending Review*, vol. 9, nº 3, 26-30.
- SEGOVIA SAN JUAN, A.I. (2000): "Algunas reflexiones respecto al futuro de la normalización contable española", *II Jornada de Trabajo sobre contabilidad financiera de ASEPUC*, Marzo, 391-400, Toledo.
- SERRA SALVADOR, V. (1983): "Valoración actualizada del inmovilizado en la normativa legal: análisis crítico", *I Congreso de AECA*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 371-385.
- SERRANO MORACHO, F. (1994): "Comentarios a la normativa contable emitida en 1993", *Partida Doble*, nº 41, enero, 4-17.
- SHORT, D.G. (1993): *Fundamentals of Financial Accounting*, Richard D. Irwin, Illinois.
- SIMMONDS (1989): "1992- A force for change in corporate reporting?", *Accountant's Magazine*, enero.
- SKANDIA (1995a): *Renewal & Development Intellectual Capital*, Supplement to 1995 Interim Report 1995.
- (1995.b): *Visualizing Intellectual Capital in Skandia*, Supplement to 1994 Annual Report.
- SKINNER, R.M. (1987): *Accounting Standards in evolution*, Rinehart and Wiston of Canada Limited, Caulfield.
- SKOUSEN, K. FRED / ALBRECHT, W. STEVE / STICE, JAMER. D / STICE, E. K. (1998): *Financial Accounting*, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.
- (1996): *Accounting, concepts and applications*, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.
- SPRAGUE, C.E. (1972): *The philosophy of accountants*, Scholars Book, New York.
- STAMP, E. (1980): *Corporate Reporting: Its Future Evolution*, Canadian Institute of Chartered Accountants, Toronto.

STANDING INTERPRETATIONS COMMITTEE (SIC) (1998): *Share capital. Presentation of reacquired own equity (Treasury shares)*, SIC 16, Connecticut.

SIERRA FERNÁNDEZ, M. / ROJO RAMÍREZ, A. A. (2002): “La revelación de información sobre activos intangibles en la gran empresa española: un estudio empírico”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, 29 mayo a 1 de junio 2002, Santiago de Compostela.

SIERRA MOLINA, G.J. (1991): “Análisis de la información contable”, *IV Encuentro ASEPUC*, Santander.

SIERRA MOLINA, G.J. / ESCOBAR PÉREZ, B. (1999.a): “Algunas reflexiones y sugerencias de cara a una previsible revisión del Plan General de Contabilidad”, *I Jornada de Contabilidad Financiera ASEPUC*, UNED, Málaga.

--- (1999.b): “Deficiencias y alternativas de futuro para la contabilidad financiera en España”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100 extraordinario, 425-457.

SIERRA FERNÁNDEZ, M. / ROJO RAMÍREZ, A. A. (2002): “La revelación de información sobre activos intangibles en la gran empresa española: un estudio empírico”, *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, 29 mayo a 1 de junio 2002, Santiago de Compostela.

SIMIAND, FRANÇOIS (1903): “Méthode historique et science sociale”, *Revue de synthèse historique*, 1-22 y 129-157.

SIMMONS, J.K. / GRAY, J. (1969): An investigation of the effects of different accounting frameworks on the prediction of net income, *Accounting Review*, october, 757-776.

SKANDIA (1995a): *Renewal & Development Intellectual Capital*, Supplement to 1995 Interim Report 1995.

--- (1995.b): *Visualizing Intellectual Capital in Skandia*, Supplement to 1994 Annual Report.

SKOUSEN, K.FRED / ALBRECHT, W.STEVE / STICE, JAMER.D / STICE, E.K. (1998): *Financial Accounting*, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

SMITH, C. / WATTS, R. (1982): “Incentive and tax effects of executive compensation plan”, *Australian Journal of Management*, nº 7, Diciembre.

SMITH, G.V. / PARR, R.L. (1994): *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley Sons.

SOCÍAS SALVA, A. (1990): “Clasificación de las diferencias en la normalización contable europea”, *Técnica Contable*, febrero, 77-96.

SOLOMONS, DAVID. (1989): *Guidelines for financial reporting standards*, Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London.

--- (1986): *Making Accounting Policy*, Oxford University Press, New York.

--- (1986.b): “The FASB’s Conceptual Framework: An evaluation”, *Journal of Accountancy*, june, 114-125.

--- (1978): "The politization of accounting", *Journal of Accountancy*, nº 5, november, 114-124.

SOLOMON, LANNY M. / WALTHER, LARRY M. / VARGO RICHARD J. / PLUNKETT, LINDA M. (1995): *Accounting*, 5ª edición, South Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

SOMEYA, K. (1993): "Accounting Standard selection and its socio economic consequences", *International Journal of Accounting*, vol. 28, nº 2, 93-103.

SORTER, G.H. / GANS M.S. (1974): "Opportunities and implications of the report on objectives of financial statements", *Journal of Accounting Research*, Studies on Financial Accounting Objectives (Supplement), 1-11

SOUGIANNIS, T. (1994): "The accounting based valuation of corporate R&D", *The Accounting Review*, Vol. 69, n. 1, 44-68.

SUOJANEN (1954): "Accounting theory and the large corporation", *Accounting Review*, july, 391-398.

SPECIAL COMMITTEE ON FINANCIAL REPORTING (SCFR) (1991): *Improving business reporting. A customer focus" (The Jenkins Report)*, SFCR, EEUU.

SPICELAND, J. DAVID / SEPE, JAMES F. / TOMASSINI, LAWRENCE A. (2001): *Intermediate Accounting*, Mc Graw-Hill, New York.

SPILLER, E.A. / GOSMAN, M.L. (1988): *Financial Accounting Basic Concepts*, Richard D. Irwin, Homewood, Illinois.

SPROUSE, ROBERT T. (1978): "The importance of earnings in the conceptual framework", *Journal of Accountancy*, january, 64-71.

--- (1977): *Statement on accounting theory and theory acceptance*, American Accounting Association, Ontario.

--- (1973): "The balance sheet. Embodiment of the most fundamental elements of accounting theory", en ZEFF, S. / KELLER, T.: *Financial Accounting Theory I*, Mc Graw-Hill.

SPROUSE, R. T. / MOONITZ, M. (1962): *A tentative set of broad accounting principles for business enterprises*, Accounting Research Study nº 3 (ARS nº 3), AICPA, New York.

STAUBUS, G.J. (1986): "The market simulation theory of accounting measurement", *Accounting and Business Research*, spring, 117-132.

--- (1959): "The residual equity point of view in accounting", *Accounting Review*, january, 3-13.

STERLING, ROBERT R. (1982): "The conceptual framework: an assessment", *Journal of Accountancy*, november, 103-108.

--- (1972): "Decision Oriented Financial Accounting", *Accounting and Business Research*, summer.

--- (1970): *Theory of the measurement of enterprise income*, The University of Kansas Press, Lawrence, Kansas.

--- (1967): "Elements of pure accounting theory", *The Accounting Review*, January, 62-73.

STEWART, THOMAS A. (1997): *Intellectual capital*, Nicholas Brealey Publishing, London.

STEWART, G. BENET (1994): "EVA: fact and fantasy", *Journal of Applied Corporate Finance*, summer, 71-84.

STOLOWY H. / JENY A. (2000): "Enhancing Knowledge of Accounting Standards on Intangibles: A Useful Step to Improve Innovation Measurement and Reporting", *Cahier de Recherche du Groupe HEC: Classification of Intangibles*, 4-41.

STOREY, REED K. (1981): "Conditions necessary for developing a conceptual framework", *Journal of Accountancy*, June, 84-96.

--- (1959): "Revenue realization, going concern and measurement of income", *The Accounting Review*, vol. XXXIX, nº 2, April, 232-238.

STOREY, REED K. / STOREY, SILVIA (1998): *The framework of financial accounting concepts and standards*, FASB, Norwalk, Connecticut.

SUBBARAO, A.V. / ZÉGHAL, D. (1997): "Human resources information disclosure in Annual Reports: an International Comparison", *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, Vol. 2, nº 2, Autumn, 53-73.

SULLIVAN, P.H. (2000): *Value-Driven Intellectual Capital*, John Wiley & Sons, New York.

SUTCLIFFE, P. (1985): *Accounting Theory Monograph nº 5: Financial Reporting in the public sector Framework for analysis and identification of issues*, PSAB, Melbourne.

STREET, D. / SHAUGHNESSY, K. (1998): "The evolution of the G4+1 and its impact on the international harmonization of accounting standards", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 7:2, 131-161.

SVEIBY, KARL ERIK (2003): *Measuring intangibles and intellectual capital*, Página web www.sveiby.com.au/EmergingStandard.html, última consulta realizada el 20-2-2003.

--- (1997): *The new organizational wealth*, Berrett-Koehler publishers, San Francisco.

SWEENEY, T. (1998): "The inexorable drive towards fair value", *Accountancy*, November, 81.

SWENSON, D.W. / BUTTROSS T.E. (1993): "A return to the past: disclosing market values of financial instruments", *Journal of Accountancy*, January, 71-77.

SWERINGA, R.J. (1997): "Should accounting be green and smooth and inviting?", *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 2, nº 2, 75-87.

TAPIA HERMIDA, A.J. (1990): "Las acciones sin voto", *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, nº 40, Octubre - Diciembre, 749-833.

TELIA (2003): *Telia's Human Resource Accountants*, www.telia.se, última consulta realizada el 4/01/2003.

THE DANISH TRADE AND INDUSTRY DEVELOPMENT COUNCIL (2003): *Intellectual Capital Accounts, Reporting and managing intellectual capital*, Memorandum, may, Copenhagen (www.oecd.org /dsti/ sti/industry).

THE SCOTTISH PARLIAMENT (2000): *The finances of scottish football*, The Information Centre, Research Publications, 24-october, Dundee.

THOMAS, ARTHUR L. (1969): *The Allocation Problem in Financial Accounting*, Studies in Accounting Research, nº 3, American Accounting Association, Ontario.

THOMPSON, E.R. / KNELL, A. (1979): *The employment Statement in Company Reports*, Institute of Chartered Accountants of England and Wales, London.

TINKER, A. M. (1980): "Towards a political economy of accounting: An empirical illustration of the cambridge controversies", *Accounting, Organizations and Society*, 147-160.

TINKER, T. / PUXTY, T. (1995): *Policing accounting knowledge: The market for excuses affair*, Markus Wiener Publishers, Princeton.

TJÄNESTEFÖRBUNDET TJÄNESTEFÖRETAGENS VÄRDEN (1993): *Rekommendationer om styrtal i tjänsteföretag*, Tjänsteförbundet, Stockholm.

TOBIN, J. (1969): "A General Equilibrium Approach to Monetary Theory", *Journal of Money Credit and Banking*, 1.

TOLLINGTON, T. (1997): "When is an assets not an asset?", *Management Accounting*, nº 1, january, 43.

TUA PEREDA, J. (2001): "Marco conceptual para la información útil. Nueva normativa contable para empresas cotizadas (año 2005)", *Mesa Redonda*, Bolsa de Madrid, 24 de abril, Madrid.

--- (2000.a): "El marco conceptual: ¿los mismos perros con diferentes collares?", *Boletín de AECA*, nº 52, 2-10.

--- (2000.b): "Principios contables versus hipótesis básicas", en TUA PEREDA: *El marco conceptual para la información financiera*, AECA, Madrid, 161-194.

--- (1999): "¿Hacia el triunfo definitivo de las NIC?", *Partida Doble*, nº 105, noviembre, 32-51.

--- (1996): "Globalización y regulación contable. Algunos retos de nuestra profesión en America Latina", en *Ensayos sobre contabilidad y economía en homenaje al profesor Angel Saez de Torrecilla*, tomo I, ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 855-908.

--- (1992.a): "La investigación en contabilidad: una reflexión personal", *Técnica Contable*, nº 526, octubre, 585-608.

--- (1992.b): "El ordenamiento jurídico contable español", en GONZALO ANGULO, J.A.: *Contabilidad en España 1992*, ICAC, Madrid, 75-96.

--- (1991.a): "La investigación empírica en Contabilidad. Los enfoques de presencia", *Revista Española de Financiación de Contabilidad*. volumen XX, nº 66, enero-marzo, 7-82.

--- (1991.b): *La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado*. ICAC, Madrid.

--- (1990): “El Plan General de Contabilidad y el Derecho Contable”, REFC, nº 65, octubre-diciembre, 823-837.

--- (1989): “Los principios contables en el ordenamiento jurídico”, en CEA GARCÍA, J. L.: *Lecturas sobre principios contables*, monografía nº 13, AECA, Madrid, 57-94.

--- (1988): “Evolución del concepto de contabilidad a través de sus definiciones”, en *XXV años de Contabilidad Universitaria*, Instituto de Planificación contable, Madrid, 449-502.

--- (1985.a): “Algunas precisiones adicionales en torno al principio de imagen fiel”, *Técnica Contable*, nº 444, diciembre, 441-484.

--- (1985.b) “Los principios contables: de la regulación profesional al ámbito internacional”, *Revista Española de Financiación de Contabilidad*, nº 46, enero-abril, 26-55.

--- (1984): “Significado y funcionamiento conceptual de los principios contables”, *Revista Técnica del ICJCE*, nº 9, 4-18.

--- (1983.a): *Principios y normas de contabilidad*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

--- (1983.b): “Subprogramas de investigación en la emisión de principios contables”, *Técnica Contable*, nº 418, octubre, 361-380.

--- (1982): “El principio de la imagen fiel: aspectos jurídicos y contables”, *Revista Técnica del ICJCE*, nº 5, 15-29.

TUA PEREDA, J. / GONZALO ANGULO, J.A. (2001): “Marco Conceptual y ordenamiento español: ¿son compatibles?”, *III Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, ASEPUC, junio, Jaen.

--- (1988): *Introducción a la contabilidad internacional*, monografía 14, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

TUNC, ANDRÉ (1985): *Le droit American des Sociétés Anonymes*, Presses Universitaires de France, Paris.

TWEEDIE, D. / WHITTINGTON, G. (1984): *The debate on inflation accounting*, Cambridge University Press.

ULRICH, D. (1998.a): “Intellectual capital”, *Sloan Management Review*, winter, 38-43.

--- (1998.b): “Capital intelectual = capacidad x compromiso”, *Harvard Deusto Business Review*, septiembre/octubre, nº 86, 28-40.

UNIÓN FENOSA (2000.a): *Documentación legal de Unión Eléctrica Fenosa, S.A. y Sociedades filiales que componen el grupo de Unión Fenosa 1999*, Mayo.

--- (2000.b): *Información General 1999*, Mayo.

URIA, RODRIGO (1997): *Derecho mercantil*, Marcial Pons, edición 24ª, Madrid.

URÍA FERNÁNDEZ, F. (1998): “La reforma de la Ley de Sociedades Anónimas introducidas por la Ley de Reforma del Mercado de Valores”, *Dirección y Progreso*, n° 162, noviembre-diciembre, 47-58.

U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC) (ACR) (1990): *Statement of Position 90-11: Disclosure of certain information by financial institutions about debt securities held as assets*, November, New Jersey.

--- (1986.a): Regulation S-X, Form and Content of and Requirements for Financial Statements, Securities Act of 1933, Securities Exchange Act of 1934, Public Utility Holding Company Act of 1935, Investment Company Act of 1940, and Energy Policy and Conservation Act of 1975, Rule 5-02.30, "Common Stocks" en *Securities Regulation*, vol. 3, Prentice-Hall Information Services Paramus, New Jersey.

(1986.b): Staff Accounting Bulletin n° 40, Topic 4E, "Receivables from Sale of Stock", en *Securities Regulation*, vol. 2, Prentice-Hall Information Services, Paramus, New Jersey.

-- (1979.a): “Accounting Series Release n° 268, Presentation in Financial Statements of Redeemable Preferred Stocks”, en *SEC Accounting Rules*, Commerce Clearing House, Chicago.

--- (1979.b): *Accounting Series Release n° 33-6097*, SEC, July 27, Washington.

U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY (1991): *Modernizing the financial system: Recommendations for safer more competitive banks*, february, Washington.

--- (1989.a): “Office of the Comptroller of the Currency: Rules, Policies, and Procedures for Corporate Activities, Receivership and Conservatorship, *Federal Register*, November 28, 48851-48856, Commerce Clearing House, Inc., Chicago.

--- (1989.b): “Office of the Comptroller of the Currency. Risk-Based Capital Guidelines" *Federal Register*, January 27, 4168-4184, Commerce Clearing House, Inc., Chicago.

--- (1989.c): “Internal Revenue Code. Section 385: Treatment of Certain Interests in Corporations as Stock or Indebtedness”, en *Federal Tax Guide*, vol. 1, Commerce Clearing House, Inc., Chicago.

--- (1982): “Internal Revenue Service. Treatment of Certain Interests in Corporations as Stock or Indebtedness”, *Federal Register*, January 5, 164-187, Commerce Clearing House, Inc., Chicago.

VAKHARIA, RUSSELL P. (1995): “Financial accounting of human resource policies”, *Cost Engineering*, vol. 37, n° 7, 38-40.

VANCE, L.L. / TAUSSING, R.A. (1972): *Principios de contabilidad y control*, CECSA, Mexico.

VAN DER TAS, L. S. (1992): “Measuring International Harmonization and Standarization: A comment”, *Abacus*, n° 2, 211- 220.

VAN HORNE, J.C. (1997): *Administración Financiera*, Prentice-Hall, New York.

VAN HULLE, K. V. (1997): “La armonización contable europea. Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional”, en *Estudios de Contabilidad y Auditoría en homenaje a Don Carlos Cubillo Valverde*, ICAC, Madrid, 87-106.

--- (1989): “The EC experience of harmonization”, *Accountancy*, September, 76-77.

VAN OFFEREN, DICK (1988): “Replacement value accounting: Theory and practice”, en *Advances in International Accounting*, JAI Press Inc, II, London.

VAUGHAN, J.L. (1972): “Give Intangible assets useful life”, *Harvard Business Review*, september-october, 127-132.

VASSEEN, E.H.J. (1999): “Research issues in organizational control and accounting for knowledge”, *22 Annual Congress of the European Accounting Association*, Bordeaux.

VEGA JIMÉNEZ, J. J. DE LA / MONGE LOZANO, P. / DOMÍNGUEZ CASADO, J. (1999): “Acciones rescatables: aspectos normativos, financieros y contables”, *Actualidad Financiera*, nº 9, septiembre, 51-59.

VEIGA COPO, A.B. / MARTÍN MOLINA, P.B. (1999): “La reforma de la Ley del Mercado de Valores. Un nuevo tipo de acciones: las acciones rescatables”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 194, mayo, 159-188.

VELA BARQUES, J.M. (1995): “Algunas reflexiones en torno a la contabilidad financiera de entidades sin ánimo de lucro: Una especial referencia a la problemática contable de las fundaciones”, *Técnica Contable*, nº 554, febrero, 91-106.

VELA PASTOR, M. (1993): “El principio de prudencia: concepto y efectos en el Plan General de Contabilidad”, en *Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad*, ICAC, Madrid, 165-174.

VELA PASTOR, M. / MONTESINOS JULVE, V. / SERRA SALVADOR, V. (1996): *Manual de contabilidad*, Ariel Economía, Valencia.

VELA RÓDENAS, J.J. (2000): “Reflexiones acerca de las relaciones entre contabilidad y fiscalidad”, *II Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Financiera*, ASEPUC, Marzo, 479-489, Toledo.

VELASCO ALONSO (1949): “El contenido económico de la cifra de capital en las sociedades anónimas”, *Revista de Derecho Mercantil*, II, 83-87.

VICENT CHULIA, F. (1991.a): *Compendio Crítico de Derecho Mercantil*. 3ª edición, tomo I, volumen 1º, Editor José Mª. Bosch, Barcelona.

--- (1991.b): *Compendio Crítico de Derecho Mercantil*. 3ª edición, tomo I, volumen 2º, Editor José Mª. Bosch, Barcelona.

VICKERY, G. / WURZBURG, G. (1992): “Intangible investment: Missing pieces in the productivity puzzle”, *OECD Observer*, nº 178, 12-16.

VIDAL HERNÁNDEZ-MORA, J.A. / HERNÁNDEZ CARREÑO, M.F. (1999): “Revisión del principio del registro”, *I Jornada de Contabilidad Financiera*, ASEPUC, UNED, Malaga.

VILA, J.M. (1998): "La gestión del capital intelectual", *Dirección y Progreso*, nº 160, 42-47.

VILLACORTA HERNÁNDEZ, M.A. (2003): *Propuesta de reconocimiento del Capital Intelectual en la contabilidad normalizada*, DEA, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad II, Universidad Complutense de Madrid.

VLAEMMINCK, JOSEPH H. (1961): *Historia y doctrina de la contabilidad*, EJES, Madrid.

VON FURSTENBERG, G. M. (1977): "Corporate Investment: Does market valuation matter in the aggregate?", *Brookings papers on economic activity*, vol. 2, 347-397.

WAHLEN, J.M. (1994): "The nature of information in commercial bank loan loss disclosures", *Accounting Review*, vol. 69, 455-478.

WALGENBACH, P.H. y HANSON, E.I. (1990): *Financial Accounting. An Introduction*, 6ª ed., Harcourt Brace Jovanovich, San Diego.

WALLMAN, S.M.H. (1996): "The future of accounting and financial reporting, part II the colorized approach", *Accounting Horizons*, vol. 10, 138-148.

-- (1995): "The future of accounting and disclosure in an evolving world: The need for a dramatic change", *Accounting Horizons*, vol. 9, nº 3, 81-91.

WALL STREET JOURNAL (1994): 9 de febrero, c4.

--- (1988): 20 de mayo, 2.

WALMSLEY, J. (1988): *The new financial instruments*, Wiley, New York.

WALTON, P. (1993): "The true and fair view in British accounting", *European Accounting Review*, nº 1, 49-58.

WARFIELD, TERRY, D. / WILD, JOHN J. (1992): "Accounting recognition and the relevance of earnings as an explanatory variables for returns", *Accounting Review*, october, 821-842.

WARREN, C.S. / REEVE, J.M. / FESS, P.E. (1999): *Corporate Financial Accounting*, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.

--- (1997): *Financial & Managerial Accounting*, South-Western Publishing, Cincinnati, Ohio.

WATTS R. / ZIMMERMAN, JEROLD L. (1986): *Empirical tests of accounting choices. Positive accounting Theory*, Prentice-Hall International, New Jersey.

--- (1979): "The demand for an supply of accounting theories: The market of excuses", *The Accounting Review*, nº 2, april, 273-305.

WEETMAN, P. / GRAY, S. J. (1991): "A comparative international analysis of the impact of accounting principles on profits: The USA versus the UK, Sweden and the Netherlands", *Accounting and Business Research*, Autumn, 353-372.

WEISS, M. (2001): "Human resources accounting revisited", *Workforce*, june, 15.

WELLS, M.C. (1976): "Revolutions in accounting thought", *The Accounting Review*, 471-482.

WELSH, G.A. / ANTHONY, R.N. (1983): *Fundamentos de contabilidad financiera*, UTEHA, México.

WERTHEIM, P. (1992): "Redeemable preferred stock: proposed changes could affect key ratios", *Business Credit*, october, 12-13.

WHITE, GERALD I. / SONDHI, ASHWIN PAUL C. / DOV, FRIED (1997): *The Analysis and use of financial statements*, John Wiley & Sons, New York.

WHITE, J. B. / MILES, M.P (1996): "The financial implications of advertising as an investment", *Journal of Advertising Research*, vol. 36, nº 4, 43-52.

WHITE, L.J. (1990): *The debacle of the S&L in the U.S.: some cautionary lessons for the regulation of financial institutions*, W.P. Series, Salomons Brothers Centre for the Study of Financial Institutions.

WILLIAMS, JAN R. (1999): *Miller GAAP Guide*, Harcourt Brace, Boston.

WINES G. / FERGUSON, C. (1993): "An empirical investigation of accounting methods for goodwill and identifiable assets: 1985-1989", *Abacus*, Vol.29, nº1, pp. 90-105.

WOLK, H. / FRANCIS, J.R. / TEARNEY, M.G. (1984): *Accounting theory: A conceptual and institucional approach*, Kent Publishing Company, Boston.

WOODS, C.C.III / BULLEN, H.G. (1989): "An overview of the FASB's financial instruments project", *Journal of Accountancy*, November, 42-47.

WOOLF, E (1990): "Arguments in the goodwill debate", *Accountancy*, may, 92-93.

WORTHY, FORD S. (1992): "The battle of the bean counters (historical cost accounting versus current market value approach)", *Fortune*, june, 64-69.

YEBRA CEMBORAIN, R. O. (2000): "Definición y reconocimiento de los elementos de los estados financieros", en TUA PEREDA: *El marco conceptual para la información financiera*, AECA, Madrid, 195-224.

ZAMORA, C. (1998): *La influencia de la fiscalidad en la contabilidad: Una especial atención al efecto impositivo*, Tesis doctoral, Universidad de Sevilla, Sevilla.

ZEFF, S.A. (1999): "La evolución del marco conceptual para las empresas mercantiles en Estados Unidos", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100 extraordinario, 151-194.

--- (1980): "Intermediated and advanced accounting: The role of economics consequences", *Accounting Review*, nº 4, october, 658-663.

--- (1978): "The rise of economic consequences", *The Journal of Accountancy*, december, 56-63.

--- (1976): *Asset Appreciation, Business Income and Price-Level Accounting: 1918-1935*, Arnold Press, New York.

--- (1972): *Forging accounting principles in five countries: A History and an analysis of trends*, Stipes Publishing, Champaign, Illinois.

ZIMMERMAN, JEROLD L. (1995): *Accounting for decision making and control*, Richard D. Irwin, Inc., Chicago.

TEXTOS LEGALES ESPAÑOLES Y COMUNITARIOS:

Ley 17 de julio de 1951 de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas (B.O.E. nº 199, de 18 de julio de 1951. Corrección de errores B.O.E. nº 218, de 6 de agosto de 1951).

Ley 19/1989, de 25 de julio de Reforma Parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades (B.O.E. de 27 de julio de 1989).

Ley 24/1988 del Mercado de Valores, de 28 de Julio de 1988.

Ley 37/1998 de 16 de noviembre, de Reforma de la Ley 24/1988 de 28 de julio del Mercado de Valores.

Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (B.O.E. nº 310 de 27 de diciembre de 1989. Corrección de errores B.O.E. nº 28 de 1 de febrero de 1990).

Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. (B.O.E. nº 310, de 27 de diciembre de 1990. Corrección de errores B.O.E. nº 63, de 14 de marzo de 1991).

Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil (B.O.E. nº 184, de 31 de julio de 1996).

Primera Directiva de la Comunidad Económica Europea 68/151.

Segunda Directiva de la Comunidad Económica Europea 77/91.

Tercera Directiva de la Comunidad Económica Europea 78/855.

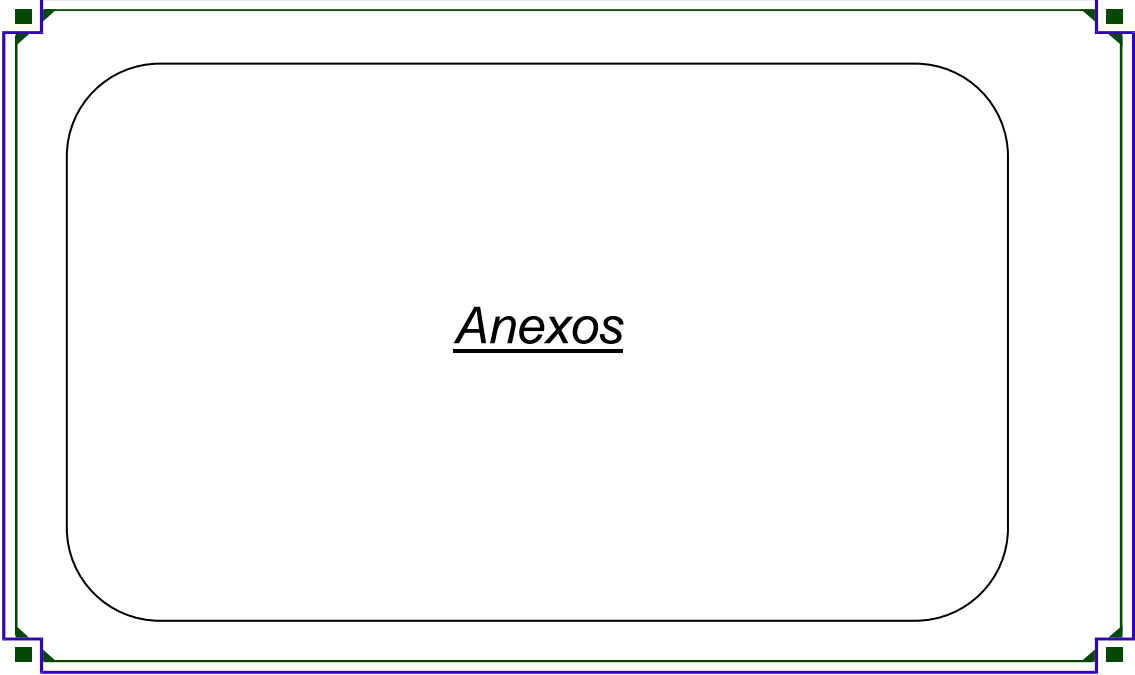
Cuarta Directiva de la Comunidad Económica Europea 78/660.

Sexta Directiva de la Comunidad Económica Europea 82/891.

Séptima Directiva de la Comunidad Económica Europea 83/349.

Octava Directiva de la Comunidad Económica Europea 84/253.

Resoluciones de la Dirección General de los Registros y del Notariado.



ANEXO 1. MUESTRA EFECTIVA DE LA INVESTIGACIÓN ORDENADA ALFABÉTICAMENTE

| <i>GRUPO</i> | <i>SECTOR</i> |
|------------------------------|---|
| Abengoa | Servicios de mercado |
| Acciona | Construcción |
| Aceralia | Bienes de inversión e intermedios |
| Acerinox | Bienes de inversión e intermedios |
| Acesa | Servicios de mercado |
| ACS | Construcción |
| Adolfo Domínguez | Bienes de consumo |
| Aforasa | Bienes de inversión e intermedios |
| Agbar | Servicios de mercado |
| Aldeasa | Bienes de consumo |
| Altadis | Bienes de consumo |
| Amadeus | Servicios de mercado |
| Amper | Comunicaciones y servicios de información |
| Aragonesas | Bienes de inversión e intermedios |
| Asturiana de Zinc | Bienes de inversión e intermedios |
| Aurea | Servicios de mercado |
| Avanzit | Comunicaciones y servicios de información |
| Azkar | Servicios de mercado |
| Azkoyen | Bienes de inversión e intermedios |
| Bami | Servicios de mercado |
| Banco Atlántico | Servicios financieros |
| Banco de Andalucía | Servicios financieros |
| Banco de Castilla | Servicios financieros |
| Banco de Crédito Balear | Servicios financieros |
| Banco Esfinge | Servicios financieros |
| Banco de Galicia | Servicios financieros |
| Banco Guipuzcoano | Servicios financieros |
| Banco Pastor | Servicios financieros |
| Banco Popular | Servicios financieros |
| Banco Sabadell | Servicios financieros |
| Banco de Valencia | Servicios financieros |
| Banco de Vasconia | Servicios financieros |
| Banco Vitalicio | Servicios financieros |
| Banesto | Servicios financieros |
| Bankinter | Servicios financieros |
| Barón de Ley | Bienes de consumo |
| Bayer | Bienes de inversión e intermedios |
| BBVA | Servicios financieros |
| Grupo Befesa | Servicios de mercado |
| Bodegas Riojanas | Bienes de consumo |
| Bodegas y Bebidas | Bienes de consumo |
| BSCH | Servicios financieros |
| CAF | Bienes de inversión e intermedios |
| Grupo Caja Madrid | Servicios financieros |
| Grupo Campofrío Alimentación | Bienes de consumo |
| Carrefour | Bienes de consumo |
| Catalana Occidente | Servicios financieros |
| Cementos Alfa | Bienes de inversión e intermedios |
| Cementos Lemona | Bienes de inversión e intermedios |
| Cementos Portland | Bienes de inversión e intermedios |
| Cepsa | Energía |

| | |
|-----------------------------|---|
| CLEOP | Construcción |
| CLH | Servicios de mercado |
| Colonial | Servicios de mercado |
| Corporación Financiera Alba | Servicios financieros |
| Corporación Mapfre | Servicios financieros |
| Cortefiel | Bienes de consumo |
| Cuétara | Bienes de consumo |
| CVNE | Bienes de consumo |
| Dogi | Bienes de consumo |
| Grupo Dragados | Construcción |
| Duro Felguera | Bienes de inversión e intermedios |
| EADS | Bienes de inversión e intermedios |
| Ebro Puleva Grupo | Bienes de consumo |
| Elecnor | Bienes de inversión e intermedios |
| Enaco | Bienes de consumo |
| Ence | Bienes de inversión e intermedios |
| Endesa | Energía |
| Europac | Bienes de inversión e intermedios |
| Ercros | Bienes de inversión e intermedios |
| Europistas | Servicios de mercado |
| Faes | Bienes de consumo |
| FCC | Construcción |
| Ferrovial | Construcción |
| FILO | Servicios de mercado |
| Frimancha | Bienes de consumo |
| Funespaña | Servicios de mercado |
| Gamesa | Bienes de inversión e intermedios |
| Gas Natural | Energía |
| Global Steel | Bienes de inversión e intermedios |
| Heineken | Bienes de consumo |
| Hidrocantábrico | Energía |
| Hullas Coto Cortés | Energía |
| Hullera Vasco Leonesa | Energía |
| Iberdrola | Energía |
| Iberia | Servicios de mercado |
| Iberpapel | Bienes de inversión e intermedios |
| Iberpistas | Servicios de mercado |
| Imisa | Bienes de inversión e intermedios |
| Inbesos | Servicios de mercado |
| Incusa | Bienes de consumo |
| Inditex | Bienes de consumo |
| Indo Internacional | Bienes de consumo |
| Indra | Comunicaciones y servicios de información |
| Inmolevante | Servicios de mercado |
| Inypsa | Servicios de mercado |
| Jazztel | Comunicaciones y servicios de información |
| Koipe | Bienes de consumo |
| La Seda | Bienes de inversión e intermedios |
| Lingotes Especiales | Bienes de inversión e intermedios |
| Liwe Española | Bienes de consumo |
| Logista | Servicios de mercado |
| Natra | Bienes de consumo |
| Mapfre Vida | Servicios financieros |
| Mecalux | Bienes de inversión e intermedios |
| Metrovacesa | Servicios de mercado |
| Mercapital | Servicios financieros |
| NH-Hoteles | Servicios de mercado |
| Nicolás Correa | Bienes de inversión e intermedios |

| | |
|----------------------------|---|
| Nueva Montaña | Bienes de inversión e intermedios |
| Obras y Servicios Públicos | Construcción |
| OHL (Obrasco Huarte Lain) | Construcción |
| Papelera Navarra | Bienes de inversión e intermedios |
| Parques Reunidos | Servicios de mercado |
| Pascual Hermanos | Bienes de consumo |
| Federico Paternina | Bienes de consumo |
| Pescanova | Bienes de consumo |
| Grupo Picking Pack | Bienes de consumo |
| Ponferrada | Energía |
| Portland Valderribas | Bienes de inversión e intermedios |
| Prim | Bienes de consumo |
| Prisa | Comunicaciones y servicios de información |
| Procisa | Servicios de mercado |
| Promociones Eurobuilding | Servicios de mercado |
| Prosegur | Servicios de mercado |
| Puleva Biotech | Bienes de consumo |
| TPI | Comunicaciones y servicios de información |
| Uniland | Bienes de inversión e intermedios |
| Unión Fenosa | Energía |
| Unión Resinera | Bienes de inversión e intermedios |
| Unipapel | Servicios financieros |
| Uralita | Bienes de inversión e intermedios |
| Urbis | Servicios de mercado |
| Recoletos | Comunicaciones y servicios de información |
| Red Eléctrica de España | Energía |
| Renfila | Servicios de mercado |
| Reno Medici | Bienes de inversión e intermedios |
| Repsol YPF | Energía |
| Saba | Servicios de mercado |
| Sniace | Bienes de inversión e intermedios |
| Sogecable | Comunicaciones y servicios de información |
| Sol Melia | Servicios de mercado |
| Sotogrande | Servicios de mercado |
| Tavex Algodonera | Bienes de consumo |
| Tafisa | Bienes de inversión e intermedios |
| Tecnocom | Servicios financieros |
| Telefónica | Comunicaciones y servicios de información |
| Telefónica Móviles | Comunicaciones y servicios de información |
| Telepizza | Servicios de mercado |
| Terra | Comunicaciones y servicios de información |
| Testa | Servicios de mercado |
| Trasmediterránea | Servicios de mercado |
| Tubacex | Bienes de inversión e intermedios |
| Tubos Reunidos | Bienes de inversión e intermedios |
| Tudor | Bienes de inversión e intermedios |
| Grupo Vallehermoso | Servicios de mercado |
| Vidrala | Bienes de consumo |
| Viscofan | Bienes de consumo |
| Grupo Volkswagen | Bienes de inversión e intermedios |
| Zabalburu | Servicios de mercado |
| Zardoya Otis | Bienes de inversión e intermedios |
| Zeltia | Bienes de consumo |
| TOTAL | 162 |

**ANEXO 2. UBICACIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL EN
LOS INFORMES ANUALES**

| EMPRESA O GRUPO | UBICACIÓN |
|------------------------|--|
| Abengoa | Área de negocios Calidad I+D Presencia ¿Quiénes somos? Recursos Humanos |
| Acciona | Calidad I+D Recursos Humanos |
| Aceralia | Aceralia hoy |
| Acerinox | Investigación, Desarrollo e Innovación Medio Ambiente Recursos Humanos |
| Acesa | Conózcamos Perfil Proveedores |
| ACS | Calidad Medio Ambiente Recursos Humanos |
| Adolfo Domínguez | Carta del Presidente La Empresa |
| Aforasa | Informe de Gestión |
| Agbar | Atención al cliente Gestión comercial Organización e informática Recursos Humanos |
| Aldeasa | Información Corporativa |
| Altadis | Mecenazgo Recursos Humanos |
| Amadeus | Compañía Nuestros Clientes Publicaciones |
| Amper | La empresa Productos y Servicios |
| Aragonesas | Informe de Gestión |
| Asturiana de Zinc | Recursos Humanos Red de sucursales Negocio internacional |
| Aurea | Información Corporativa |
| Avanzit | Áreas de Negocio Avanzit Hoy Equipo Internacional Tecnología |
| Azkar | Canales informativos Comercio electrónico Logística Retrospectiva del ejercicio anterior Servicio a clientes |
| Azkoyen | Carta del presidente En el mundo |
| Bami | Áreas de negocio |
| Banco Atlántico | Gestión de la calidad Recursos humanos |

| | |
|-----------------------------|--|
| | Tecnología |
| Banco de Andalucía | Informe de Gestión |
| Banco de Castilla | Informe de Gestión |
| Banco de Crédito Balear | Informe de Gestión |
| Banco Esfinge | Información Corporativa |
| Banco de Galicia | Informe de Gestión |
| BBVA | Capital Intelectual |
| Banco Guipuzcoano | Gestión del conocimiento |
| Banco Pastor | Informe de Gestión |
| Banco Popular | Informe de Gestión |
| Banco Sabadell | Actividades Negocio |
| Banco de Valencia | Información Corporativa |
| Banco de Vasconia | Informe de Gestión |
| Banco Vitalicio | Compañía Empresa Servicios |
| Banesto | Gestión del negocio Gestión de los Recursos Humanos Mejora de la eficiencia |
| Bankinter | Calidad Capital Intelectual Gestión de las personas y del conocimiento |
| Barón de Ley | Informe de Actividades |
| Bayer | Análisis de Gestión |
| Bodegas Riojanas | Actualidad Imagen |
| Bodegas y Bebidas | Información Corporativa |
| BSCH | Capital Intelectual |
| Befesa | Recursos Humanos Investigación y Desarrollo Medio Ambiente |
| CAF | Innovación ¿Qué es CAF? Servicios |
| Caja Madrid | Capital Intelectual |
| Campofrío | Compañía Investigación, Desarrollo e Innovación Marcas y productos Recursos Humanos |
| Carrefour | Información Corporativa Recursos Humanos |
| Catalana Occidente | Aspectos Organizativos y Administrativos |
| Cementos Alfa | Informe de Gestión |
| Cementos Lemona | Carta del Presidente Estructura del Grupo Información General Principales datos del ejercicio |
| Cementos Portland | Memoria de actividades |
| Cepsa | Área corporativa |
| CLEOP | Actividad |
| CLH | Medioambiente, Seguridad y Calidad Servicios |
| Colonial | Inmobiliaria Colonial Productos |
| Corporación Financiera Alba | Información Corporativa |
| Corporación Mapfre | Conózcenos Fundación Mapfre Publicaciones e Investigación |

| | |
|-----------------------|---|
| Cortefiel | Equipo Humano Servicio Solidez, Crecimiento, Innovación |
| Cuetara | Información Corporativa |
| CVNE | CVNE Nuestros Vinos |
| Dogi | Atención al Cliente Nuestros Tejidos Quienes Somos |
| Grupo Dragados | Calidad Carta del Presidente Desarrollo de los Recursos Humanos Desarrollo Tecnológico Informe de Gestión |
| Duro Felguera | Recursos Humanos |
| EADS | EADS Productos Trabajos y Carreras |
| Ebro Puleva | Información de negocios y financiera |
| Elecnor | Actividades Calidad Carta del Presidente |
| Enaco | Atención al cliente La empresa Marca Recursos humanos |
| Ence | Estructura del grupo Productos y servicios |
| Endesa | Gestión Corporativa |
| Ercros | Información Corporativa |
| Europac | Cifras Medioambiente |
| Europistas | ¿Quiénes somos? |
| Faes | Área Corporativa Área Internacional Área de Investigación Área Productiva |
| FCC | Personal Sistemas informáticos avanzados |
| FILO | Informe de actividades |
| Frimancha | Instalaciones La compañía Productos |
| Funespaña | La empresa |
| Gamesa | Actividades Misión y estratégicas Programas Proveedores |
| Gas Natural | Grupo Gas Natural |
| Global Steel | Información Corporativa |
| Heineken | La marca Productos |
| Hidrocantábrico | Información General |
| Hullas Coto Cortés | Informe de Gestión |
| Hullera Vasco Leonesa | Informe de Gestión |
| Iberdrola | La gestión corporativa |
| Iberia | Grupo Iberia Informe de Gestión Productos y Servicios |

| | |
|----------------------------|--|
| Iberpapel | Estructura del grupo Localización geográfica |
| Iberpistas | La empresa |
| Imisa | Presentación |
| Inbesos | Información Corporativa |
| Incusa | Información Corporativa |
| Inditex | Comunicación Presencia internacional Recursos Humanos Sociedades |
| Indo Internacional | Empresa Internacional Nuevos productos Profesionales |
| Indra | Capital Intelectual y Gestión del conocimiento Investigación, Desarrollo, Innovación y Calidad Talento |
| Inmolevante | Actividades desarrolladas |
| Inypsa | Áreas de Actividad Presentación Recursos Humanos |
| Jazztel | La empresa |
| Koipe | Informe de Gestión |
| La Seda | Productos y Aplicaciones |
| Lingotes Especiales | Informe de Gestión |
| Liwe Española | Datos Relevantes |
| Logista | Recursos Humanos Sistemas de Información, Infraestructura y Transporte |
| Mapfre Vida | Información Corporativa |
| Mecalux | Ferias y eventos Productos |
| Metrovacesa | Medios |
| Mercapital | Nuestros recursos Nuestras inversiones Sobre Mercapital |
| Natra | Información Corporativa |
| NH-Hoteles | Información Corporativa |
| Nicolás Correa | Comunicación externa Gama de productos Presentación |
| Nueva Montaña | Informe de Gestión |
| Obras y Servicios Públicos | Informe de Gestión |
| OHL (Obrascos Huarte Lain) | Calidad Informática Medioambiente Recursos Humanos |
| Papelera Navarra | Información Histórica |
| Parques Reunidos | El grupo Empresas y profesionales Nuestros parques |
| Pascual Hermanos | Calidad Presencia internacional |
| Federico Paternina | Bodegas Productos |
| Pescanova | Información Corporativa |
| Picking Pack | Resumen de resultados |
| Ponferrada | Informe de Gestión |
| Prim | Información Corporativa |
| Prisa | Fundaciones |

| | |
|--------------------------|--|
| | Recursos Humanos Unidades de negocio |
| Procisa | Información Corporativa |
| Promociones Eurobuilding | Informe de Gestión |
| Portland Valderribas | Memoria de Actividades |
| Prosegur | Informe de Gestión |
| Puleva Biotech | Calidad Cultura Fundación Puleva I+D, Tecnología |
| Recoletos | Deporte Información General Juventud Medicina y salud Mujer |
| Red Eléctrica de España | Información Corporativa |
| Renfila | Información Corporativa |
| Reno Medici | Información Corporativa |
| Repsol YPF | Informe de Gestión |
| Saba | Mundo Saba ¿Quiénes somos? |
| Sniace | Productos Sniace |
| Sogecable | Actividades |
| Sol Melia | ¿Quiénes somos? |
| Sotogrande | Actividades y Productos |
| Tafisa | Contactos Eventos Información técnica |
| Tavex Algodonera | La Empresa |
| Tecnocom | Evolución de los negocios Líneas Maestras Plan Estratégico 2002-2005 |
| Telefónica | Gestión Corporativa Investigación y Desarrollo |
| Telefónica Móviles | Marcas y Patrocinio Recursos Humanos Tecnología |
| Telepizza | Información Corporativa |
| Terra | Oportunidades de negocio |
| Testa | Nacimiento de Testa |
| TPI | Calidad Distribución Internet Nuevos soportes Red comercial Sistemas y procesos |
| Trasmediterránea | Grupo Trasmediterránea hoy Nuestro compromiso con la calidad Retos de futuro |
| Tubacex | Línea de productos Mercados |
| Tubos Reunidos | Conoce nuestra empresa |
| Tudor | Informe de Gestión |
| Uniland | Información Corporativa Medioambiente |
| Unión Fenosa | Gestión del Capital Intelectual |
| Unión Resinera | Información Corporativa |
| Unipapel | Calidad |

| | |
|--------------------|--|
| | Medioambiente Productos |
| Uralita | Atención al cliente Calidad Información Corporativa Productos y soluciones |
| Urbis | Informe de Actividades |
| Grupo Vallehermoso | Resumen de Actividades |
| Vidrala | Informe de Gestión |
| Viscofan | Actividad Productos |
| Volkswagen | Investigación y Desarrollo |
| Zabalburu | Informe de Actividades |
| Zardoya Otis | Excelencia y Calidad Total Investigación y Desarrollo Recursos Humanos Zardoya Otis en Internet |
| Zeltia | Investigación y Desarrollo |
| TOTAL | 162 |

ANEXO 3. ÁMBITOS DEL CAPITAL HUMANO EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

| | | F/ ABSOLUTA | F/ RELATIVA |
|--|---|------------------------|------------------------|
| Recursos Humanos (Importancia y gestión de los empleados) | Abengoa Acciona Aceralia Acesa ACS Adolfo Domínguez Aforasa Asturiana de Zinc Aragonesas Avanzit Azkoyen Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Popular Banco Sabadell Banesto Bankinter Barón de Ley Bayer BBVA BSCH CAF Campofrio Carrefour Cementos Lemona Cementos Portland Cepsa Colonial Cortefiel Cuétara Duro Felguera EADS Ebro Puleva Enaco Ence Ercros FCC FILO Gas Natural Hidrocantábrico Hullas Coto Cortés Hullera Vasco Leonesa Iberdrola Iberia Imisa Inditex Indra Inypsa Jazztel Koipe Lingotes Especiales Mercapital Metrovacesa | 76 | 40,2% |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | NH-Hoteles Nueva Montaña OHL Pascual Hermanos Papelera Navarra Portland Valderribas Ponferrada Prim Prisa Prosegur Puleva Biotech Recoletos Repsol Sniace Telefónica Telefónica Móviles Tubos Reunidos Tudor Unión Fenosa Urbis Vallehermoso Zabalburu Zardoya Otis | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|--|--|----|-------|
| Seguridad laboral / Salud laboral (Riesgos laborales) | Abengoa Asturiana de Zinc Acciona Aragonesas Befesa Cementos Lemona Cementos Portland Dragados Duro Felguera Endesa Ercros FCC Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa Lingotes Especiales Logista OHL Ponferrada Portland Valderribas Tubos Reunidos Zardoya Otis | 21 | 11´1% |
|--|--|----|-------|

| | | | |
|------------------------|--|----|------|
| Programas de formación | Acciona Altadis Cementos Lemona Dragados EADS Enaco Ence Hullera Vasco Leonesa Lingotes Especiales Logista Nueva Montaña Prisa Uralita | 13 | 6´8% |
|------------------------|--|----|------|

ANEXO 4. ÁMBITOS DEL CAPITAL ORGANIZATIVO EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

| | | <i>F/ ABSOLUTA</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---------|---|------------------------|------------------------|
| Calidad | Abengoa Acciona ACS Adolfo Domínguez Amadeus Aragonesas Azkar Banco Atlántico Banco Sabadell Bankinter Barón de Ley Befesa CAF Campofrio Cementos Alfa Cementos Lemona Cementos Portland Cepsa CLH Colonial Dragados Ebro Puleva Europac Elecnor Ercros Gamesa Global Steel FCC Hidrocantábrico Imisa Indo Indra TPI La Seda Lingotes Especiales Nicolás Correa OHL Papelera Navarra Pascual Hermanos Paternina Portland Valderribas Puleva Red Eléctrica de España Sniace Tavex Algodonera Telepizza Trasmediterránea Tubos Reunidos Unión Fenosa Unipapel Uralita Zardoya Otis | 52 | 27'5% |

| | | | |
|------------------------|--|----|-------|
| Gestión Medioambiental | Abengoa Acerinox ACS Aceralia Aforasa Agbar Aragonesas Asturiana de Zinc Bayer Befesa CAF Carrefour Cementos Lemona Cementos Portland Cepsa CLH Dragados Duro Felguera Ebro Puleva Elecnor Ence Europac Gas Natural Global Steel Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa Iberdrola Iberia Inypsa Lingotes Especiales OHL Red Eléctrica Sniace Tubos Reunidos Unión Fenosa Uniland Unipapel | 37 | 19'5% |
|------------------------|--|----|-------|

| | | | |
|----------------------------|--|----|-------|
| Investigación y Desarrollo | Abengoa Aceralia Aforasa Aragonesas Bayer Befesa CAF Campofrio Cementos Lemona Cementos Portland Cepsa Dragados Ebro Puleva Ence Faes Global Steel Indra Koipe La Seda | 29 | 15'3% |
|----------------------------|--|----|-------|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | Lingotes Especiales Natra Nicolás Correa Puleva Biotech Red Eléctrica Repsol Tecnocom Telefónica Tudor Zardoya Otis | | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|-------------------------------------|---|----|-------|
| Patrocinio / Actividades solidarias | Abengoa Altadis Agbar Azkar Banco Sabadell BSCH Carrefour Cementos Portland Cepsa Corporación Mapfre Faes Gas Natural Prisa Hidrocarbónico Hullera Vasco Leonesa Iberdrola Inypsa Mapfre Vida Puleva Telefónica Móviles Unión Fenosa Uralita Vallehermoso Zardoya Otis | 24 | 12'6% |
|-------------------------------------|---|----|-------|

| | | | |
|------------|--|----|------|
| Tecnología | Abengoa Amadeus Asturiana de Zinc Avanzit Banco Pastor Banco Popular Banco Sabadell Banesto Bankinter Cuétara Ence FCC Gas Natural Iberdrola Indra Puleva Telefónica Móviles Unión Fenosa | 18 | 9'5% |
|------------|--|----|------|

| | | | |
|---|-----------------------------|----|------|
| Estructura organizativa (Áreas Estratégicas) | Adolfo Domínguez Aforasa | 18 | 9'5% |
|---|-----------------------------|----|------|

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Amadeus Amper Banco Pastor Banco Sabadell Bayer Cementos Lemona Corporación Mapfre Europac FILO Inbesos Indo Metrovacesa Red Eléctrica Saba Tudor Unión Resinera | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|---|--|----|------|
| Modelo de Gestión y Dirección Empresarial (Filosofía de gestión) | Adolfo Domínguez Avanzit CAF Campofrio Cuétara EADS Enaco Gamesa Gas Natural Iberdrola Mercapital Prosegur Puleva Biotech Sniace Tecnocom Telefónica Móviles Terra Unión Fenosa | 18 | 9'5% |
|---|--|----|------|

| | | | |
|-------------------------|---|----|------|
| Sistemas de información | Abengoa Altadis Agbar Amadeus Aragonesas Cepsa Ebro Puleva FCC FILO Indra Koipe Logista Picking Pack Telefónica Vallehermoso Zabalburu | 16 | 8'4% |
|-------------------------|---|----|------|

| | | | |
|------------|---------------------------------------|----|------|
| Innovación | Amadeus Befesa CAF Campofrio | 15 | 7'9% |
|------------|---------------------------------------|----|------|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | Cementos Lemona Ence Ercros Faes Iberpapel Indra Nicolás Correa Picking Pack Red Eléctrica Telefónica Móviles Unión Fenosa | | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|---------------------------------------|---|----|------|
| Misión de la Compañía (Estrategia) | Banco Sabadell Cementos Lemona Colonial Duro Felguera Elecnor Gamesa Global Steel Inypsa Jazztel Papelera Navarra Tubos Reunidos Tudor | 12 | 6'3% |
|---------------------------------------|---|----|------|

| | | | |
|------------|--|----|------|
| E-business | Azkar Banco Pastor Banco Sabadell Banco de Valencia Banesto Bankinter Caja Madrid Indra Recoletos TPI Zardoya Otis | 11 | 5'8% |
|------------|--|----|------|

| | | | |
|--------|---|----|------|
| Marcas | Bodegas Riojanas Campofrio Carrefour Cuétara Heineken Inditex Papelera Navarra Paternina Sol Melia Uralita | 10 | 5'2% |
|--------|---|----|------|

| | | | |
|---|--|----|------|
| Convenios con Escuelas de negocios y Universidades | Altadis Banco Sabadell Carrefour Endesa Faes FCC Global Steel Prisa | 10 | 5'2% |
|---|--|----|------|

| | | | |
|--|--|---|------|
| | Telefónica Móviles Zardoya Otis | | |
| Recursos de internet | Amadeus Azkar Banco Sabadell Banesto Recoletos TPI Uralita Zardoya Otis | 8 | 4'2% |
| Informática | Acciona Amadeus Agbar Metrovacesa OHL Red Eléctrica | 6 | 3'1% |
| Gestión del conocimiento (Comunicación corporativa) | Abengoa Acciona Banco Guipuzcoano BBVA Ercros | 5 | 2'6% |
| Alianzas estratégicas (asociaciones, vinculaciones y acuerdos de colaboración) | Aragonesas Cepsa Iberdrola Prim Zeltia | 5 | 2'6% |
| Telecomunicaciones | Gas Natural Inypsa Tecnocom Unión Fenosa | 4 | 2'1% |
| Influencia de la empresa sobre la Sociedad y los Ciudadanos | Adolfo Domínguez Aurea Carrefour Repsol | 4 | 2'1% |
| Proceso productivo | Barón de Ley CVNE La Seda Tavex Algodonera | 4 | 2'1% |
| Definición de los objetivos de la organización | Amper Tecnocom Tudor | 3 | 1'5% |
| Compromiso con la creación de valor | Avanzit | 3 | 1'5% |

| | | | |
|---|---|---|------|
| (Gestión del valor) | Iberia Logista | | |
| Seguridad | Cementos Lemona CLH Hullera Vasco Leonesa | 3 | 1'5% |
| Gestión de la propiedad intelectual | BBVA BSCH | 2 | 1% |
| Imagen de la compañía (Prestigio) | Cortefiel Cuetara | 2 | 1% |
| Principios y valores de la organización | Corporación Mapfre Tudor | 2 | 1% |
| Participaciones en conferencias | Unión Fenosa | 1 | 0'5% |
| Cultura de grupo | Altadis | 1 | 0'5% |

ANEXO 5. ÁMBITOS DEL CAPITAL RELACIONAL EXPUESTOS DE FORMA LITERAL

| | | F/ ABSOLUTA | F/ RELATIVA |
|--|--|------------------------|------------------------|
| Productos y Servicios (Actividades) | Acesa Adolfo Domínguez Aforasa Aldeasa Amadeus Amper Aurea Bami Banco Esfinge Banco Sabadell Banco Vitalicio Banesto Barón de Ley Bodegas Riojanas CAF Carrefour Cementos Lemona CLEOP CLH Colonial Corporación Alba Corporación Mapfre Cuétara CVNE Dogi EADS Enaco Ence Europac Europistas Faes Funespaña Frimancha Gamesa Gas Natural Global Steel Heineken Hullera Vasco Leonesa Iberia Iberpistas Imisa Inbesos Incusa Indo Inmolevante La Seda Lingotes Especiales Jazztel Mapfre Vida Mecalux Nicolás Correa Parques Reunidos Pescanova | 75 | 39'6% |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | Trasmediterránea Recoletos Red Eléctrica Renfila Reno Medici Saba Sniace Sogecable Sol Melia Sotogrande Tafisa Tecnoacom Testa TPI Tubacex Tubos Reunidos Tudor Unión Resinera Unipapel Uralita Viscofan Zeltia | | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|---|---|----|------|
| Presencia internacional (Estrategia internacional) | Adolfo Domínguez Amadeus Amper Aurea Azkoyen Banco Esfinge Banco Popular CAF Cementos Pórtland Corporación Mapfre Incusa Papelera Navarra Pascual Hermanos Prim Red Eléctrica Telefónica Móviles | 16 | 8´4% |
|---|---|----|------|

| | | | |
|--|--|----|------|
| Canales de distribución (Incluida información sobre distribuidores y mediadores) | Adolfo Domínguez Azkar Banco Atlántico Banco Popular Banco Sabadell Bodegas y Bebidas Carrefour Corporación Mapfre CVNE Hidrocantábrico Paternina Terra TPI Tubacex Unipapel | 15 | 7´9% |
|--|--|----|------|

| | | | |
|----------|---------|----|------|
| Clientes | Amadeus | 15 | 7´9% |
|----------|---------|----|------|

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Amper Banco Esfinge Carrefour Colonial Corporación Mapfre Inypsa Lingotes Especiales Mecalux Parques Reunidos Sniace Tafisa Telefónica Móviles Trasmediterránea Tubos Reunidos | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|---|--|---|-----|
| Estrategia enfocada al cliente (Atención al cliente) | Acesa Adolfo Domínguez EADS Enaco Global Steel Iberia Terra Unión Resinera Uralita | 9 | 47% |
|---|--|---|-----|

| | | | |
|-----------------------------|---|---|-----|
| Publicaciones promocionales | Amadeus Bodegas y Bebidas Corporación Mapfre Faes Mapfre Vida Mecalux Red Eléctrica Saba | 8 | 42% |
|-----------------------------|---|---|-----|

| | | | |
|-------------------------------------|---|---|-----|
| Participación en Ferias y Congresos | Dogi EADS Hidrocantábrico Mecalux Nicolás Correa Tafisa Uralita | 7 | 37% |
|-------------------------------------|---|---|-----|

| | | | |
|------------------------|---|---|-----|
| Publicidad y Marketing | Banco Popular Koipe Nicolás Correa Terra Volkswagen | 5 | 26% |
|------------------------|---|---|-----|

| | | | |
|-------------|---|---|-----|
| Proveedores | Acesa Amadeus Carrefour Gamesa | 4 | 21% |
|-------------|---|---|-----|

| | | | |
|-------------------------------|------|---|-----|
| Posicionamiento en el mercado | BSCH | 4 | 21% |
|-------------------------------|------|---|-----|

| | | | |
|-------------|--|--|--|
| (liderazgo) | Mercapital Nueva Montaña Telepizza | | |
|-------------|--|--|--|

| | | | |
|---------------------------------------|------------------|---|----|
| Presencia en otras regiones españolas | Sniace Tafisa | 2 | 1% |
|---------------------------------------|------------------|---|----|

| | | | |
|------------------------------|------|---|------|
| Información para Proveedores | EADS | 1 | 0'5% |
|------------------------------|------|---|------|

| | | | |
|--------------------|----------------|---|------|
| Gestión de Compras | Tubos Reunidos | 1 | 0'5% |
|--------------------|----------------|---|------|

ANEXO 6. INDICADORES DEL CAPITAL HUMANO

| | | <i>F/</i> ABSOLUTA | <i>F/</i> RELATIVA |
|-----------------------------------|---|------------------------------|------------------------------|
| Número de empleados de la empresa | Abengoa ACS Adolfo Domínguez Aforasa Agbar Altadis Amadeus Amper Asturiana de Zinc Azkar Banco Atlántico Banco de Andalucía Banco de Castilla Banco de Crédito Balear Banco de Galicia Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Banco de Valencia Banco de Vasconia Bankinter Bayer BBVA Carrefour Catalana Occidente Cementos Portland Cepsa CLH Colonial Corporación Mapfre Cortefiel Duro Felguera Ebro Puleva Elecnor Enaco Ence Endesa Ercros Europac Faes FCC FILO Gamesa Gas Natural Hullas Coto Cortés Hullera Vasco Leonesa Iberdrola Iberia Imisa Inditex Indo Indra Inypsa Jazztel Lingotes Especiales Liwe Española | 86 | 45'5% |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Logista Natra NH-Hoteles Nicolás Correa Nueva Montaña Obras y Servicios Públicos OHL Papelera Navarra Pascual Hermanos Picking Pack Ponferrada Portland Valderribas Prim Procisa Prosegur Puleva Biotech Recoletos Sniace Sol Melia Tecnocon Telepizza Telefónica Telefónica Móviles Tubos Reunidos Uniland Unión Fenosa Urbis Vidrala Volkswagen Zabalburu Zardoya Otis | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|--|---|----|-------|
| Horas de formación (totales o por empleado) | Abengoa ACS Asturiana de Zinc Agbar Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Banesto Bankinter Caja Madrid Carrefour Cementos Portland Cepsa Cortefiel Banco de Valencia Dragados Endesa FCC Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa Indra OHL Portland Valderribas Prosegur Telefónica Móviles Unión Fenosa | 27 | 14'2% |
|--|---|----|-------|

| | | | |
|--|--|----|-------|
| | Zardoya Otis | | |
| Distribución de la plantilla por nivel de educación | Abengoa Acerinox ACS Avanzit Banco Atlántico Banco Popular Banco Sabadell Banco de Valencia Bankinter Caja Madrid Endesa Ercros Faes FCC FILO Iberdrola Indra Inypsa Koipe OHL Telefónica Móviles Unión Fenosa Urbis Vallehermoso | 24 | 12'6% |
| Número de empleados participantes en cursos de formación (número total o porcentaje) | Abengoa Acerinox ACS Altadis Azkar Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Popular Banco de Valencia Banesto Bankinter BSCH Carrefour Cementos Lemona Dragados Endesa Ercros FCC Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa OHL Unión Fenosa Zardoya Otis | 23 | 12'1% |
| Número de cursos impartidos (número de acciones formativas) | Abengoa Acerinox ACS Agbar Altadis Banco Atlántico | 19 | 10% |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Carrefour Cepsa Colonial Cortefiel Ercros FCC Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa OHL Prosegur Unión Fenosa Zardoya Otis | | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|--|--|----|------|
| Distribución de los cursos formativos por materias | Abengoa Aceralia ACS Asturiana de Zinc Banco Guipuzcoano Dragados Endesa Ercros FCC Hullera Vasco Leonesa Lingotes Especiales OHL Zardoya Otis | 13 | 6'8% |
|--|--|----|------|

| | | | |
|--|--|----|------|
| Distribución de la plantilla por categoría profesional (distribución de la plantilla por niveles jerárquicos) | Adolfo Domínguez Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco de Valencia Catalana Occidente Colonial Duro Felguera Gas Natural Hidrocantábrico Obras y Servicios Públicos Prosegur Uniland Zabalburu | 13 | 6'8% |
|--|--|----|------|

| | | | |
|----------------------------|---|----|------|
| Edad media de la plantilla | BBVA Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Banco de Valencia Bankinter BSCH Caja Madrid Catalana occidente Colonial Gas Natural Indra Telefónica Móviles | 13 | 6'8% |
|----------------------------|---|----|------|

| | | | |
|---|--|----|------|
| Inversión en formación (total o en porcentaje) | Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Popular Bankinter BBVA BSCH Caja Madrid Cementos Portland Colonial Unión Fenosa Portland Valderribas Zardoya Otis | 12 | 6'3% |
|---|--|----|------|

| | | | |
|---|---|----|------|
| Productividad de la plantilla (facturación / trabajador) (kilogramos / trabajador / hora) (toneladas / trabajador / año) | Bankinter Bayer BBVA Catalana occidente CLH Ence Hullas Coto Cortés Lingotes Especiales Nicolás Correa Urbis | 10 | 5'2% |
|---|---|----|------|

| | | | |
|--|---|---|------|
| Número de empleados promocionados internamente | Altadis Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Bankinter Catalana Occidente Carrefour Endesa | 8 | 4'2% |
|--|---|---|------|

| | | | |
|--|---|---|------|
| Número de empleados con retribución variable | Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banesto Bankinter BBVA BSCH Caja Madrid Unión Fenosa | 8 | 4'2% |
|--|---|---|------|

| | | | |
|---|---|---|------|
| Porcentaje de hombres y mujeres empleados en la empresa | Banco Atlántico Banco Guipuzcoano Banco Sabadell Bankinter BBVA BSCH Caja Madrid Indra | 8 | 4'2% |
|---|---|---|------|

| | | | |
|--|--------------------------------|---|------|
| Número de empleados incorporados del exterior en el último ejercicio | Banesto Befesa Carrefour | 8 | 4'2% |
|--|--------------------------------|---|------|

| | | | |
|---|--|---|------|
| | Endesa Gamesa Inditex Indra Telefónica Móviles | | |
| Índices de siniestralidad laboral (índice de gravedad, índice de frecuencia..) | Aragonesas Asturiana del Zinc Endesa Ercros Hidrocantábrico Hullera Vasco Leonesa Tubos Reunidos Zardoya Otis | 8 | 4'2% |
| Porcentaje del personal fijo y eventual | Adolfo Domínguez Agbar Banco Atlántico CLH Ebro Puleva Lingotes Especiales Vallehermoso | 7 | 3'7% |
| Antigüedad media de la plantilla | Banco Atlántico Banco Popular Banco Sabadell Bankinter BSCH Caja Madrid Unión Fenosa | 6 | 3'1% |
| Horas de formación / jornada laboral | Banco Guipuzcoano BBVA BSCH Unión Fenosa Zardoya Otis | 5 | 2'6% |
| Distribución del personal entre los que reciben retribución fija y variable | Banco Guipuzcoano Bankinter Bayer BBVA Caja Madrid | 5 | 2'6% |
| Porcentaje del personal que operan en España y en el exterior | Abengoa Corporación Mapfre Tecnocom Telefónica Móviles | 4 | 2'1% |
| Índice de absentismo laboral | Aragonesas BBVA Catalana Occidente | 3 | 1'5% |

| | | | |
|---|--|---|------|
| Distribución de cursos formativos por áreas de negocio | Endesa OHL Unión Fenosa | 3 | 1'5% |
| Distribución de la plantilla por profesiones (distribución de la plantilla por área de negocio) | Duro Felguera Hullas Coto Cortés Recoletos | 3 | 1'5% |
| Índices de satisfacción de la plantilla | BSCH Dragados | 2 | 1% |
| Porcentaje de personas contratadas tras el proceso de selección | Carrefour Prosegur | 2 | 1% |
| Distribución de la plantilla por centros de trabajo | Ponferrada | 1 | 0'5% |
| Número de personas incorporadas del exterior en los 5 últimos ejercicios | Banesto | 1 | 0'5% |
| Índice de satisfacción de la formación obtenida | Unión Fenosa | 1 | 0'5% |
| Incremento del número de horas dedicadas a formación | Vallehermoso | 1 | 0'5% |
| Porcentaje de empleados con acciones u obligaciones convertibles | Bankinter | 1 | 0'5% |
| Porcentaje del personal que trabaja en jornada partida | Bayer | 1 | 0'5% |
| Número de contratos en prácticas | Bayer | 1 | 0'5% |
| Número de cursos en el extranjero | Bayer | 1 | 0'5% |
| Número de empleados participantes en cursos en el extranjero | Bayer | 1 | 0'5% |
| Número de empleados menores de 35 años | Avanzit | 1 | 0'5% |
| Número de empleados menores de 45 años | Banesto | 1 | 0'5% |
| Porcentaje de empleados mayores de 55 | Logista | 1 | 0'5% |

| | | | |
|---|--------------------|---|------|
| años | | | |
| Número de empleados con menos de 15 años de antigüedad | Banesto | 1 | 0'5% |
| Número de contrataciones de jóvenes con alto potencial | BBVA | 1 | 0'5% |
| Número de personas contratadas con minusvalías | Carrefour | 1 | 0'5% |
| Número de sugerencias aportadas por el personal | Caja Madrid | 1 | 0'5% |
| Rotación externa no deseada / Total de empleados | Caja Madrid | 1 | 0'5% |
| Número de empleados premiados por sus sugerencias | Caja Madrid | 1 | 0'5% |
| Número de nacionalidades encontradas entre los trabajadores | NH-Hoteles | 1 | 0'5% |
| Porcentaje del incremento salarial anual | Hullas Coto Cortés | 1 | 0'5% |

ANEXO 7. INDICADORES DEL CAPITAL ORGANIZATIVO

| | | F/ ABSOLUTA | F/ RELATIVA |
|---|--|--------------------|--------------------|
| Número de homologaciones de calidad obtenidas (nº de certificaciones ISO, EAQF, QS, VDA...) | Abengoa Aforasa Aragonesas Azkar BBVA BSCH Caja Madrid Carrefour Cementos Lemona Cepsa Elecnor Ercros Gamesa Global Steel Iberdrola Indo La Seda Lingotes Especiales Natra OHL Procisa Puleva Red Eléctrica Trasmediterránea Tubos Reunidos Uralita Unipapel | 27 | 14'2% |

| | | | |
|--|--|----|------|
| Inversión destinada a la innovación, investigación y desarrollo (total o porcentaje de ingresos) | Acerinox Azkoyen Banco Atlántico Bankinter Catalana Occidente Cepsa Ercros Iberdrola Indra Parques Reunidos Repsol Unión Fenosa Zeltia | 13 | 6'8% |
|--|--|----|------|

| | | | |
|---|---|----|------|
| Número de años de experiencia de la empresa | Abengoa Banco Esfinge Banco Sabadell Europac Europistas Faes Gas Natural Parques Reunidos Renfila Tavex Algodonera Tubos Reunidos | 11 | 5'8% |
|---|---|----|------|

| | | | |
|--|---|---|-----|
| Número de accesos a sistemas informativos corporativos (INTRANET) | Banco Atlántico Bankinter BBVA BSCH Caja Madrid Iberdrola OHL Puleva Unión Fenosa | 9 | 47% |
| Número de programas de I+D en los que participa | Cepsa Ercros Iberdrola Indra Repsol | 5 | 26% |
| Inversión en sistemas de información para la gestión | Endesa Iberdrola Unión Fenosa Zardoya otis | 4 | 21% |
| Número de ordenadores (totales o por empleado) | Amadeus Banco Atlántico Bankinter BSCH | 4 | 21% |
| Inversión para la protección del medioambiente | Cementos Portland Ercros Repsol Unión Fenosa | 4 | 21% |
| Número de comités de calidad (número de círculos de calidad) | Banco Sabadell Bankinter BBVA Unión Fenosa | 4 | 21% |
| Porcentaje de empleados conectados por correo electrónico | Banco Atlántico BSCH Unión Fenosa | 3 | 15% |
| Inversión en proyectos de internet | Bankinter OHL Zardoya Otis | 3 | 15% |
| Número de empleados con acceso a los sistemas de información de Gestión (totales o por empleado) | Bankinter BSCH Caja Madrid | 3 | 15% |

| | | | |
|---|---------------------------------|---|------|
| Índices de calidad utilizados por la empresa | Banco Sabadell Red Eléctrica | 2 | 1% |
| Número de operaciones efectuadas por canales complementarios (teléfono, internet..) | BSCH Caja Madrid | 2 | 1% |
| Número de patentes registradas | Volkswagen | 1 | 0'5% |
| Número de productos nuevos | BSCH | 1 | 0'5% |
| Porcentaje del personal que trabaja en equipo | Bayer | 1 | 0'5% |
| Número de empleados dedicados a mejorar la calidad | CAF | 1 | 0'5% |
| Número de empleados dedicados a mejorar la I+D | Bayer | 1 | 0'5% |
| Inversión en I+D / ventas | Puleva | 1 | 0'5% |
| Porcentaje de plantilla que aporta propuestas de mejora | Banco Sabadell | 1 | 0'5% |
| Número de conexiones de fibra óptica | Amadeus | 1 | 0'5% |
| Número de fallos detectados en el proceso productivo | Cementos Lemona | 1 | 0'5% |
| Número de fallos del proceso productivo corregidos | Cementos Lemona | 1 | 0'5% |
| Número de accidentes | Hullera Vasco Leonesa | 1 | 0'5% |

ANEXO 8. INDICADORES DEL CAPITAL RELACIONAL

| | | <i>F/ ABSOLUTA</i> | <i>F/ RELATIVA</i> |
|---|--|--------------------|--------------------|
| Número de países donde opera la empresa | Amadeus Amper Azkoyen Banco Esfinge Banco Sabadell Banco Vitalicio BBVA BSCH CAF Carrefour EADS Elecnor Faes Iberia Iberpapel Incusa Inditex Indo Indra Inypsa Mecalux NH-Hoteles Saba Sol Melia Tavex Algodonera Telepizza Telefónica Móviles Unión Fenosa | 28 | 14'8% |

| | | | |
|---|--|----|-------|
| Número de establecimientos permanentes de cara al público | Adolfo Domínguez Amadeus Banco Atlántico Banco de Andalucía Banco de Castilla Banco de Crédito Balear Banco de Galicia Banco Sabadell Banco de Valencia Banco de Vasconia Banesto BBVA BSCH Caja Madrid Carrefour Corporación Mapfre Cortefiel Enaco Inditex Mapfre Vida Pascual Hermanos Telepizza Unión Fenosa | 23 | 12'1% |
|---|--|----|-------|

| | | | |
|--------------------------------------|------------|----|-------|
| Número de productos que comercializa | Aragonesas | 22 | 11'6% |
|--------------------------------------|------------|----|-------|

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Asturiana del Zinc Bankinter Bayer BBVA BSCH Catalana Occidente Cementos Portland Cepsa Carrefour Cortefiel Endesa Ercros FCC Iberdrola Indra OHL Portland Valderribas Prosegur Unión Fenosa Urbis Zardoya Otis | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|--------------------|--|---|------|
| Número de clientes | Agbar Banesto Carrefour Corporación Mapfre Iberia Parques Reunidos Picking Pack Terra | 8 | 4'2% |
|--------------------|--|---|------|

| | | | |
|---|---|---|------|
| Índices de satisfacción de los clientes | Banco Atlántico Banesto BBVA BSCH Caja Madrid Ercros | 6 | 3'1% |
|---|---|---|------|

| | | | |
|---|--|---|------|
| Número de clientes atendidos a través de llamadas telefónicas | Banco Atlántico Banco de Pastor Banco de Valencia BBVA BSCH Caja Madrid | 6 | 3'1% |
|---|--|---|------|

| | | | |
|--|--|---|------|
| Número de continentes donde opera la empresa | Abengoa Banco Vitalicio Gas Natural Incusa Sol Melia | 5 | 2'6% |
|--|--|---|------|

| | | | |
|---|--|---|------|
| Número de regiones españolas donde opera la empresa | Banco Sabadell Carrefour Enaco Incusa | 4 | 2'1% |
|---|--|---|------|

| | | | |
|--|--|---|------|
| Porcentaje de reclamaciones atendidas | Banco Atlántico Banco Sabadell Caja Madrid Ercros | 4 | 2'1% |
| Número de municipios donde opera la empresa | Agbar Renfila Saba | 3 | 1'5% |
| Porcentaje de reclamaciones resueltas a favor de clientes | Banco Atlántico Banco Sabadell Catalana Occidente | 3 | 1'5% |
| Incremento del número de establecimientos de cara al público | Banco Pastor Banco de Valencia | 2 | 1% |
| Número de clientes nuevos | BSCH Carrefour | 2 | 1% |
| Porcentaje de clientes nacionales e internacionales | Inypsa Promociones Eurobuilding | 2 | 1% |
| Cuota de mercado | Amadeus BSCH | 2 | 1% |
| Número de llamadas telefónicas atendidas | Agbar Caja Madrid | 2 | 1% |
| Número de consultas atendidas en la oficina de información al accionista | Unión Fenosa | 1 | 0'5% |
| Número de clientes con antigüedad igual o mayor a 5 años | Bankinter | 1 | 0'5% |
| Tiempo medio de respuesta a llamadas telefónicas | Agbar | 1 | 0'5% |
| Porcentaje de clientes públicos y privados | Inypsa | 1 | 0'5% |
| Porcentaje de ventas nacionales e internacionales | Amper | 1 | 0'5% |
| Tiempo medio de resolución de reclamaciones | Agbar | 1 | 0'5% |

| | | | |
|--|--------------|---|------|
| Porcentaje de valoraciones positivas en las informaciones publicadas sobre el grupo en los medios de comunicación escritos | Unión Fenosa | 1 | 0'5% |
|--|--------------|---|------|

| | | | |
|----------------------------------|-------|---|------|
| Número de contactos con clientes | Agbar | 1 | 0'5% |
|----------------------------------|-------|---|------|

| | | | |
|-----------------------------------|------|---|------|
| Índice de lealtad de los clientes | BBVA | 1 | 0'5% |
|-----------------------------------|------|---|------|

| | | | |
|--|-------|---|------|
| Metros cuadrados de superficie para ventas | Enaco | 1 | 0'5% |
|--|-------|---|------|

| | | | |
|-------------------------|-----------|---|------|
| Inversión en publicidad | Recoletos | 1 | 0'5% |
|-------------------------|-----------|---|------|

| | | | |
|------------------------------|-------------|---|------|
| Número de oficinas en España | Caja Madrid | 1 | 0'5% |
|------------------------------|-------------|---|------|

| | | | |
|--|-------------|---|------|
| Número de oficinas con medición de calidad de sus clientes | Caja Madrid | 1 | 0'5% |
|--|-------------|---|------|

ANEXO 9. EMPRESAS QUE OFRECEN INFORMACIÓN SOBRE EL CAPITAL HUMANO, TANTO DE FORMA LITERAL O CON INDICADORES

| GRUPO | SECTOR |
|------------------------------|-----------------------------------|
| Abengoa | Servicios de mercado |
| Acciona | Construcción |
| Aceralia | Bienes de inversión e intermedios |
| Acesa | Servicios de mercado |
| ACS | Construcción |
| Adolfo Domínguez | Bienes de consumo |
| Aforasa | Bienes de inversión e intermedios |
| Agbar | Servicios de mercado |
| Altadis | Bienes de consumo |
| Amadeus | Servicios de mercado |
| Aragonesas | Bienes de inversión e intermedios |
| Asturiana de Zinc | Bienes de inversión e intermedios |
| Banco Atlántico | Servicios financieros |
| Banco de Andalucía | Servicios financieros |
| Banco de Castilla | Servicios financieros |
| Banco de Crédito Balear | Servicios financieros |
| Banco de Galicia | Servicios financieros |
| Banco Guipuzcoano | Servicios financieros |
| Banco Popular | Servicios financieros |
| Banco Sabadell | Servicios financieros |
| Banco de Valencia | Servicios financieros |
| Banco de Vasconia | Servicios financieros |
| Banesto | Servicios financieros |
| Bankinter | Servicios financieros |
| Barón de Ley | Bienes de consumo |
| Bayer | Bienes de inversión e intermedios |
| BBVA | Servicios financieros |
| BSCH | Servicios financieros |
| CAF | Bienes de inversión e intermedios |
| Grupo Caja Madrid | Servicios financieros |
| Grupo Campofrío Alimentación | Bienes de consumo |
| Carrefour | Bienes de consumo |
| Catalana Occidente | Servicios financieros |
| Cementos Lemona | Bienes de inversión e intermedios |
| Cementos Portland | Bienes de inversión e intermedios |
| Cepsa | Energía |
| Colonial | Servicios de mercado |
| Corporación Mapfre | Servicios Financieros |
| Cortefiel | Bienes de consumo |
| Duro Felguera | Bienes de inversión e intermedios |
| Ebro Puleva Grupo | Bienes de consumo |
| Elecnor | Bienes de inversión e intermedios |
| Enaco | Bienes de consumo |
| Ence | Bienes de inversión e intermedios |
| Ercros | Bienes de inversión e intermedios |
| Faes | Bienes de consumo |
| FCC | Construcción |
| FILO | Servicios de mercado |
| Gamesa | Bienes de inversión e intermedios |
| Gas Natural | Energía |
| Hidrocantábrico | Energía |
| Hullas Coto Cortés | Energía |
| Hullera Vasco Leonesa | Energía |

| | |
|----------------------------|---|
| Iberdrola | Energía |
| Iberia | Servicios de mercado |
| Iberpistas | Servicios de mercado |
| Imisa | Bienes de inversión e intermedios |
| Inditex | Bienes de consumo |
| Indo Internacional | Bienes de consumo |
| Indra | Comunicaciones y servicios de información |
| Jazztel | Comunicaciones y servicios de información |
| Koipe | Bienes de consumo |
| Lingotes Especiales | Bienes de inversión e intermedios |
| Liwe Española | Bienes de consumo |
| Logista | Servicios de mercado |
| Natra | Bienes de consumo |
| Metrovacesa | Servicios de mercado |
| Mercapital | Servicios Financieros |
| NH-Hoteles | Servicios de mercado |
| Nicolás Correa | Bienes de inversión e intermedios |
| Nueva Montaña | Bienes de inversión e intermedios |
| Obras y Servicios Públicos | Construcción |
| OHL (Obrasco Huarte Lain) | Construcción |
| Papelera Navarra | Bienes de inversión e intermedios |
| Pascual Hermanos | Bienes de consumo |
| Grupo Picking Pack | Bienes de consumo |
| Ponferrada | Energía |
| Portland Valderribas | Bienes de inversión e intermedios |
| Prim | Bienes de consumo |
| Prisa | Comunicaciones y servicios de información |
| Procisa | Servicios de mercado |
| Prosegur | Servicios de mercado |
| Unión Fenosa | Energía |
| Uralita | Bienes de inversión e intermedios |
| Urbis | Servicios de mercado |
| Recoletos | Comunicaciones y servicios de información |
| Repsol YPF | Energía |
| Sniace | Bienes de inversión e intermedios |
| Tecnocom | Servicios Financieros |
| Telefónica | Comunicaciones y servicios de información |
| Telefónica Móviles | Comunicaciones y servicios de información |
| Telepizza | Servicios de mercado |
| Tubos Reunidos | Bienes de inversión e intermedios |
| Tudor | Bienes de inversión e intermedios |
| Grupo Vallehermoso | Servicios de mercado |
| Vidrala | Bienes de consumo |
| Grupo Volkswagen | Bienes de inversión e intermedios |
| Zabalburu | Servicios de mercado |
| Zardoya Otis | Bienes de inversión e intermedios |
| FRECUENCIA ABSOLUTA | 99 |
| FRECUENCIA RELATIVA | 52'3% |