

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

15
1602

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

Directora: D^a. M^a del Carmen Norverto Laborda

Doctorando: Juana M^a del Mar Camacho Miñano

Becada por el Colegio Universitario de Segovia

MADRID 1999

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

AGRADECIMIENTOS

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

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

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

a Jose Ramón Gonzalez por su información y cortesía.

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

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

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

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

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

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

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

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

GUIÓN.-

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: EL RESULTADO EMPRESARIAL EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA

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

CAPÍTULO III: NUEVAS TENDENCIAS DE PRESENTACIÓN DEL RESULTADO

CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE MODELO PARTICULAR

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

SUMARIO

Págs.

INTRODUCCIÓN.....	xv
--------------------------	-----------

CAPÍTULO I: EL RESULTADO EMPRESARIAL EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA.....	1
--	----------

1.- CONCEPTOS DE EMPRESA Y DE RESULTADO.....	3
---	----------

1.1.- Evolución de la empresa y de sus objetivos.....	4
---	---

1.1.1.- Concepto contable de empresa.....	6
---	---

1.1.2.- El objetivo empresarial del beneficio.....	14
--	----

1.2.- Teorías sobre el beneficio.....	17
---------------------------------------	----

1.3.- Definiciones y clasificación de resultado contable.....	27
---	----

1.4.- El resultado como medida de la eficiencia empresarial. Definición y diferenciación....	49
--	----

2.- LAS CARACTERÍSTICAS DEL RESULTADO DENTRO DEL MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA.....	59
---	-----------

2.1.- Las características del resultado contable: relatividad versus utilidad.....	60
--	----

2.1.1.- Motivos e imprecisiones para la alteración del resultado.....	71
---	----

2.1.2.- Implicaciones subjetivas que afectan al cálculo del resultado.....	85
--	----

2.2.- La determinación del resultado en el marco conceptual de la contabilidad.....	98
---	----

2.3.- Relación entre el resultado y la contabilidad financiera.....	107
---	-----

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

3.- EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMO ESTADO CONTABLE..... 135

3.1.- Origen y evolución de la cuenta de resultados.....	136
3.2.- Desarrollo de la presentación de la cuenta de resultados a lo largo de la teoría contable clásica.....	145
3.3.- Evolución de la cuenta de pérdidas y ganancias en nuestro país.....	169
3.4.- Modelos particulares de cuenta de resultados: comparativa internacional.....	189
3.5.- Presentación actual de la cuenta de pérdidas y ganancias en la contabilidad financiera.....	198

4.- LOS COMPONENTES DE LA CUENTA DE RESULTADOS..... 221

4.1.- Consideraciones previas.....	222
4.2.- Ingresos.....	226
4.2.1.- Evolución del concepto de ingreso en la teoría contable clásica.....	226
4.2.2.- Definiciones y clasificación.....	239
4.2.3.- Problemas de medición y reconocimiento.....	242
4.2.4.- Los principios contables que afectan a los ingresos.....	247
4.2.5.- Presentación de los ingresos en las cuentas anuales.....	254
4.3.- Gastos.....	257
4.3.1.- Evolución del concepto de gasto en la teoría contable clásica.....	257
4.3.2.- Definiciones y clasificación.....	269
4.3.3.- Problemas de medición y reconocimiento.....	272
4.3.4.- Los principios contables que afectan a los gastos.....	277
4.3.5.- Presentación de los gastos en la contabilidad financiera.....	284

5.- UN MODELO PARTICULAR DE REFERENCIA: CUENTA P Y G DEL PGC..... 287

5.1.- Análisis del modelo de cuenta de resultados del PGC.....	288
5.2.- El contenido del Haber.....	294
5.3.- El contenido del Debe.....	321
5.4.- Modificaciones al modelo oficial de cuenta de resultados.....	346

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

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

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

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

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

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

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

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

INDICE DE CUADROS

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

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

ABREVIATURAS UTILIZADAS

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

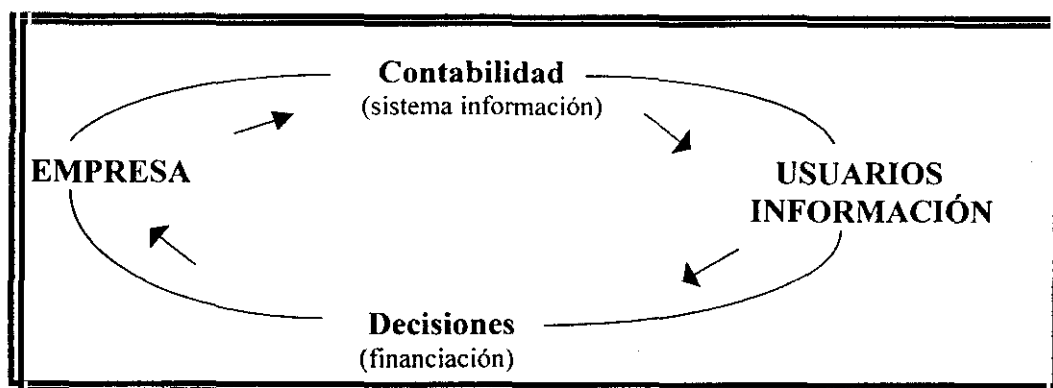
JWG	Joint Working Group
LSA	Ley de Sociedades Anónimas
MD&A	Análisis y discusión de la dirección de USA
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
NIC-M	Marco conceptual del IASC
NYSE	New York Stock Exchange
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OECF	Ordre des Experts Comptables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

INTRODUCCIÓN

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

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

CUADRO 1



Fuente: elaboración propia.

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

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

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

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

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

La contabilidad, a grandes rasgos, y en función de las pautas expresadas anteriormente, refleja la situación económica y financiera generada en un ejercicio atendiendo a la máxima de empresa en funcionamiento. De ahí que el beneficio sea calculado de la confrontación entre corrientes positivas y negativas que afectan al patrimonio de la empresa en el ejercicio. Cuanto más elevado sea su importe, mejor pero siempre evitando descapitalizar la empresa. Se debe seguir el principio de prudencia y así, los ingresos presentados en la información externa serán los menores posibles (los ciertos, los realizados) mientras que los gastos serán todos los posibles (tanto ciertos como potenciales). Todos ellos se valoran al precio de adquisición. De este modo se consigue que el beneficio resultante se reparta entre sus propietarios sin ningún tipo de riesgo. Esta salvaguarda protege a los acreedores, principales financiadores del proceso productivo. Se trata de un beneficio de flujos que se fundamenta en el mantenimiento del capital financiero nominal. Este es el fundamento de la contabilidad tradicional¹.

¹ Denominamos contabilidad tradicional a aquel sistema de información sobre la situación económica y

Actualmente, el principal usuario² de la contabilidad externa se ha desplazado hacia los inversores de los mercados financieros, que pueden aportar más dinero para la financiación empresarial con un riesgo más diversificado. En consecuencia, el vínculo empresa-propietario es escaso. El accionista no está vinculado con la realidad empresarial, simplemente con la inversión, en ocasiones, de tipo especulativo. Se cumple la máxima del capitalismo: ‘dinero por dinero y cuanto más, mejor’. La contabilidad, como disciplina social, debe reflejar esta situación. De ahí que el beneficio tienda a ser un evaluador de las cotizaciones futuras, para conseguir dividendos y beneficios cada vez mayores. Se tiende a facilitar información para evaluar expectativas, defendiendo a esos usuarios de la información financiera. No es tan importante que la empresa continúe en el tiempo como que la empresa genere beneficios a sus propietarios. Los ingresos se reconocerán cuanto antes y por la mayor cuantía y los gastos se tienden a reducir al máximo. Mantiene su primacía el principio de correlación de ingresos y gastos y se tienden a valorar al precio de mercado. El beneficio sigue una tendencia patrimonialista, de mantenimiento del capital operativo. Este es el fundamento de la contabilidad actual.

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 2

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

Fuente: elaboración propia.

Desde nuestro punto de vista pensamos que en contabilidad es “improductivo” tratar de encontrar una definición exacta del resultado de las actividades de una empresa, cuando lo importante es conocer su utilidad. Podríamos resumir esta idea en la siguiente frase de Gabás Trigo (1991, 170): la renta y la riqueza (en sentido económico) y el resultado (en contabilidad) *“no son categorías absolutas, sino normativas, es decir encaminadas a un fin”*. Y en función de esa finalidad se debe destacar la importancia del análisis del resultado contable y, más en concreto, de la cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias³ como “vehículo canalizador” de beneficios o de pérdidas, puesto que la magnitud única de esta cifra -recordemos su relatividad- tendría menos implicaciones y utilidad que la información suministrada por el documento contable que recoge todos los hechos económicos que dinámicamente afectan a la empresa a lo largo de un período económico. A la hora de evaluar una gestión no es tan interesante conocer si una empresa ha obtenido beneficios o pérdidas y en qué cuantía, como el conocimiento de esas causas, el por qué se han producido.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Capítulo cuarto: "Propuesta de un modelo particular"

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

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

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

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

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

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

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

1.- CONCEPTO DE EMPRESA Y DE RESULTADO

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

1.1.- EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA Y DE SUS OBJETIVOS

La empresa¹, como ente económico dinámico, tiene su fundamento en los objetivos que persigue y entre los más importantes se encuentra el deseo de satisfacer las necesidades de la sociedad y la obtención de beneficios para sus propietarios. Para ello, tanto la sociedad, en general, como sus socios y gestores necesitan información económico-financiera que apoye y justifique sus decisiones a la hora de invertir, ahorrar, vender, subcontratar... Es decir, que los objetivos de la información contable están íntimamente vinculados con los objetivos de la empresa y, a su vez, el concepto de resultado depende del concepto de unidad económica que consideremos.

En general, existen dos concepciones de empresa: la jurídica y la económica. El concepto de persona jurídica mercantil ha evolucionado y se ha ido adaptando en función del entorno, acercándose cada día más al punto de vista económico. Esto es debido, sobre todo, a una dependencia cada vez mayor del entorno en el que se desenvuelven las unidades económicas. Independientemente del momento histórico que consideremos, la empresa no puede entenderse como un ente aislado ya que siempre viene a responder a las necesidades de la sociedad en cada período concreto de tiempo. Sin embargo, hoy más que nunca, la empresa se caracteriza, principalmente, por un gran dinamismo, consecuencia directa de la influencia del entorno en el que se encuentra inmersa. Como recoge Blanco Ibarra (1990, 11), las particularidades del entorno que dinamizan² a las organizaciones empresariales actualmente se pueden resumir en cuatro puntos:

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

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

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

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

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

1.1.1.- CONCEPTO CONTABLE DE EMPRESA

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

Uno de los postulados básicos de todo sistema contable es el denominado *principio del sujeto económico o de la entidad*, que surge durante el siglo XIX consecuencia del desarrollo de las grandes sociedades anónimas. El auge y crecimiento de la industria, junto con unas necesidades sociales cada vez mayores, da origen a las grandes corporaciones, lo que derivó en la exigencia de una gerencia³ especializada desvinculada de sus propietarios.

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

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

³Cf. Bernabeu Sánchez y Norverto Laborda (1996, 109).

económica se lleva a cabo por unidades específicas; por tanto, deberá identificarse claramente la unidad económica que realiza la actividad". Se incluía como parte tanto de los postulados del entorno (A.3) como de los postulados del ámbito propio de la contabilidad (B.3). Se planteaba que ya que el entorno cambia también lo hace el concepto de entidad, ampliándose su concepto jurídico. Y se matizaba que sería la finalidad de los estados financieros la que delimitara el perímetro de la entidad. Tampoco el Inventory⁴ de Grady (1965) se olvidó de reconocer dentro de sus diez conceptos básicos el de entidad específica de las empresas mercantiles. En el segundo de estos conceptos se explica qué es una empresa de negocios y cuáles son sus fines.

En 1974 en el Accounting Principles Board (APB) No. 4 "The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises", antecesor del marco conceptual del Financial Accounting Standard Board (FASB), se planteó que dentro de los rasgos básicos de la contabilidad relacionados con su entorno estaba el de entidad contable: "*la atención de la contabilidad financiera se centra en las actividades económicas de las unidades individuales*". Por su parte, el informe Trueblood⁵ se acercó más a la teoría de la empresa como propietario.

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

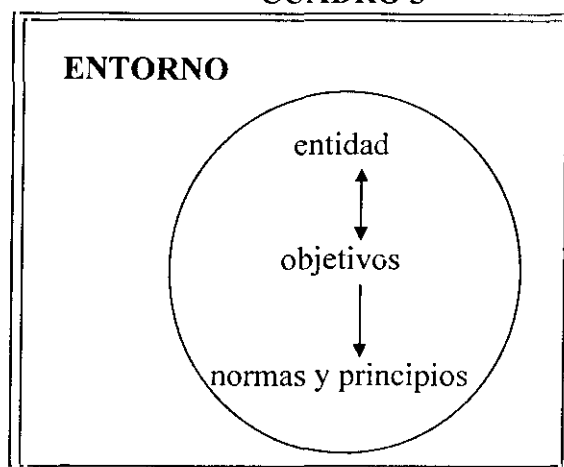
- a) su relevancia por la cantidad de implicaciones que posee.
- b) las relaciones que plantea acorde con la realidad socioeconómica de cada momento.

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

⁴ARS No. 7 "Inventory of Generally Accepted Accounting Principles for Business Enterprises"

⁵ AICPA (1973) "Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements"

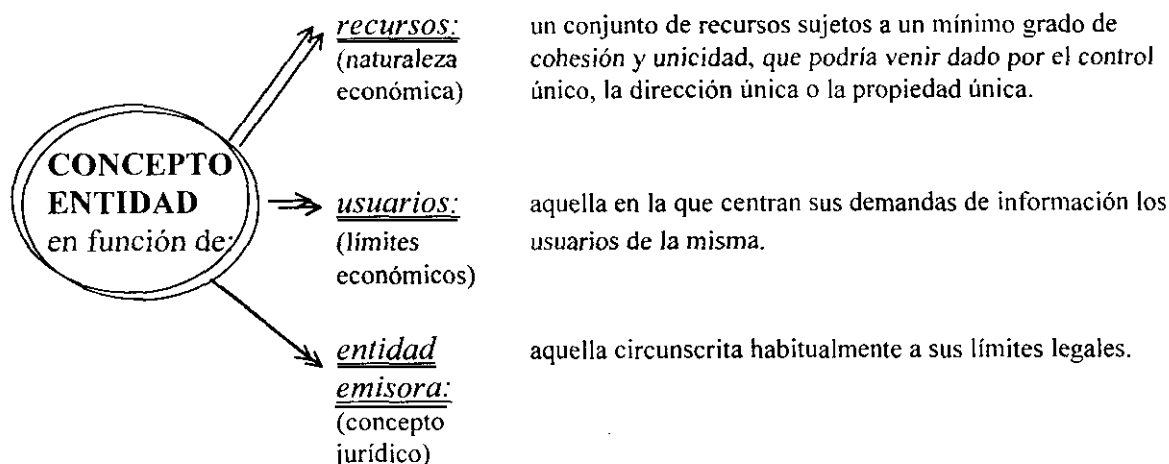
CUADRO 3



Fuente: elaboración propia.

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

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



Hendriksen (1974, 115) señala que la entidad contable es aquella *"unidad económica que tiene control sobre los recursos, acepta las responsabilidades de contraer y cumplir compromisos y realiza una actividad económica"*. El ARS⁶ No.7 expone que *"una empresa de negocios consiste en una organización de personas y bienes que han sido reunidos para lograr ciertos fines económicos"*. Y seguidamente matiza esos fines que son *"suministrar productos o servicios a los clientes, con la idea de obtener un margen de beneficios que sirva para satisfacer un rendimiento a los accionistas y acreedores que proporcionan el capital requerido para establecer y sostener la empresa"*. Entre todos estos fines destacan el beneficio, *"desde luego, es esencial para la continuidad de ésta"*.

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

⁶Cf. Tua Pereda (1983, 552).

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

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

CUADRO 4

<i>TEORÍAS QUE SE CENTRAN EN LOS PROPIETARIOS</i>	-Teoría del propietario o del capital líquido -Teoría del propietario de Canning -Teoría del interés residual -Teoría de la óptica gerencial o cadena de mando
<i>TEORÍAS BASADAS EN LA ENTIDAD COMO INDEPENDIENTE DE SUS PROPIETARIOS</i>	-Teoría de la entidad propiamente dicha -Teoría del interés del propio sujeto contable -Teoría del fondo -Teoría de la entidad social

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

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

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

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

Por otro lado, Bernabeu y Norverto (1996, 112) destacan que Paton y Littleton relacionan como prioritario *“el concepto de entidad con el objetivo de la generación del beneficio”*. Y la conclusión es lógica: promulgan un mayor interés por la cuenta de pérdidas y ganancias en detrimento del balance. No interesaba tanto cuánto se poseía sino una buena gestión del patrimonio para generar unos beneficios cada vez mayores. Esta implicación tiene mucha importancia para nuestro estudio ya que bajo este postulado los conceptos de ingresos y gastos serán diferentes, más amplios, que los definidos bajo la visión del propietario. En consecuencia, si afecta a los componentes⁷ del resultado también afectará, indirectamente, a éste.

Actualmente, el concepto de entidad no se encuentra recogido explícitamente en las regulaciones y normas contables vigentes hoy en día. Para el caso concreto de Estados Unidos -que posee el marco conceptual⁸ más desarrollado y analizado- no se considera explícitamente este término en su marco conceptual si bien se señala que es un principio básico para medir las transacciones. Por ello, el FASB los denomina fundamentos (fundamentals). Hendriksen y Van Breda (1992, 145) señalan que son verdaderamente fundamentales para la contabilidad ya que *“en ningún caso se cuestionan”*. En concreto, la primer norma contable conceptual del FASB (SFAC No.1) plantea este postulado de forma somera e indirecta en los párrafos del 9 al 12. No lo define claramente pero añade que una entidad contable puede ser tanto una empresa individual, como sociedad comanditaria (partnership), una corporación legal

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1.2.- EL OBJETIVO⁹ EMPRESARIAL DEL BENEFICIO

El cálculo del resultado empresarial surge como consecuencia de cuantificar uno de los objetivos de la empresa: la consecución de lucro -para las empresas capitalistas- o el logro de unos objetivos o pautas -para las organizaciones no lucrativas y las empresas¹⁰ controladas por el Estado-. La importancia de que una empresa conozca sus fines y sus metas es vital para su desarrollo presente y futuro. Además, como añade Antolínez Collet (1983, 9) *“el proceso de toma de decisiones, en cualquier ámbito, necesita de un punto de referencia que es precisamente el objetivo de la empresa”*. Y citando a Porterfield puntualiza que *“sin objetivo la empresa no dispone de un criterio para juzgar las consecuencias de las decisiones que contempla”*. En el mismo sentido se expresa Fernández Pirla (1983) al afirmar que el objetivo empresarial es el que justifica la razón de ser de cualquier empresa.

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 5

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

Fuente: Elaboración propia.

1.2.- TEORÍAS¹¹ SOBRE EL BENEFICIO

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

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

Varios estudios¹² se han ocupado de analizar detenidamente estas teorías por lo que no vamos a profundizar en ellas. Sí queremos dejar constancia de la existencia de las mismas para, de este modo, conocer su evolución hasta llegar a las tendencias actuales. Podríamos dividir las en dos apartados: teorías generales, desde un punto de vista estrictamente económico, y teorías contables.

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

¹²Véase bibliografía; en nuestro país destacan entre otros Álvarez López, J.M^aC. (1995); Gallego Díez, E. (1984); Lluch y Capdevilla, P. (1965); Requena Rodríguez, J.M^a. (1990); ...

Mucho se ha escrito sobre la relación existente entre la economía y la contabilidad. Son bastantes los economistas que opinan que la contabilidad es una rama interdependiente de la economía y que de ella toma su razón de ser. Pero, también son muchos los contables que consideran que la contabilidad ha tenido un desarrollo anterior y genuino a las teorías económicas. Hendriksen (1974, 60) expone la influencia que la teoría económica ha tenido para la contabilidad¹³. Y matiza que durante el siglo XIX y principios del XX se desarrollaron “*independientemente uno del otro*”. No obstante, esto nos lleva a afirmar que no podemos dudar de la utilidad de la economía para el desarrollo de la contabilidad, cada uno en su plano y con sus objetivos.

Si nos parece curioso destacar la relación teoría económica-contabilidad ya que la primera y principal discusión entre los economistas y los contables era diferenciar los conceptos contables y económicos de riqueza y de capital. Se han realizado muchos estudios¹⁴ que intentan aclarar ambos términos. Según Gallego Diez (1984, 22 y ss.) son cuatro los estados evolucionados de teorías:

CUADRO 6

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

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

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

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

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

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

- ⇒ **Tª de la propiedad:** *resultado* = aumentos menos disminuciones del capital líquido; esto es, todo lo que puede repartirse y que pertenece a sus propietarios.
- ⇒ **Tª de la entidad:** *resultado* = excedente de ingresos sobre gastos en el ejercicio de las actividades empresariales. Se calcula el resultado de las actividades objeto social de la entidad de producción, no solamente la renta que pertenece a sus accionistas o propietarios.

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

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

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

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

CUADRO 7

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

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

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

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

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

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

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

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

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

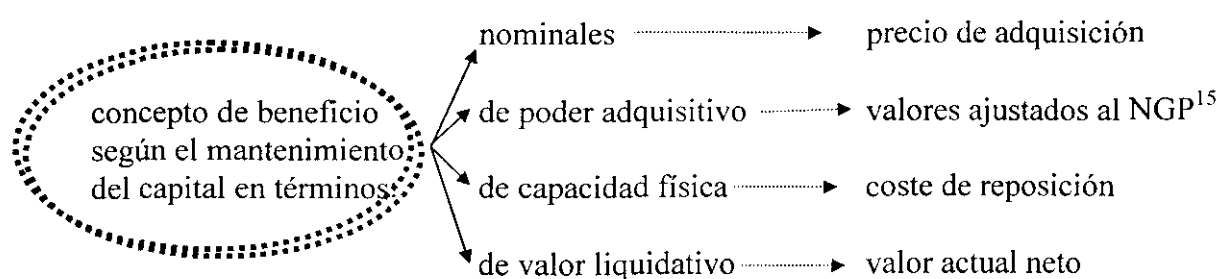
Para Rodríguez Robles (1974, 927) se trata de valorar los resultados en función del desarrollo futuro de la empresa. Esto es, que el cálculo del beneficio o pérdida del ejercicio se deba realizar “*de forma que permita o que haga factible, la continuidad de la empresa en forma rentable en el futuro*”.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

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

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

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

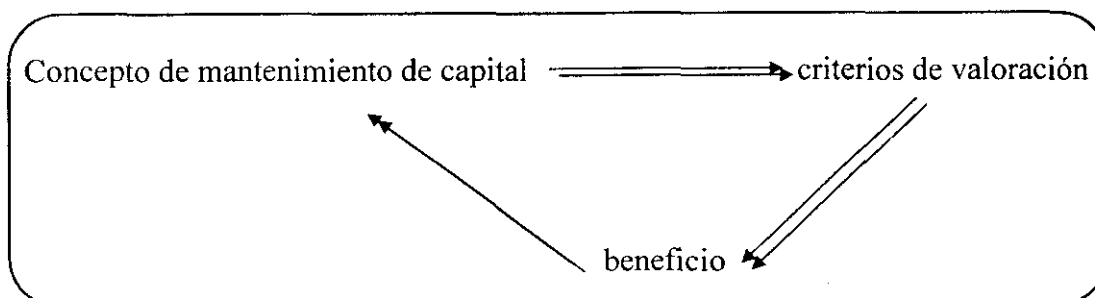
Por lo tanto, existen importantes relaciones entre el concepto de beneficio fijado y el de capital (bien en términos nominales, o de poder adquisitivo, de capacidad física o valor liquidativo). Cada uno de los cuatro conceptos de mantenimiento de capital determinará el criterio de valoración utilizado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



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

¹⁵ Nivel General de Precios.

conformen el resultado empresarial. Y, además, el beneficio¹⁶ o la pérdida afectará al capital de la empresa en cuestión. En forma de esquema;



Fuente: Elaboración propia.

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

Otra tendencia, la social, plantea que *“las diferencias conceptuales con la noción de beneficio tradicional, ocasionadas por la responsabilidad social de la empresa, han de venir por el aumento de los importes que puedan incluirse en el resultado como costes e ingresos”*, según recoge Tua Pereda (1983, 707). Esto es, que si la empresa quiere ver cumplido su papel social se deberán añadir al beneficio tradicional nuevas partidas¹⁷ de gastos e ingresos tales como gastos por conservación del medio ambiente, determinados costes de oportunidad, ingresos o gastos por formación del personal,...

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

¹⁷Se justifican así las tendencias de la contabilidad medioambiental, la contabilidad de los recursos humanos...

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

1.3.- DEFINICIONES Y CLASIFICACIÓN DE RESULTADO EMPRESARIAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 8

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

¹⁸Siguiendo la definición establecida por Sprouse y Moonitz en el ARS No. 3.

¹⁹En palabras de Fernández Pirla (1974, 191).

²⁰Como exponen Uroz y Quer (1996, 11).

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

Fuente: elaboración propia.

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

De cualquier modo, y para seguir un criterio coherente a la hora de analizar el resultado contable profundizaremos en la teoría contable clásica. Para ello, vamos a basarnos en un criterio cronológico expuesto en el siguiente cuadro²²:

CUADRO 9

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

²¹Cf. Salas Fumás (1991, 5)

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

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

Fuente: Elaboración propia.

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

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

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

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

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

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

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

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

En todo caso era necesario calcular el resultado de las empresas porque en función del mismo se exigían los impuestos²⁴ correspondientes. Si bien nos matiza Tua Pereda (1983, 57) que se gravaba la base imponible *“obtenida a partir de la diferencia entre entradas y salidas de efectivo”*. Se trataba de gravar las posesiones de dinero monetario en un período. Pero esta práctica se oponía a la costumbre contable de la época, por lo que la ley fiscal en EEUU de 1916 *“permitió que las declaraciones pudieran hacerse de acuerdo con la base sobre la que la sociedad llevaba sus libros, si tal método reflejaba el beneficio”*. Y dos años después se reconoció *“expresamente los procedimientos de contabilidad aceptados en la determinación de la utilidad disponible”*.

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

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

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

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

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

"Gross revenue" - "Sold expenses" = "Net revenue" ²⁵	
---	--

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

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

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

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

Y será en 1929, coincidiendo con la caída de la bolsa de Nueva York, cuando se realicen varias publicaciones para evitar en períodos posteriores que se produzcan estos acontecimientos²⁶. Hendriksen recoge también algunas de esas críticas a las prácticas contables del momento, centradas principalmente en la cuenta de resultados puesto que la depreciación no se proporcionaba de manera adecuada, nunca se revelaban los ingresos por ventas, otros ingresos tampoco se recogían por la *"falta de consistencia de la utilidad en operaciones correspondientes a la actividad principal del negocio y otros ingresos con la pormenorización de las partidas de importancia"*, no se exponía claramente el superávit ganado, había excesivo uso del conservadurismo en la contabilidad... El cambio produjo una alteración en la orientación de los objetivos de los estados financieros hacia los inversores, lo que potenciaba el interés por *"un concepto uniforme del beneficio"*, siguiendo a Tua Pereda (1983, 67).

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

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

la realidad contable del momento. Byrne²⁷ resume concisamente la práctica contable de la época señalando, en lo relativo al tema del resultado, la necesidad de consistencia en la contabilidad.

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

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

En los párrafos del ocho al trece del estudio de la AAA se trataba el tema de la *“medición de los resultados”*, pero no se definía el concepto²⁸ de renta empresarial: No obstante sí se calculaba: *todos los ingresos reconocidos (properly given accounting*

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

²⁷ Cf. Hendriksen (1974, 78).

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

Posteriormente, Sanders, Hatfield y Moore (1938, 11) analizaron aspectos tales como el capital y la renta. Su objetivo era el de “*facilitar la práctica de los negocios a fin de alcanzar sus fines, así como un adecuado reparto del beneficio entre los inversores*”. Sí se recogía textualmente una definición de resultado como “*el aumento de riqueza incrementada por el uso del capital y por las prestaciones de servicios*”. Y se puntualizaba que en sentido estricto el resultado es la participación de los propietarios en ese incremento, que se recogía en el estado de resultados como “net income” (resultado²⁹ neto). Seguidamente se señalaba cómo calcular la renta empresarial: la cuantía de las ventas de bienes o prestaciones de servicios por cantidades mayores que sus costes.

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

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

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

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

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

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

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

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

Esta última tendencia era la expresada en los Accounting Terminology Bulletins (ATB) de la AICPA. En 1953 se editó el primer ATB bajo el título de “Revisions and Resum”. Sin embargo, faltaba una definición de resultado contable. Llegados a este punto destacamos la confusión de los términos³⁰.

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

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

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

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

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

En resumen, la evolución de los statements del AAA es clara: se empezó describiendo la práctica contable de la época en materia del cálculo y definición del resultado³¹ para después pasar a construir una teoría contable más clara, centrada en el "deber ser" antes que en el "ser".

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

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

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

El ARS No. 3 de Moonitz y Sprouse emitido en 1962 y denominado “A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises” define renta empresarial para un período contable como: “*el aumento (o disminución) del neto patrimonial, suponiendo que no se han producido cambios en el capital social por alteraciones en el nivel de precios, por inversiones adicionales o por distribución a los propietarios*”. Y además “*se considera que el beneficio es atribuible a todo el proceso de la actividad empresarial*”, según recoge Gustafson (1970, 57). Esto equivalía a señalar que se mantenía la discusión sobre qué partidas incluir; en este caso se incluían todas las partidas³². Se distinguía también entre beneficio monetario y beneficio real, siguiendo las primeras indicaciones de Sweeny.

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

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

³² “all-inclusive concept”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En 1974 el AICPA publicó el Statement³³ No. 4 (1970, 441) “The Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements”, en el que se recogía el resultado neto (tanto positivo como negativo) como término expuesto en la cuenta de pérdidas y ganancias (net income o net loss). A diferencia de los conceptos de ingreso y gastos tampoco se definía el término de resultado contable. Se limitaba a una exposición del resultado neto de la cuenta de resultados como *“el exceso (déficit) de los ingresos sobre los gastos para un período contable, el cual es el incremento neto (decremento neto) del patrimonio neto de los propietarios (activo menos pasivo) de la empresa para un período contable procedente de las actividades que generan directamente ganancias medido y reconocido de conformidad con los principios contables generalmente aceptados”*. Seguidamente en el párrafo 147 se reseñaba cómo se determinaba el resultado en la práctica sin más.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Un año después se emitió el SFAC No. 6 “Elements of Financial Statements”, que vino a substituir y ampliar el SFAC No.3 relativo a los elementos³⁴ de los estados financieros, para empresas de negocios y no lucrativas. Si no se definían los elementos que conformaban los estados financieros era muy difícil comprender su significado y contenido. Y es que esa definición era necesaria pero no condición suficiente para reconocerlo sino que también había que exponer sus criterios de reconocimiento y medida recogidos en el SFAC No. 5.

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

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

En cuanto al marco conceptual del ASB³⁵ se propone una ampliación del concepto de resultado hasta el de rentabilidad, que necesitaba que *todas* las ganancias y las pérdidas fueran consideradas (pa. 6.20), intentando distinguir entre el resultado originado por el proceso productivo y aquél que procedía de un simple cambio de precios. Entre los elementos que formaban parte de los estados financieros simplemente se distinguía entre pérdidas (losses) y ganancias (gains), no conceptualizándose de forma individual los términos ingresos y gastos. Se sigue manteniendo el contenido de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional pero se complementa con otro estado, como analizaremos con posterioridad.

Por último queremos destacar la definición utilizada en el Plan francés, que viene a desarrollarse y matizarse en el intento de marco conceptual iniciado en este país por el OECF. Se expone³⁶ que el resultado del ejercicio es *“teóricamente igual a la diferencia entre los ingresos y los gastos como a la diferencia entre los capitales propios al principio y al final del ejercicio. A veces, la interpretación de operaciones registradas en las cuentas derogatorias o que afectan directamente al importe de los capitales propios sin pasar por el resultado, no permite comprobar esta equivalencia sin previo análisis”*. Debido a esta situación el OECF decidió mejorar la definición de resultado, siguiendo la línea del FASB americano, como posteriormente constataremos.

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

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

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

la noción de resultado contable -como recoge Requena Rodríguez (1990, 12)- lleva implícita la idea de excedente, de “*renta residual tras retribuir los diversos factores que hayan contribuido a su obtención*”. En consecuencia, hay muchas formas de clasificar el resultado³⁷ así como muchos métodos. Se distinguen distintas clases de resultado en función de diversas variables, en resumen:

CUADRO 10

VARIABLES	TIPOS DE RESULTADOS	
Normas o pautas	-resultado económico -resultado fiscal	-resultado jurídico -resultado contable
Período de cálculo	-resultado total ³⁸	-resultado periódico ³⁹
Contenido de materias	-resultado explotación -resultado financiero	-resultado extraordinario
Ámbito⁴⁰	-resultado externo	-resultado interno
Procedencia de las variables⁴¹	-resultado endógeno -resultado exógeno	

Fuente: elaboración propia.

No vamos a incidir en esta clasificación. Simplemente añadir que hay que diferenciar el ámbito, contenidos, duración, pautas o normas de elaboración del resultado⁴², beneficio o pérdida y la procedencia de sus variables.

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

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

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

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

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

⁴¹ Clasificación propuesta inicialmente por Casanovas Parella (1976, 33).

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

1.4.- EL RESULTADO COMO MEDIDA DE LA EFICIENCIA EMPRESARIAL

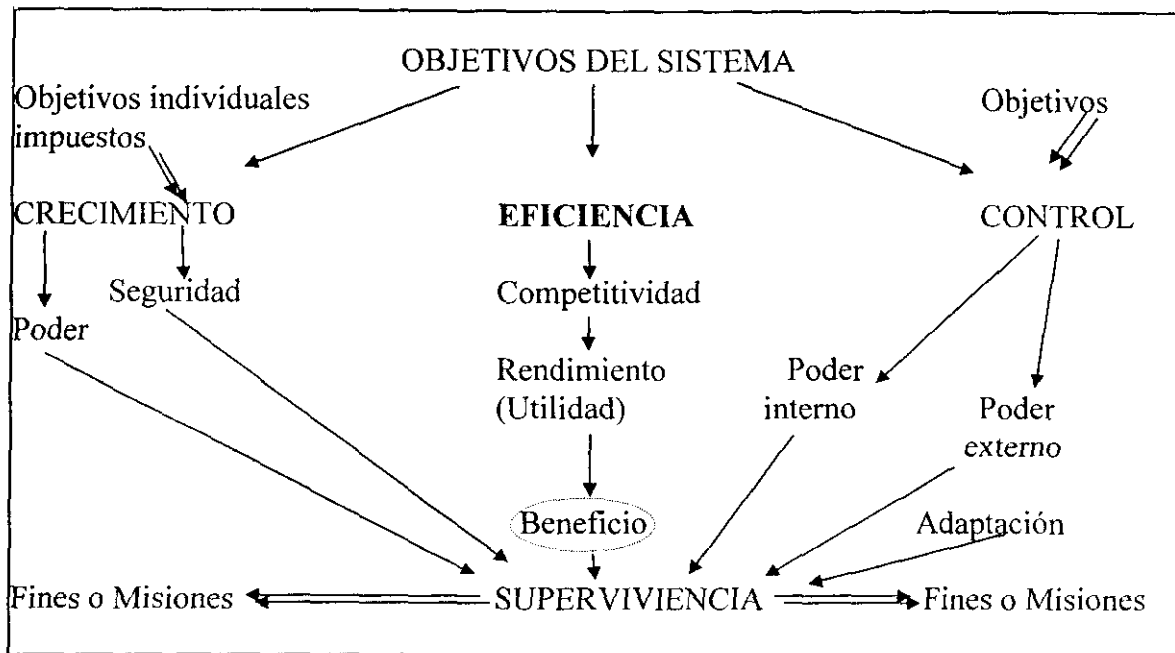
En la empresa, como en cualquier actividad, la fijación de metas u objetivos se hace imprescindible para el buen funcionamiento de la misma, así como para su mantenimiento en un entorno cada día más cambiante y “turbulento”. Es por ello que la empresa necesita de unos objetivos, pero también de un mecanismo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

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

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

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

CUADRO 11



Fuente: AECA (1988, 26).

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

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

eficacia, cuando en realidad son dos conceptos⁴³ distintos. Según el Diccionario de Economía de Tamames (1992, 169) se define eficacia como la *“actuación para cumplir los objetivos previstos”*. Dicho de otro modo, eficacia es, según Bueno Campos (1983, 118), *“la cualidad empresarial consistente en alcanzar los objetivos perseguidos”*, es decir, conseguir las metas de la empresa independientemente del empleo de recursos, cuantía,... sin tener en cuenta la economicidad del logro.

Otro concepto es el de **productividad**, que indica el mejor o peor uso que se hace de los factores de producción; en palabras de Quesnay⁴⁴ *“facultad de producir”*. Se trata de un término muy utilizado actualmente para medir la evolución de la economía en general y no es inusual oír que la situación de tal o cual país pasa por mejorar su tasa de crecimiento de la productividad. Martínez Arias (1988, 62) recoge la definición de productividad dada por la Organización Internacional del Trabajo: *“relación entre la producción obtenida y ciertos factores que han permitido obtenerla”*.

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

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

⁴⁴Cf. Martínez Arias, A. (1988, 60).

Por **rendimiento** podemos entender “*la relación entre el input consumido y el output obtenido*”, medido generalmente para un factor de producción determinado (energía eléctrica, materias primas, mano de obra...) como matiza Antolínez Collet (1983, 26). El Plan General de Contabilidad Analítica⁴⁵ de 1978 definía este concepto como la “*cantidad de productos o salidas que el mismo (proceso económico) obtiene en un determinado tiempo de transformación*”. Por lo tanto, el rendimiento de una máquina puede ser elevado pero su rentabilidad nula, por ejemplo, porque no se necesiten tantos componentes como fabrica esa máquina con un rendimiento alto. Comparando este concepto con el de eficiencia aquél no tiene en cuenta los objetivos de la empresa, simplemente economizando los recursos utilizados por un determinado factor.

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

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

⁴⁵Cf. Antolínez Collet (1983, 26).

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

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

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

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

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

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

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

Cuando analizamos los fines de la empresa desde antiguo se viene considerando como objetivo principal de la empresa la maximización del beneficio empresarial. Esta afirmación viene refutada por el pensamiento de las teorías clásicas de Pareto, Hicks, Walras, Schnettler,... En función de esta concepción, se considera al beneficio⁴⁶ como una posible medida de la eficiencia empresarial, ya que recordemos que la eficiencia es la consecución de objetivos minimizando los costes de dicho logro. Eso ocurre, matizando, únicamente en entidades que tengan ánimo de lucro. En esta línea clásica Muñoz Colomina⁴⁷ (1992, 227) señala que el concepto de resultado de explotación “(...)será un indicador de eficiencia en la asignación y aprovechamiento de los recursos económicos utilizados, entendiendo -naturalmente- que el proceso se ha realizado en condiciones económicamente calificables de normalidad. Es decir, los costes soportados en cada centro corresponden al punto óptimo de aprovechamiento de sus activos. De no ser así, están incluyendo en su valoración un coste por mantenimiento de recursos ociosos”. Sin embargo, Mallado Rodríguez (1994, 534) afirma que “debe considerarse el resultado, en sentido amplio, como indicador de la eficiencia en cuanto a cumplimiento de la planificación, y como indicador de la eficiencia en cuanto a la utilización óptima de los medios puestos a disposición de la gestión”. Destaca de la anterior afirmación desconocer cuándo se trata de un resultado en sentido amplio. AECA (1997a, 96) en el documento número quince de contabilidad de gestión matiza a la hora de tratar el resultado empresarial como “un indicador de eficiencia para el propietario porque le muestra si la gestión

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

⁴⁷Añadir que únicamente se refiere al resultado de explotación.

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

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

El resultado contable como medida de la eficiencia ha pasado por diferentes etapas destacando las de la teoría estática, la teoría dinámica y la teoría orgánica. En cada uno de ellas se planteaba el resultado desde concepciones diferentes pero que a su vez difieren del concepto económico hicksiano de renta. Hicks⁴⁸ define el beneficio bajo la condición de mantenimiento de las expectativas del mismo capital productor *en términos eficientes* para los períodos siguientes. Si bien tenemos que matizar que sea cual sea el método de cálculo del resultado, se debe conservar el capital productivo de la empresa; lo que Fernández Pirla (1974, 194) denomina "condición"⁴⁹ de eficiencia". Se trata de *"un conjunto limitaciones del beneficio de la empresa y que persigue evitar que el reparto del mismo pueda implicar una descapitalización o empobrecimiento de la unidad económica y de su capacidad de acción"*.

⁴⁸ Tomado de Fernández Pirla (1974).

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

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

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

Por último, el resultado puede ser un indicador⁵⁰ de la eficiencia de la empresa. Mallado Rodríguez (1994, 534) defiende esta postura señalando que *“debe considerarse el resultado, en sentido amplio, como indicador de la eficacia en cuanto a cumplimiento de la planificación, y como indicador de la eficiencia en cuanto a la utilización óptima de los medios puestos a disposición de la gestión”*. Sin embargo, para que sea un indicador válido se necesita la comparación con otros entes empresariales y, de este modo, poder justificar la utilización óptima de sus recursos. En este sentido tenemos que conocer también sus limitaciones, y así poder tomar decisiones con coherencia.

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

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

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

Autores como López Díaz⁵¹ (1988, XII) señalan que *“el beneficio que aparece en la cuenta de resultados, omite la información necesaria para un análisis completo (...) para poder medir la eficiencia empresarial es necesario utilizar nuevos indicadores de gestión, lo cual implica discernir, dentro de la productividad, los resultados provenientes de la combinación de parámetros y variables de naturaleza endógena de los de naturaleza exógena”*. El enfoque tradicional que evalúa la gestión empresarial se fundamenta en el estudio de la cuenta de pérdidas y ganancias, y más concretamente, del beneficio que según Martínez Arias (1988, 1) se trata de la *“magnitud resumen de la eficacia en la gestión por los resultados económicos de la misma, entendiendo el término eficacia como la cualidad empresarial consistente en alcanzar los objetivos perseguidos. Sin embargo, el análisis basado exclusivamente en dicha magnitud no expresa la eficiencia en la gestión, considerada la misma como la cualidad de la actuación económica que se refiere a la mejor coordinación de los factores productivos para su optimización, en el cumplimiento de los objetivos planteados”*. De ahí que surja un nuevo criterio que permita analizar la eficiencia en la gestión, que es la productividad. El *“excedente de productividad global”* está conceptualizado como *“una ganancia sobre la ineficiencia, resultante de una combinación de productos y factores productivos más ventajosa a precios constantes”*. Y además permite el estudio del reparto de rentas sobre los agentes económicos implicados en la empresa.

⁵¹ Introducción al trabajo de Martínez Arias (1988).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

b) El resultado es *temporal*, depende del ejercicio económico de la empresa independientemente de los ejercicios precedentes y siguientes. La temporalidad del resultado se encuentra inherente no tanto en su delimitación como en su cálculo. Pero se encuentra justificada por la utilidad que conlleva. Es esta división⁵³ del resultado en períodos la que, a su vez, lo hace relativo.

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

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

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

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

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

Jurídicamente autores como Sanz Gadea (1998, 180) eliminan la crítica de la relatividad del resultado señalando que *“no desvirtúa en absoluto el carácter legal del resultado contable en cuanto a magnitud derivada de la aplicación de normas jurídicas”*. Y para justificar aún más su afirmación recoge una cita de Fernández del Pozo⁵⁴ que añade que *“... desde una perspectiva jurídica la cuestión (económica) sobre la relatividad de los resultados es irrelevante. (...) La determinación del resultado del ejercicio es siempre susceptible de ser calificada jurídicamente como legal (conforme a Derecho) o ilegal (contraria a él)”*.

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

⁵⁴Tomado de Sanz Gadea (1998, 180).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 12

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

Fuente: elaboración propia.

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

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

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

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

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

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

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

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

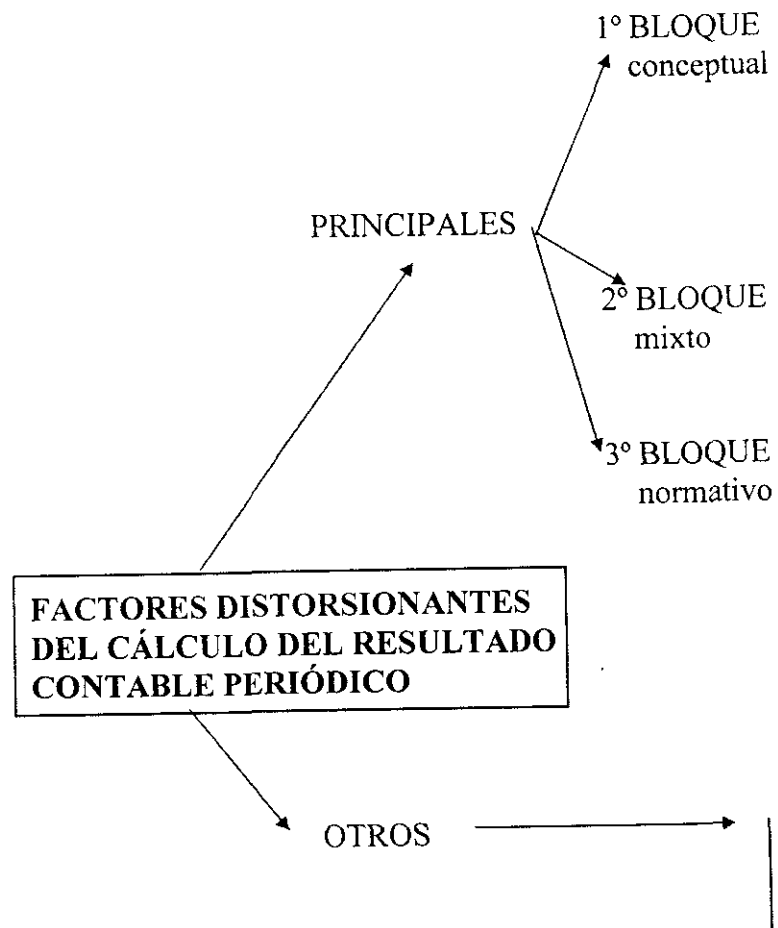
2.1.1.- MOTIVOS E IMPRECISIONES PARA LA ALTERACIÓN DEL RESULTADO

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

El conocimiento de las posibles manipulaciones⁵⁵ del resultado nos puede servir de fundamento para determinar la composición del resultado y sus posibles limitaciones. Siguiendo a Cea García (1994) exponemos un cuadro resumido con las causas de alteración del beneficio o pérdida periódico:

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

CUADRO 13



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

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

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

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

A) TEORÍAS DE ALISAMIENTO DEL BENEFICIO. Según Prakash y Rappaport⁵⁶ (1977, 29) el comportamiento de los individuos y organizaciones no sólo está influido por la información que reciben y usan sino, también, por la información que se les requiere y que piensen que va a ser utilizada por sus perceptores. Al fenómeno de cómo condiciona la información emitida la actitud de los usuarios se denomina inductancia. De ahí que, en ocasiones, la cuenta de pérdidas y ganancias refleje más el resultado que se desee alcanzar antes que el resultado real de la empresa. Se trata de elaborar la cuenta de resultados en función de unos objetivos ya predeterminados de antemano.

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

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

⁵⁶Citado en Galleno Ortiz, M.L. (1992, 2)

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

Por otra parte, nos encontramos con la figura del gerente que tiene un papel predominante y dual tanto como usuario como por suministrador de la contabilidad. En ocasiones, la información contable puede ser alterada por ellos pues ésta puede afectar negativa o positivamente a sus objetivos. Uno de los procedimientos que utiliza el gerente para maquillar la información es mediante el alisamiento del beneficio, que pretende suavizar sus fluctuaciones. Breidleman⁵⁷ (1973, 65) define el alisamiento del beneficio como “*la amortiguación intencionada de las fluctuaciones sobre un nivel de beneficios que se considera normal para la empresa*”. Existe toda una teoría sobre el alisamiento del beneficio, también llamada más genéricamente *teoría de alteración del beneficio*.

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

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

⁵⁷ Citado de Galleno Ortiz, M.L (1992, 7)

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

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

2.- Efecto sobre el precio de las acciones. Los cambios en el valor de mercado de las cotizaciones reflejan los cambios en el valor económico de la empresa. Para Pierce-Brown (1999, 81) *“durante un corto período de tiempo, los precios de las acciones pueden fluctuar debido a la especulación comercial, a los cambios macroeconómicos o a efectos (random) aleatorios, pero en un período más largo la valoración del mercado es lo más cercano que tenemos de una medida independiente del esfuerzo económico de la empresa”*. Aunque es mejor que para que el precio de las acciones no sufra variaciones bruscas exista, más o menos, una tendencia hacia el beneficio equilibrado. Para Breidleman⁵⁸ *“la alteración equilibrada de la renta añade efectos beneficiosos en el precio de las acciones, que se muestra estable y creciente en relación con la tendencia equilibrada del beneficio”*. Para empresas que cotizan en mercados

⁵⁸ Recogido por Tua Pereda (1983, 950).

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

3.- El propio interés del manager o administrador. A la gerencia le puede interesar manejar las cifras contables en su único beneficio: más seguridad en el trabajo, mayor tasa de expansión de los incentivos, mejores compensaciones económicas y un estatus social y de poder elevado, entre otros. Por ejemplo, una inversión que conlleve un elevado riesgo pero que pueda reportar a la empresa importantes beneficios, y por ende al gestor, va a ser mejor evaluada como posible por el administrador que por los propietarios, puesto que éstos van a valorar más el riesgo mientras que aquéllos se encaminarán a por grandes beneficios. De cualquier modo, se intenta que prevalezca un equilibrio entre ambas posturas, por otra parte, difícil de conseguir. Así, Gordon⁵⁹ afirma que *“el manager altera la renta al objeto de mantener los niveles de satisfacción del accionariado que maximicen su utilidad, manipulando su importe y su tasa de crecimiento: si son altos los reduce, y viceversa”*.

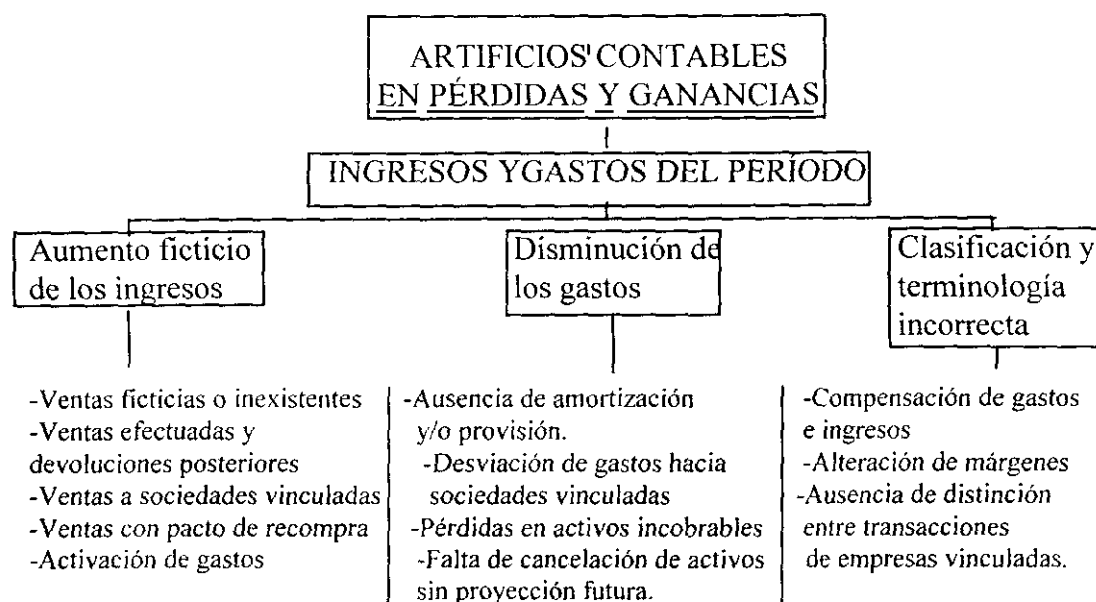
Por lo general, estos tres bloques de motivaciones no son excluyentes, se pueden combinar incluso los tres o dos de ellos... Los procedimientos que permiten que la teoría del beneficio equilibrado se lleve a cabo pueden ser o bien la elección de procedimientos contables substitutivos (ej. elegir uno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

⁵⁹Tomado de Tua Pereda (1983, 952).

Algunos autores vienen a confirmar la existencia, como indica Rivero Romero (1995, 445) de los “artificios” contables⁶⁰ para adulterar la cuenta de pérdidas y ganancias y conseguir el resultado más o menos pretendido. Los más utilizados son las variaciones de dotaciones a provisiones, las valoraciones irreales, las activaciones inadecuadas por exceso o por defecto y la adulteración de ingresos, entre otras.

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

CUADRO 14



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

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

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

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

Muchas son las definiciones y matices que la genérica contabilidad creativa⁶¹ soporta. Es un término sinónimo del posible mal uso de la técnica contable. Por otra parte, se puede comprender desde el punto de vista de Bemhein, tomado de Rodríguez Molinuevo (1996, 774), que a través de un ejemplo explica su forma de ver esta “contabilidad”. Cuenta de una misma realidad fotografiada por tres profesionales. Cada foto ofrece una visión diferente puesto que incluyen la subjetividad del profesional; *“son una única realidad, pero pueden dar lugar a diferentes imágenes que podrían ser consideradas como válidas y que, además, llevasen consigo la creatividad de su elaborador”*. Lo mismo puede suceder, en vez de un paisaje o una persona, con el patrimonio, la situación financiera y el resultado de la empresa.

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

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

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

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

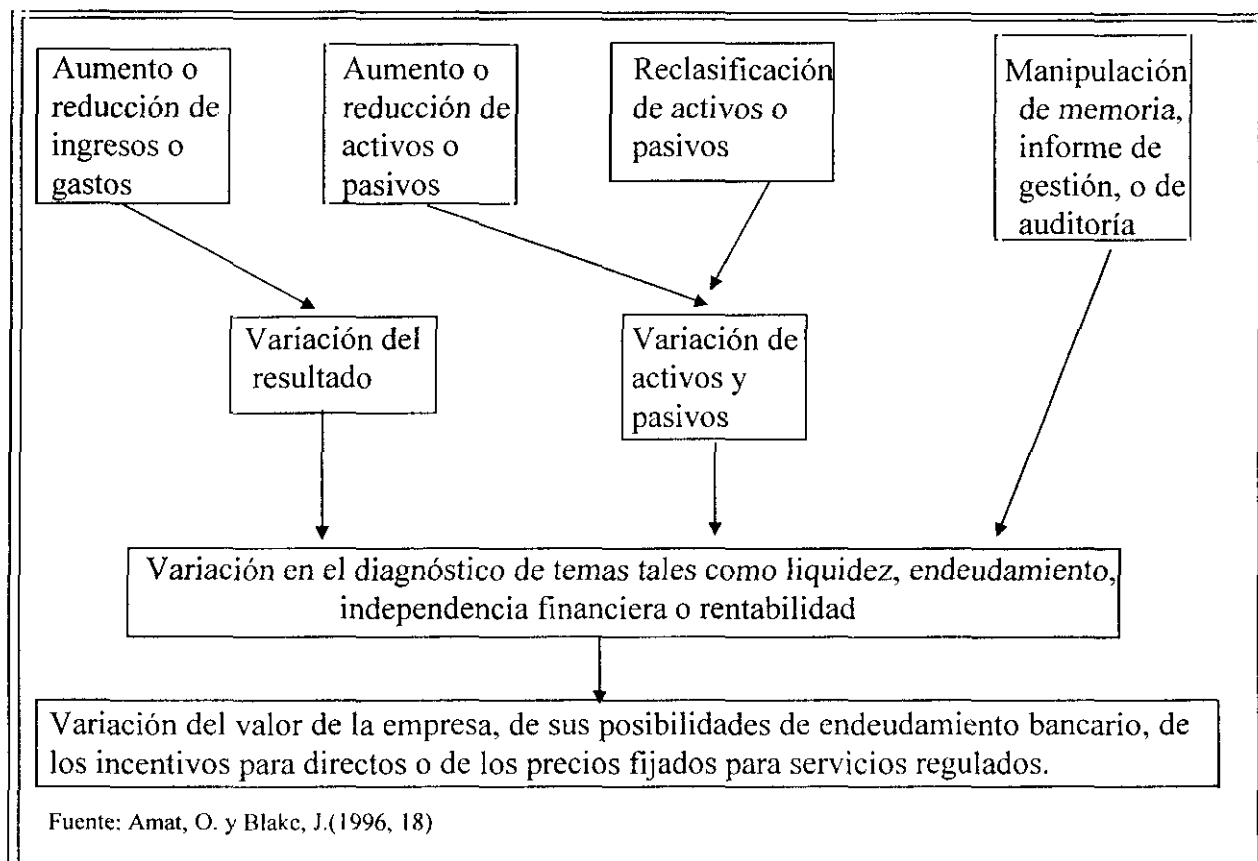
- a) los vacíos de la normativa existente. Como consecuencia de la evolución del entorno, por ejemplo, la normativa contable internacional no se pone de acuerdo al tratar denominados hechos fuera de balance. Los productos financieros son un buen ejemplo.
- b) las posibles elecciones entre diferentes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

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

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

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

CUADRO 15



Son muchas las manipulaciones⁶² contables que la práctica⁶³ de las empresas españolas presentan siguiendo a Carenys Fuster y Valls Roig (1996, 34), tales como alterar las valoraciones de los activos tales como existencias, clientes o inmovilizado mediante correcciones de valor insuficientes o excesivas, sin considerar el principio de prudencia; variar el valor de las reservas o de los resultados sin justificaciones aparentes, desfigurando la imagen fiel; ocultar o inflar ventas y gastos para modificar los resultados a conveniencia; retrasar o adelantar el registro de ingresos o gastos, sin tener en cuenta el principio de devengo; considerar gastos como inversiones o viceversa, incumpliendo las reglas establecidas para la activación de gastos;

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

⁶² Llegados a este punto, nos planteamos la relación existente entre la contabilidad creativa, el fraude y la ética⁶². Amat y Blake (1996, 20) insisten en considerar que *"existe una clara diferencia entre la transgresión deliberada de la legislación en casos como los citados, y la actuación dentro de la ley que encontramos en la contabilidad creativa"*. A pesar de todo, la contabilidad creativa, en general, se encuentra dentro de los límites impuestos por la ética⁶². Un comportamiento ético según Fernández da Silva (1993, 3) *"lo constituye el contemplar las consecuencias que nuestras acciones tendrán sobre los demás"* o lo que es igual *"con el concepto de responsabilidad universal"*. De ahí que algunas prácticas de las incluidas dentro de la contabilidad creativa puedan estar fuera de la conducta ética que debe perseguir todo contable y administrativo. Si profundizamos en esta materia, Fernández da Silva (1993, 2) nos señala que *"en los últimos años han surgido iniciativas que tratan de completar estos enunciados (conseguir el máximo beneficio) que consideran válidos, pero incompletos en la medida que no se cuestiona el modo de obtenerlos"*.

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

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

CUADRO 16

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

Fuente: Uroz y Quer (1996, 66)

Según señala Stolowy⁶⁴ “de manera simplificada, la contabilidad llamada creativa apunta a dos objetivos: mejorar las cuentas y traducir la creatividad financiera”. El matiz peyorativo de la contabilidad creativa deja de tener sentido. En concreto, las aplicaciones de la contabilidad creativa se encuentran en tres campos diferenciados según Barthès de Ruyter y Gélard⁶⁵ como son: -la maximización del resultado, -el aumento de los recursos propios y -la disminución del endeudamiento aparente. Otros autores como Stolowy diferencian entre los procedimientos de la contabilidad creativa que tienen repercusión en: -la cuantía del resultado; -la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias y -la presentación del balance.

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

⁶⁴ Citado por Rodríguez Molinuevo (1996, 777).

⁶⁵ Cf. Rodríguez Molinuevo (1996, 778).

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

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

A) DERIVADAS DE LA TEORÍA CONTABLE.

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

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

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

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

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

- sinónimo de exactitud, objetividad y verdad; “*es la que ofrece la información contable cuando refleja lo importante, sin errores y claramente expresado*”.
- predominio del fondo sobre la forma, “*un intento de enfocar la información contable sobre los aspectos económicos y financieros con preferencia a los jurídicos y fiscales*”.
- sinónimo de información útil, “*la información contable ofrece esta imagen cuando resulta útil para la toma de decisiones*”.

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

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

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

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

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

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

armonización contable internacional el papel⁶⁷ de estos dos principios debe ser valorado, sopesado y, en su caso, corregido.

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

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

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

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

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

De ahí que las conclusiones sean claras:

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

B) CONSECUENCIA DE LA INFLACIÓN.

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

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

Por lo tanto, ya tenemos una primera consecuencia genérica que consiste en el efecto de las tasas de inflación acumuladas que pueden llegar a “desvirtuar” las cifras contables⁶⁸ y con ellas las decisiones que en función de las mismas se puedan adoptar.

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

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

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

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

Por su parte, otros autores como Fidalgo y Prado (1995, 824) señalan que el criterio de precio de adquisición se fundamenta en la contabilidad externa como objetivo, prudente y haciendo prevalecer la garantía frente a terceros. De ahí que afirmen que *“el precio de adquisición informa de las cantidades invertidas en el pasado y será coincidente con el valor actual de los bienes en caso de estabilidad monetaria y ausencia de innovación tecnológica”*. También, autores como Fernández López⁶⁹ señalan que un bien adquirido muchos años atrás no representa la imagen fiel de la empresa. Y matiza que es cierto que *“un exceso de valoración puede perjudicar a los acreedores que con base en la misma concedan créditos a la entidad, pero no es menos cierto que una valoración manifiestamente insuficiente puede perjudicar a los socios que enajenen sus participaciones en función del valor teórico”* (como viene exigido por los Estatutos en algunas cláusulas de sindicación). Pero, no cabe duda, que el principio del precio de adquisición, siguiendo a Belkaoui⁷⁰ (1993, 269) *“ha sobrevivido al test del tiempo”*, lo que en última instancia justifica su utilidad.

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

⁶⁹Citado por Gota Losada (1997, 114).

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

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

Respecto al *principio de importancia relativa* también podemos realizar la matización de que en épocas de fuerte inflación⁷¹ los datos contables carecen de validez expresados en unidades monetarias constantes, no representan la imagen fiel de los resultados de la empresa. Con inflación, “*la objetividad suele oponerse a la relevancia*”, como recoge Gonzalo Angulo (1993, 230). Además, el patrimonio en situaciones de inflación representa información irrelevante. Belkaoui⁷² (1993, 237) se expresa señalando que la valoración a precios históricos “*puede producir cifras erróneas si los cambios en los valores de los activos durante el tiempo son ignorados*”.

A pesar de todas estas críticas, y de estar fuertemente fundamentadas se sigue manteniendo el precio de adquisición por la falta de alternativas serias. Solamente en países como Inglaterra se aplica el valor de mercado como complemento al valor de adquisición. La subjetividad de aquél hace que se mantenga éste, a pesar de sus “debilidades”. Un paso adelante ha sido la reciente aprobación por el FASB americano del SFAS No. 133, que acepta la valoración de determinados instrumentos financieros y derivados siguiendo el ‘fair value’ o valor razonable⁷³, como analizaremos posteriormente.

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

⁷¹ Se suele considerar una inflación importante y preocupante cuando supera los dos dígitos.

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

aspecto coyuntural tal sobre el que la empresa no puede actuar. Es decir, que los resultados obtenidos no son reales ya que una parte de los mismos son nominales⁷⁴. Si el beneficio no es real las decisiones que se fundamenten en el mismo pueden no ser adecuadas. Mattessich (1977, 169) hace suyas las reflexiones de Edwards y Bell recogiendo dos conceptos de beneficios cuando existe inflación:

Beneficio empresarial

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

Beneficio contable

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

Así llegan a la conclusión de que el beneficio recomendado como útil, medible y estable es el concepto de beneficio que no esté distorsionado por el coste histórico, separando las ganancias de mantenimiento de las de las actividades propias de la actividad objeto de cada empresa. Tener en cuenta esta diferenciación supondría, sobre todo en épocas de elevadas tasas de inflación, eliminar los riesgos⁷⁵ de descapitalización a los que podría verse afectados la empresa. Y además, del apuntado aumento de la presión fiscal por Hacienda⁷⁶ si se reparten beneficios entre los accionistas -siguiendo una tónica general de ejercicios pasados- se está repartiendo entre los propietarios de la empresa una parte de la estructura de la misma, antes de la liquidación. Es lógico que los accionistas exijan mayor reparto de dividendos. La buena imagen de la empresa ante los accionistas, en ocasiones, puede forzar el reparto de beneficios que no son reales. Se van a tener que detraer parte de las reservas para

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

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

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

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

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

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

Con inflación Aloi (1979, 17) establece que la dirección debe garantizar el equilibrio económico-financiero-patrimonial de la empresa con el fin de obtener un resultado del ejercicio que, traducido a términos reales, *“mantenga la continuidad en la tendencia de la rentabilidad global de gestión”*. Se plantean así muchos problemas a la hora de planificar a largo plazo, tanto por parte de la empresa como por los inversores; además de las dificultades de realizar un análisis de la situación económica y financiera de la empresa. Entre las decisiones que tienen que tomar los administradores están las referentes al periodo de utilización de los activos, la política de dividendos, el cálculo de costes, las políticas de inversiones y su selección, la relación fondos ajenos/ fondos propios (ya que el efecto inflacionario origina que los primeros sean una fuente de financiación más barata), la elección de la vida del activo, el retraso/adelanto posible de las inversiones...en resumen, son los efectos sobre la empresa que condicionan la inflación, como recoge Carbajo Vasco⁷⁷ (1995, 75).

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

⁷⁷Tomado de Auerbach (1994).

⁷⁸II Congreso de AECA.

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

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

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

CUADRO 17

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

Fuente: elaboración propia.

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

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

En general, serán muchos los aspectos⁷⁹ que tendrán que sopesar las empresas que se planteen actualizar o no sus balances; las principales diferencias en empresas de igual tamaño económico y en su misma situación estratégica, serán las siguientes:

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

CUADRO 18

Aspectos en los que influye:	SI ACTUALIZA	NO ACTUALIZA
-en el balance:	-aumento valor inmovilizado -aumento cifra activo total -aumento de sus reservas -aumento valor existencias ⁸⁰ -aumento tesorería por reducción de dividendos -futuros aumentos capital social -futuras reducciones pérdidas	-
-en la cuenta de pérdidas y ganancias:	-aumento gasto:gravamen 3% -ingreso por desdotación provisiones -aumento gasto amortización -disminución gastos financieros ⁸¹ -aumento costes admon. -menor resultado contable -menor cuota a pagar IS -menores márgenes brutos -menores b° nominales ⁸²	-gasto de amortización menor al real -mayor resultado contable -mayor cuota a pagar IS -menores costes admon. -existencia b° nominales
-en la memoria:	-mayor información sobre plusvalía actualización, efectos	-
-en el resultado fiscal:	-aumentos BI amortizaciones y por desdotación provisiones, no por plusvalías actualización. -reducciones plusvalías por depreciación monetaria y reinversiones, no por plusvalía venta inmovilizado. -exenciones ITPAJD futuras ampliaciones de capital. -aumento cuotas IP y ISD.	-mayor cuota a pagar IS. -reduccion plusvalía venta inmovilizado. -no exenciones fiscales en aumento capital. -menores plusvalías por transmisiones patrimoniales.
-en el análisis ec./financiero:	-mejora ratio endeudamiento. -mayor valor teórico acciones. -mejora ratios inmovilizado, gastos y reservas.	-
-otras implicaciones:	-mayor acceso a financiación. -mejor reflejo imagen fiel. -aprox. real al coste producto. -aumenta límite emisión oblig. -"mala imagen" reducción b° -posible evasión fiscal. -potencial acelerador inflación. -aumentos obligaciones legales.	-recortes acceso financiación -toma decisiones erróneas en gestión interna. -reparto de b° ficticios. -falsa imagen fiel empresa y sus administradores. -mantenimiento de precios.

Fuente: elaboración propia.

⁸⁰Por la incorporación de unos mayores gastos a los productos, un mayor coste de las existencias de productos terminados⁸¹Debido al mayor poder de negociación de su financiación externa, por la mejora de su ratio de endeudamiento.⁸²Porque el tope de actualización es de un 91% mientras que el IPC desde 1993 es de un 108%.

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

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

El marco conceptual⁸³ viene a añadir la coherencia necesaria y lógica de las normas contables aplicadas a la práctica; si bien se han levantado muchas críticas⁸⁴, estamos de acuerdo con Vela Bargues (1996) al afirmar que a pesar de las críticas ha sido más importante el avance que el retroceso por esta propuesta. La utilidad del marco conceptual del FASB se resume en el deseo de servir al interés público prescribiendo la naturaleza, función y límites de la contabilidad general y de los

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

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

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

En consecuencia, después del americano, se han desarrollado nuevos marcos conceptuales como el del IASC, el de Australia, Canadá y el de Inglaterra. Esta tendencia, exclusivamente anglosajona⁸⁵, va teniendo cada vez más adeptos por la necesidad de proporcionar coherencia a las normas y criterios contables en otros países, ya que cada vez más el escenario económico-social se complica, sobre todo, debido a la globalización de los mercados y de la economía, que dificulta legislar todas las opciones posibles. En esta línea se encuentra el primer proyecto de marco conceptual continental realizado por Francia (OECF) en 1996.

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

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

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

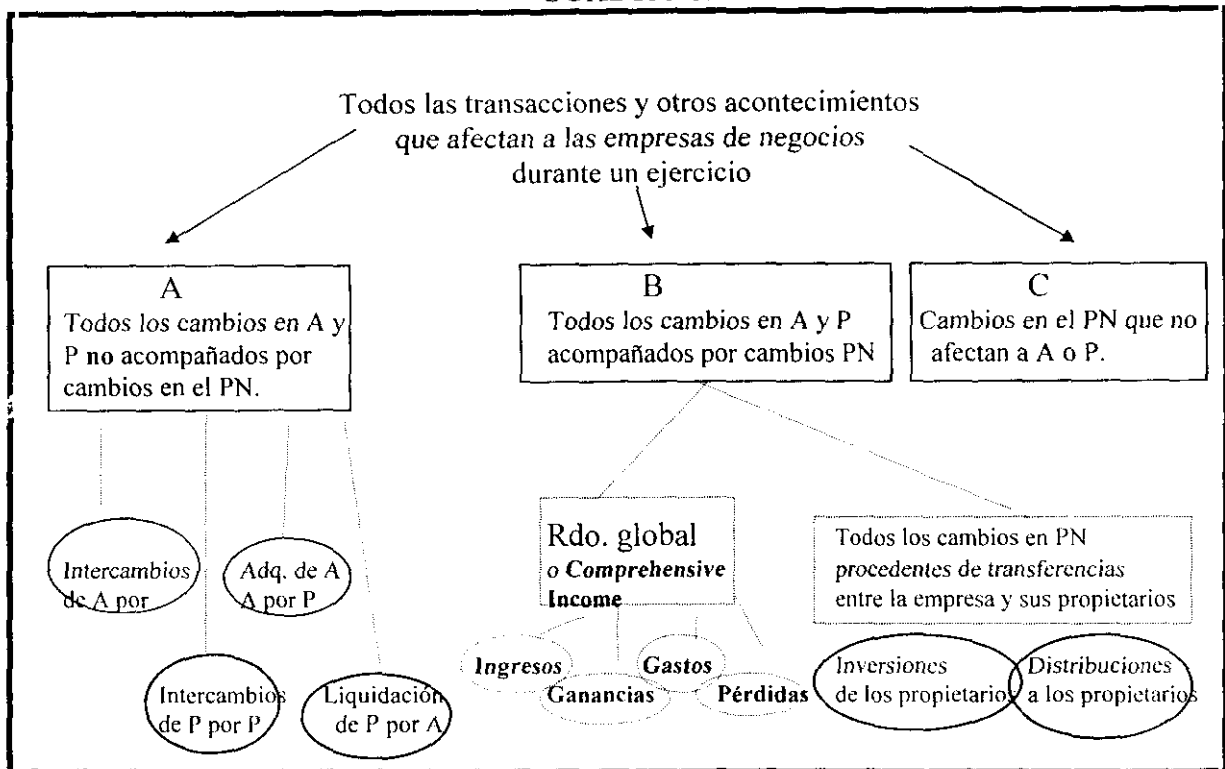
⁸⁶ Y en la nota a pie de página número 25 se pone un ejemplo: los ajustes por pérdidas o ganancias de ejercicios anteriores no se incluyen dentro de las ganancias y sí dentro del resultado global.

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

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

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

CUADRO 19



Fuente: párrafo 64 del SFAC 6.

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

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

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

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

En general, la cuenta de resultados quedaría como sigue:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En cuanto al marco conceptual⁸⁷ del ASB inglés señalar que está propuesto como borrador desde 1995 pero sigue sin ser ratificado definitivamente. Se divide en siete capítulos. En el primero de ellos se recoge el objetivo central de los estados financieros *"proporcionar la información sobre la situación financiera, la rentabilidad y la adaptación financiera de la empresa que sea útil a un amplio conjunto de usuarios para calcular la habilidad de la dirección para tomar decisiones económicas"* (párrafo 1.1).

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

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

En el capítulo tercero se presentan los elementos de los estados financieros, entre los que se encuentran las ganancias/pérdidas como incrementos/decrementos en los intereses de la propiedad excepto aquellos relativos a las transacciones de sus propietarios. Su reconocimiento depende de que un cambio en los activos totales no se vea compensado por un cambio igual en los pasivos totales o por transacciones de sus propietarios (párrafo 4.9). También expone el criterio de prudencia en relación al reconocimiento de las pérdidas⁸⁷ ya que reconoce la necesidad de menor evidencia de ocurrencia y fiabilidad de medida que para el caso de una ganancia.

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

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

lugar⁸⁹, seguido del balance y del estado de flujos de caja. Este capítulo es el dedicado a profundizar sobre la diferenciación entre los dos estados de la rentabilidad empresarial en un ejercicio de referencia. Todas las ganancias y las pérdidas del ejercicio necesitan ser consideradas para conseguir una buena representatividad de la empresa, destacando el poder informativo de sus componentes frente al saldo en sí mismo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A) LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y EL RESULTADO CONTABLE

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

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

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

CUADRO 20

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

Fuente: elaboración propia.

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

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

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

El requisito de **relevancia** afecta al cálculo del resultado, aunque de manera indirecta. El que un gasto o un ingreso sea irrelevante o no, puede modificar la selección de los componentes del beneficio. Sin embargo, generalmente, un ingreso o gasto que surja de un hecho económico concreto y sea relevante tendrá su reseña económica. Sin embargo, en el caso de aspectos sociales⁹⁰ no es tan clara su expresión económica, incluso cuando tenga una relevancia significativa para el desarrollo presente o futuro de la empresa. Del mismo modo, en ocasiones, el riesgo inherente a algunas operaciones puede ser de gran importancia para sociedades que basen sus operaciones principales en él y tampoco tiene su reflejo en el resultado de las mismas.

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Orientar a la gerencia en la confección de los estados contables. Se trata de conseguir estados homogéneos para que sean comprensibles a una pluralidad de usuarios.
2. Facilitar al auditor la función de verificar y revisar los estados contables. Si no se cumplen los postulados contables no es posible controlar la veracidad de la información financiera.
3. Suministrar al usuario una pauta de los criterios seguidos al elaborar los estados contables. Esto hace que sean más comprensibles para la adopción de decisiones.
4. Ser reglas básicas del sistema contable. Se han dado muchas definiciones sobre los principios contables⁹¹, sin embargo, podemos destacar por su amplitud la realizada por Cañibano Calvo y otros (1985, 30) que viene a definirlos como una *“macrorregla general, vinculada a un propósito concreto, deducida de la aplicación de la teoría general a un supuesto específico, de la que se derivan las reglas detalladas del sistema contable”*. Es decir, que vienen a conceptualizarse como guías básicas sobre las que fundamentar la práctica contable en base al desarrollo de normas sobre cada particular.

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

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

internacionales, como Estados Unidos. Esto conlleva una serie de exigencias entre las que se encuentran el hecho de adaptar el resultado contable calculado siguiendo las normas contables españolas a los USGAAP⁹². Esa conciliación conlleva la presentación de los siguientes resultados netos del ejercicio:

CUADRO 21

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

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

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

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

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

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

⁹²Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

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

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

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

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

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

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

Analizaremos cómo afectan los principios contables al resultado contable. Existen muchos trabajos que desarrollan en profundidad los principios contables⁹³ por lo que solamente trataremos aquellos matices o puntos en los que se refieran al beneficio o pérdida de la actividad empresarial en un período económico determinado.

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

En este epígrafe pretendemos analizar los principios contables y el resultado desde el conocimiento del fundamento que tienen estas normas en la contabilidad española así como la distinción del efecto que cada principio tiene sobre el resultado. En función de este objetivo⁹⁴ diferenciaremos entre:

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

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

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

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

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

Pero además de la importancia de esta consideración, se derivan de este principio otra serie de implicaciones puesto que los principios de devengo, correlación de ingresos y gastos, continuidad, precio de adquisición, prudencia y uniformidad tienen una estrecha relación con aquél y se justifican en función de la presunción de duración ilimitada de la empresa. En primer lugar, para Norverto Laborda (1996, 93) desde el enfoque de continuidad del negocio *“debe llevarse a cabo el análisis de la funcionalidad”* de los distintos elementos que componen el resultado del ejercicio. Así se diferencian aquellos que son activos fijos de circulantes. Por ello, determinadas partidas⁹⁵ se consideran inversiones y no gastos y viceversa, que determinadas cuentas se observen como consumos del ejercicio, y por ello afecten al cálculo del resultado. Este es el fundamento primero de la activación de gastos.

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

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

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

Otro principio que también encuentra su justificación en el principio de gestión continuada es el de correlación de ingresos y gastos, calculando los ingresos del período en relación a los gastos ocasionados para conseguir aquellos. Esto es así salvo en situaciones excepcionales en las que el legislador impone un límite por precaución, como por ejemplo la activación del fondo de comercio⁹⁶ que no debe superar un plazo desde que se puso de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa.

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

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

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

está asegurado porque existen una serie de condiciones que lo hacen irreversible a corto plazo. Entre ellas están, desde luego, el interés de los grupo sociales productos o verificadores de la información, que son los primeros interesados en el mantenimiento del estado de cosas". Y seguidamente añade que *"es mejor no sustituir lo que se tienen hasta poder fabricar alternativas incontestablemente mejores"*, en clara relación a los intentos de eliminar el precio histórico en favor del precio de mercado o valor actual. Partiendo del principio de empresa en funcionamiento, los bienes y derechos del activo fijo se valorarán desde la perspectiva de que serán éstos consumidos en el futuro vía amortización. Por lo tanto, el precio de adquisición⁹⁷ predomina sobre el valor que se obtendría en su liquidación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1º.- Transacciones⁹⁸ u operaciones devengadas en el ejercicio, ciertas, inciertas o estimadas, bilaterales o unilaterales. Aplicando este principio, los ingresos y gastos se van incorporando a los registros contables a medida que se generan. Al cierre del ejercicio se deben periodificar, por aplicación del principio del devengo. Si estos ingresos o gastos han sido estimados se regularizarán cuando se produzca en el futuro el desenlace efectivo. Lo que produciría, a pesar de la aplicación del principio del devengo, un desplazamiento temporal inevitable de la renta de un ejercicio a otro por las diferencias entre estimaciones y realizaciones.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.- Tanto los beneficios realizados como los potenciales se registran pero solamente se podrán llevar a la cuenta de pérdidas y ganancias los beneficios realizados. Esto implica que el cálculo del resultado se ve afectado por el criterio de realización⁹⁹: cuando se ha originado una venta, se ha devengado un ingreso o ha llegado un vencimiento de un derecho o de una obligación. Es decir, que para el reconocimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

C) LOS CRITERIOS DE VALORACIÓN EN EL RESULTADO

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

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

CUADRO 22

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

FUENTE: elaboración propia.

En el cuadro 22¹⁰⁰ se recogen los motivos más importantes que por aplicación de las normas de valoración vienen a modificar el cálculo del resultado. De manera directa o indirecta, vienen a afectar a los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias. En general, únicamente los cambios de criterios provocan variaciones de modo directo en el resultado del ejercicio, bien aumentándolo o disminuyéndolo según que provoquen efectos positivos o negativos respectivamente. Mientras que los cambios en la estimación provocarán en los siguientes ejercicios sus efectos, aumentando o disminuyendo los ingresos y/o los gastos.

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

Resumiendo, otro problema importante del resultado es la problemática de las valoraciones. La necesidad de desarrollar un marco de la teoría de la contabilidad ha propuesto y propone el estudio de su estructura, naturaleza de sus postulados y la necesidad de medición de los elementos que la componen. Es lógico que primero haya que seleccionar los elementos objeto de contabilización, pero una vez elegidos deberán medirse. Según Ijiri “*la principal función de la contabilidad -al menos juzgando por su existencia práctica- es generar información cuantificada*”. Y esa información se obtiene mediante la valoración de los elementos que conforman los hechos económicos que afectan a la empresa. La medición¹⁰¹ en palabras de Hendriksen (1974, 129) supone “*la asignación de valores numéricos a objetos o acontecimientos relacionados con una empresa y obtenidos de manera tal que sean adecuados para la agregación o desagregación según sea necesario en situaciones específicas*”.

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

En teoría existe una gran variedad de criterios de valoración contable. Destacan dos bloques fundamentales: aquellos criterios basados en el coste y aquellos basados en el valor. No vamos a profundizar en este apartado¹⁰² ya que se escaparía del objeto de nuestro trabajo.

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

¹⁰²Se puede profundizar sobre diferentes criterios valorativos, entre otros, en: Fernández Pirla (1974), Ijiri (1975), Mattessich (197), Bernabeu Sánchez (1981), Kieso y Weygandt (1984), Belkaoui (1993) y Elechigerra (1994).

CAPÍTULO II:

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

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

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

3.1.-ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Si a ese intento unimos la necesidad del Estado de recaudar cada cierto tiempo, en función de la riqueza que se genera en un país, surge el llamado “*artificio¹ contable*” de un resultado contable periódico calculado cada doce meses. Rivero Romero (1995, 444) expone que “*la división de la vida de la empresa en períodos máximos de doce meses consecutivos es una delimitación temporal y arbitraria pero obligada*”, constituyendo uno de los motivos de la relatividad del beneficio. Únicamente se podrá conocer el verdadero resultado de una empresa cuando se compare el resultado de una empresa al final de su actividad en comparación con lo inicialmente aportado, si bien se hacía necesario calcularlo cada determinado período debido a su utilidad.

Con la llegada de la Post-Revolución Industrial surgió un cambio relevante. Como expone Wyman² “*las principales compañías eran las de ferrocarriles; esto significó que la gestión directa no era posible, pues se necesitaba un sistema contable para controlar las operaciones y proporcionar a los propietarios ajenos a la gestión la situación financiera de sus empresas*”. La necesidad de financiación de los grandes negocios motivó la aparición de la sociedad anónima, y su posterior expansión en el siglo XIX. Surge así la figura del accionista, propietario alejado de la gestión. Las implicaciones económicas que conllevaba este cambio fueron de vital importancia, puesto que las rentabilidades de los accionistas dependían de los resultados que se alcanzasen, resultados que apenas conocían hasta que los gestores les rendían cuentas.

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

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

²Tomado de Camacho Miñano y Orejana Arribas (1995, 13).

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

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

En 1909 Hatfield apuntó la concienciación de la mayor importancia del *“earning statement”* (estado de resultados), aunque el balance era y seguía siendo el documento contable por excelencia, como recoge Valmayor (1990, 52). A este respecto citamos al mismo autor americano Hatfield³ (1927, 1), insistiendo al señalar que aparte del balance existe otro aspecto del negocio que la contabilidad trata de mostrar que *“es el importe de lo que el propietario vale -su capital líquido- y cómo aumenta y disminuye su riqueza de tiempo en tiempo”*. Es decir que sólo se producen ganancias cuando se produce el incremento de riqueza. El problema estriba en delimitar el concepto de riqueza. A principios de siglo para Alvarez López (1995, 163) la contabilidad cambió su enfoque *“desde la preeminencia de la situación patrimonial de la unidad económica se pasó a juzgar que el objetivo esencial de la ciencia*

³Tomado de Hendriksen (1974, 34).

contable es el cálculo del resultado”. Se trata de su concepción estática⁴, calculada por la diferencia entre dos situaciones patrimoniales netas consecutivas.

Al comienzo de este período destaca Schmalenbach, que con su *“Teoría dinámica del balance”* coloca en primer plano los resultados que reflejaba la cuenta de pérdidas y ganancias; que es según Rodríguez Sastre⁵ (1953, V), *“donde se recoge cuanto constituye consumo o rendimiento durante el correspondiente período cronológico”*. Y a renglón seguido continúa afirmando que Schmalenbach *“quiere reflejar el patrimonio por su movimiento, atendiendo a la economicidad de sus distintas partidas para el logro de la ganancia. Utiliza la cuenta de resultados como característica del balance para que éste cumpla la importante misión económico-explotacional y político-económica de indicar la orientación que se ha de imprimir a la marcha de la empresa, sirviéndole así de brújula”*. Se trata de un loable intento de darle la importancia que merece el resultado contable periódico frente al estudio ‘estático’ del patrimonio empresarial. Aunque para Carrasco Díaz (1984, 140) Wilmowsky fue *“el primer autor que con precisión y claridad expresó que el balance no persigue la comprobación del patrimonio, sino la averiguación del beneficio”*.

Además, afirma Schmalenbach⁶ que *“el comerciante tiene absoluta necesidad de calcular los beneficios de la empresa, y para ellos es fundamental determinar los componentes del beneficio, a saber: rendimientos y gastos. Y como no es el Balance, sino la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la que pone de manifiesto estos componentes, se deduce la regla siguiente: no es al Balance, sino a la cuenta de Pérdidas y Ganancias a quien corresponde la preferencia en la formación del cierre del ejercicio. Es la cuenta de Pérdidas y Ganancias la que determina el contenido del Balance y no inversamente”*. De ahí que para Álvarez López (1995, 165) *“la cuenta de resultados cumple así una misión trascendental, pues no sólo refleja el importe del resultado obtenido en el ejercicio, sino que se convierte en imagen de la actividad desarrollada y, en definitiva, de las causas determinantes del mismo”*. En este sentido

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

⁵En el prólogo de la traducción de la decimoprimera edición alemana del *‘Balance dinámico’*

⁶Tomado de Goxéns Duch (1965, 150).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En la obra de Paton⁷ (1922, 171) se destaca la importancia de conocer el resultado neto (net revenue) de la empresa y se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias (income sheet o net revenue division) que “*representa el exceso de ingresos brutos sobre los gastos*”; pero no lo exponía como un elemento tan importante, al menos, como el balance.

En 1929⁸ se hizo obligatorio en Inglaterra y en EEUU la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias que, junto con los cambios que se estaban produciendo en los objetivos de la contabilidad, propiciaron el salto cualitativo en importancia del estado de resultados. Se cambió paulatinamente de mentalidad⁹. Pero tenemos que reseñar que este cambio se produjo en Estados Unidos y en aquellos países en los que la contabilidad se orientaba, principalmente, a dar información a sus accionistas y a los inversores; la financiación del negocio procedía principalmente de los mercados de valores. Otros países, como Alemania, por ejemplo, - pese a su adaptación a la IV y VII Directiva- todavía mantienen una orientación enfocada hacia el balance, dando información especialmente para propietarios y acreedores, principales financiadores de la empresa.

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

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

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

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

Y en conexión con esas afirmaciones Hoxey¹⁰, como ejecutivo adjunto del Comité de la Bolsa de Nueva York, a la hora de defender la necesidad de una buena información para los inversores de los siete puntos de los que constaba el estudio crítico sobre la información presentada en los estados financieros, seis estaban relacionadas con la cuenta de resultados. Exponía que *“los estados financieros no proporcionaban información adecuada para comprender la política de depreciación seguida por la empresa”*. Había una gran variabilidad en función de la inclinación conservadora o arriesgada de sus administradores. Otra crítica era que no se mostraba el volumen de ventas o los ingresos brutos por el miedo a proporcionar información a sus competidores y porque si los márgenes conocidos eran elevados parecía existir reticencias hacia esa empresa. También con relación a otros ingresos la crítica se centraba en *“la falta de consistencia”* al separar las operaciones propias de la actividad principal de la empresa del resto de ingresos por actividades accesorias. Seguidamente, es superávit ganado no coincidía con el registrado en el balance. Además los dividendos recibidos en acciones se registraban con una cifra mayor que el importe proporcional cargado contra el superávit ganado por la firma que declaraba el dividendo. Por último, el *“exagerado conservadurismo”* se hacía notar en las prácticas de la época, sobre todo, porque se hacían excesivos cargos por depreciación y subvaloraciones de inventarios, entre otros. En consecuencia, se disminuían los ingresos y se aumentaban los gastos, por regla general.

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

¹⁰Según recoge Tua Pereda (1983, 66).

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

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

La publicación del AAA (1936) en sus apartados del 8 al 13 trataba de “*la medición de los resultados*”. En el primero de ellos se señalaba que “*el estado de resultados de cualquier período debería reflejar todos los ingresos reconocidos contablemente de manera adecuada (properly given accounting recognition) y todos los costes registrados (written off) durante el período, sin tener en cuenta si son o no resultados de las operaciones en ese período: desde el final al principio todas las cuentas de resultados reunidas (assembled) expresarán las ganancias y las pérdidas totales*”. Y en el apartado siguiente, el noveno, se añadía que la cuenta de resultados se dividiría, si fuera necesario, en dos secciones: una que mostrara los registros de la explotación del período y otra, las ganancias y/o las pérdidas de capital realizadas y los créditos y cargos extraordinarios resultantes de la realización de los beneficios y del coste de amortización ajenas a las operaciones de ese período. El planteamiento sobre qué partidas debían incluirse en la cuenta de resultados será una tónica general a la hora de analizar este documento contable a lo largo de toda la teoría contable. En este estudio se exponía como obligatorio la presentación de una serie de partidas¹¹ que, en

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

aquella época, se consideraban necesarias para conocer la realidad de la empresa. Y como conclusión a todos estos principios reguladores del estado de resultados se matizaba en el apartado doce de la declaración que se debían incluir aquellas cuentas que permitieran calcular un correcto estado de resultados¹².

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

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

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

¹² Textualmente: ‘a corrected income statement’.

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

En cuanto a la división -siempre compleja- entre las operaciones de explotación de aquellas ajenas destacar que se mezclan criterios generales con casos particulares. Así se exponía en el Statement (1938, 27) que se debería incluir en la sección de explotación todas las actividades principales de la empresa, las que realizaran su objeto social así como excluir las operaciones secundarias (incidental operations). Y en cualquier caso “*se deberán excluir los intereses de fondos prestados*”, es decir, los resultados financieros. Seguidamente en el apartado IV de este mismo capítulo se especificaban y puntualizaban las partidas a incluir. Las partidas¹³ que ya en 1938 era positivo que presentaran las empresas eran las siguientes: los *ingresos brutos por ventas o ingresos brutos de explotación* (no se exponía el importe de los ingresos brutos por ventas, creemos por la falta de certeza en cuanto a su realización), los *descuentos de ventas, devoluciones y bonificaciones*, los

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

costes de los productos vendidos y/o gastos de explotación, reparaciones y conservación, la depreciación¹⁴, el beneficio o margen bruto, los gastos de venta y generales de administración, y los impuestos.

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

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

En relación a las partidas que componían las operaciones ajenas a la explotación (non-operating section) se incluían las provenientes de beneficios de venta de activos, intereses, ganancias no realizadas por revalorización y las ganancias y pérdidas producidas por causas no conectadas con las operaciones de dirección de la empresa. También se señalaban aquellas que no formaban parte de este tipo de operaciones. En cualquier caso se deberían recoger en apartados separados las siguientes: *los intereses, las plusvalías y minusvalías¹⁵ (capital gains and losses), los*

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

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

beneficios no realizados, las disminuciones¹⁶ de valor no realizadas, las correcciones de errores pasados, el resultado neto llevado a excedentes, los gastos de establecimiento¹⁷ y la provisión de inventario y otras reservas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Como destacable del ATB nº 1 del AICPA¹⁸ (1953, pa. 32), después de un desarrollo histórico de la cuenta de resultados, se limitó a señalar que *“el estado de resultados puede ser informativo únicamente cuando dé a conocer los elementos positivos y negativos que sean importantes”*. Seguidamente se recogía la problemática de los beneficios no repartidos (earned surplus), que conceptualmente no quedaba aún aclarada en la práctica.

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

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

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

En el estudio¹⁹ de la AAA (1957) no se daban apenas referencia a los criterios de presentación de la cuenta de resultados. Como señala Tua Pereda (1983, 179) “*tampoco se otorga excesiva importancia a la presentación de la renta de la unidad económica*”. Sin embargo, era la primera vez que se exponía un capítulo para las normas de presentación de los estados financieros en el statement (1957, 542) matizando el uso que los inversores hacían de los estados financieros publicados, puesto que son la base de las decisiones de inversión y del ejercicio del control por parte de los administradores o gestores, lo que era “*considerado de una gran, esencial, importancia (primary importance)*”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 23

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

Fuente: Grady (1965, 371 y 372).

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

impuestos...) aspecto éste que no se da en el formato de 'paso único' -se reduce a un solo resultado, el del ejercicio-. Sin embargo, señalaba Grady (1965, 372) que el primer formato podía estar sujeto a *“malas interpretaciones, ya que las personas que lo usan pueden tener la impresión de que algunos costos tienen prioridad sobre otros y que las cifras de los ingresos o de las utilidades intermedias representan alguna forma significativa de capacidad de ganancia”*. De ahí que se desarrolló más el segundo modelo²⁰.

Un año después respondió el AAA al estudio del AICPA con el ASOBAT. Después de la introducción y de cuatro bloques principales se añadieron dos apéndices: el primero de ellos acerca del coste corriente y el segundo relacionado con el posible contenido de un conjunto de estados financieros; esto es, un ejemplo de informe financiero (a set of illustrative statements). Se trataba de un intento de implementar las recomendaciones del comité que preparó este análisis para incrementar la utilidad de la información presentada en los informes financieros en general. Además presentaba dos modelos a la hora de presentar información adicional bien fuera de los anexos o bien como notas al pie de página, explicaciones y esquemas o cuadros acompañando a los estados financieros tradicionales. Se planteaba que la cuenta de resultados reflejara la clasificación de gastos funcional con suficiente detalle que permitiera un análisis entre cuentas, lo que representaba una importante contribución a la realización de un formato o esquema-guía. El problema estaba en el grado de agregación²¹.

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

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

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

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

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

Salmonson (1971, 89) recogía que “*la función principal del contador es la determinación periódica de la utilidad o renta neta*”; reafirmando esta cita con la enumeración²² de un total de nueve usos informativos esenciales de la cuenta de

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

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

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

En cuanto al Statement APB No.4 del AICPA (1970, pa.12) en el capítulo segundo, después de la definición de contabilidad, señalaba que el documento que recogía los cambios en la posición financiera de la empresa era el estado de resultados presentando los ingresos, ganancias, pérdidas, gastos y el beneficio (o pérdida) neta reconocidos durante el ejercicio. Se mostraba así un “indicio” de los resultados de la empresa según los PCGA²³ por la realización de sus actividades. Seguidamente se exponían las características y limitaciones de éstos porque ayudaban a sus usuarios a no centrar toda la importancia de sus análisis financieros en una única cifra: en el resultado de un solo año.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Posteriormente, con la Accounting Series Release (ASR) No. 70 se modificaron algunas de las partidas anteriormente recogidas, como reconoce Kohler tomado de Previts (1981, 117). Mientras que el comité ejecutivo de la AAA expresaba sus preferencias por una cuenta de resultados que incluyera todas las partidas, el comité de procedimientos contables de la AICPA se oponía prefiriendo un estado de resultados que presentase las operaciones normales de la explotación (*“current-operating-performance”* income statement). Algunas de estas consideraciones²⁴ eran importantes como, por ejemplo, la afirmación de que ciertas reservas fuesen gastos y viceversa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En cuanto a los modelos de cuenta²⁵ de resultados que existían con anterioridad al PGC vigente podemos reseñar como un primer modelo contable estandarizado el recogido en el artículo 105 de la **Ley de Sociedades Anónimas** (LSA) de 1951. Anteriormente, el balance era el principal documento contable de referencia y serán las necesidades de la Hacienda Pública las que justificarán, en gran medida, la elaboración de una cuenta cuyo objetivo específico fuese dar a conocer, al final del ejercicio, los resultados totales del negocio. Se trata de una norma pionera al reconocer el derecho de los accionistas y la obligación de sus administradores de preparar la cuenta de pérdidas y ganancias, además del balance, la memoria y la propuesta de distribución de dividendos. “*Es, pues, ésta la primera vez que se hace referencia en la legislación a estados financieros distintos al balance, indicándose una relación de las partidas que deberían aparecer en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, además de establecerse cautelas al reparto de dividendos*”,

²⁵ En los manuales de la época se plantea la discusión entre la existencia de una o varias cuentas de resultados, ya que se expone “*la presentación de la cuenta de resultados*” y no de las cuentas. Parece que se trata de una redacción defectuosa porque “*(...) lo que se pretende con este estado no se puede conseguir fielmente*”.

siguiendo a Giner Inchausti (1998b, 459). En concreto, la cuenta de resultados propuesta por la LSA de 1951 es la siguiente:

A) INGRESOS	B) GASTOS
-Por la actividad normal de la empresa:	-Salarios y sueldos.....
Ventas de productos.....	-Sueldos de los administradores.....
Rendimientos diversos.....	-Amortización del activo.....
-Ingresos extraordinarios.....	-Seguros sociales.....
-Fondo de Reserva Liquidadas....	-Impuestos.....
SUMAN LOS INGRESOS =====	-Pdas. o Gas. compensadas por reservas
	-Gastos corrientes.....
	-Gastos y quebrantos extraordinarios....
	SUMAN LOS GASTOS =====

El modelo expuesto venía a recoger las exigencias de las disposiciones fiscales. Pero no solamente ésta es la justificación de la existencia de estos formatos, aunque sí sea la más importante, ya que la dirección de la empresa empezó a interesarse por los conceptos de gastos e ingresos para evaluar la marcha del negocio y tomar las medidas oportunas. Se configuró lo que se denominaba en aquella época *“la minuta de pérdidas y ganancias”*. Era un estado esquemático de la cuenta de resultados que mostraba la procedencia de los resultados del ejercicio. Sin embargo, en cuanto a su estructura Fernández Peña (1973, 306) criticaba que fuera *“una relación de magnitudes carentes de una coordinación estructural, cuyo origen se encuentra esta vez en el artículo 132 d de la Ley Alemana de Sociedades de 1937”*.

Entre las principales características informativas de este modelo de cuenta de resultados se observa como el formato tradicional español es el expuesto en forma de cuenta, a diferencia de los modelos anglosajones. Sin embargo, no se incluía el saldo de la pérdida o la ganancia sino que se obtenía como diferencia de la suma total de los ingresos y de la suma total de los gastos. También poseía la característica de dividir los ingresos y los gastos obtenidos por actividades o circunstancias extraordinarias de los normales; pero a diferencia de los ingresos, las ganancias recogen también los *“quebrantos extraordinarios”*, en sintonía con la mentalidad conservadora que posee nuestro sistema contable desde sus inicios. Parece ser que sólo estas dos consideraciones apuntadas son las que han prevalecido en nuestro modelo actual.

Comparándolo con el modelo actual, en primer lugar no era oficial ni obligatorio. Por lo que se refiere a los ingresos no se proporcionaba información sobre los financieros. Nada se exponía tampoco sobre la regularización de existencias del almacén, ya que se presuponía que la contabilidad interna se encargaría de suministrar estos datos. Por otro lado, parece ser que la referencia “rendimientos diversos” agruparía al resto de los ingresos por la actividad normal de la empresa que no suponían ventas en sentido estricto. Además de los ingresos de explotación y los extraordinarios, el modelo expuesto por la LSA (1951) recogía un tercer grupo de partidas bajo la rúbrica “*Fondo de Reserva Liquidados*”. Agrupaban los beneficios no repartidos durante el ejercicio, para consolidar la garantía de la empresa frente a sus acreedores. Cuando éstas eran utilizadas para cubrir los fines para los que fueron creadas se liquidaban; se trataba de un ingreso indirecto puesto que suponía un “*no gasto*”. Pero como no era un ingreso propiamente dicho se recogía en una partida especial para no enturbiar el análisis de los mismos.

En cuanto a los gastos se refiere se exponían los ordinarios, por un lado, y los extraordinarios, por otro. Y al igual que en los ingresos se recogía una partida aparte para las “*pérdidas o ganancias compensadas por reservas*”. Este último epígrafe venía a recoger aquellos resultados netos, tanto positivos como negativos, procedentes de la utilización de las reservas de la empresa. Su finalidad era proporcionar mayor información a los acreedores sobre el posible uso por parte del negocio de sus garantías. Además, se explicitaban los gastos sobre la mano de obra de la empresa así como la consideración de gasto del sueldo de los administradores, presentado de forma independiente a los sueldos y salarios, al igual que los seguros sociales. Otra partida señalaba la amortización del activo efectuada por la empresa en ese ejercicio, pero no se diferenciaban el inmovilizado material y el inmaterial. Tampoco se recogían las posibles provisiones por pérdidas de valor reversibles o potenciales. Los gastos corrientes se reseñaban en un apartado único, desconociendo pues la conformación de su contenido.

A destacar también que se consideraba la partida de impuestos como otro gasto más de la empresa, aspecto éste que fue modificado, al igual que la retribución de los

administradores, con el PGC de 1973. En estos dos aspectos últimos reseñados hay más semejanzas que diferencias respecto al modelo del PGC actual. Sin embargo, la diferencia respecto a la desagregación y, por tanto, al aumento de contenido informativo, es significativa en relación con los ingresos y a los gastos en general.

El siguiente paso es el recogido en el **Plan General de Contabilidad de 1973**, con claras referencias del PGC francés en el que se inspiró. En la cuarta parte del plan las cuentas anuales comprendían: el Balance y su Anexo, los Estados de Explotación, de Resultados extraordinarios, de Resultados de la Cartera de Valores y de Pérdidas y Ganancias, y el Cuadro de financiamiento. Como podemos deducir de este contenido no se recogía un componente de las mismas que representara el resultado genérico sino que éste se subdividía en:

- (800) *Explotación* (ordinario y financiero): representaba los cargos y abonos consecuencia de la actividad principal de la empresa, tanto propias como ajenas a la explotación. Sin embargo, necesitaba ser ampliada por el resto de las partidas que también afectaban a la empresa por el propio devenir económico-empresarial en el que la entidad se encontraba inmerso.
- (820) *Resultados extraordinarios*: se trataba de agrupar a aquellos resultados ajenos a los corrientes y normales en un negocio y
- (830) *Resultados de la cartera de valores*: los que ya que no tenían relación directa con la actividad empresarial, pero que afectaban a la marcha de la empresa en el ejercicio de referencia.

Estos dos últimos tramos no se recogían en cuentas de los grupos 6 ó 7 sino que para contabilizar el resultado positivo o negativo producido se utilizaba como contrapartida una cuenta de resultados, bien la de resultados extraordinarios o bien la cartera de valores. Al regularizar se integraban en (890) Pérdidas y Ganancias pero no se consideraba una sola cuenta sino que se descomponía en tres documentos más: la cuenta de explotación, la cuenta de resultados extraordinarios y la cuenta de resultados de la cartera de valores. En el proyecto²⁶ de PGC se establecía una división de la cuenta de resultados pero de manera diferente a las finalmente aprobadas. La última

²⁶Tomado de la publicación del plan por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (1962).

cuenta era la síntesis de todos los resultados anteriores, diferenciándose su origen, cuyo saldo *“será el exponente último de los resultados obtenidos por la empresa como consecuencia de su actividad, de su propia vida y de los efectos que sobre su patrimonio hayan ejercido coyunturas y circunstancias extrañas”*.

En este sentido se podría haber considerado una sola cuenta pero en el proyecto del PGC de 1973 se destacaba que *“la misma preocupación y el afán informativo que ha presidido la redacción de los diversos grupos, aflora al acometer éste, por lo que el proyecto pretende establecer distintas cuentas de resultados, que al verter en una totalizadora de todos los demás, componga el resultado definitivo (...)”*. Además, es destacable la diferencia entre lo expuesto en el artículo 38 del Cco y la aplicación del PGC en relación a la diferenciación de los distintos tramos de la cuenta de resultados. Por ejemplo, no existía en el Cco la cuenta de resultados por enajenación de títulos de la Cartera de Valores. Bueno, Larriba y Pizarro (1975, 104) matizan aún más al señalar que *“las cuentas 80 y 82 del Plan son semejantes de los dos conceptos principales de los ingresos contemplados por el citado artículo 105”*. También exponen que la tercera cuenta *“no recoge todos los resultados que ocasionan los títulos valores, sino las plusvalías por su enajenación (o en su caso como minusvalías) y la venta de derechos de suscripción”*.

La cuenta de pérdidas y ganancias como tal se encontraba expuesta en el cuadro de cuentas dentro de la subcuenta (89) recogiendo todos los resultados del subgrupo ocho del PGC. Se abonaba o se cargaba al final de cada ejercicio según el signo de los resultados a la cuenta de capital cuando fueran beneficios o a resultados pendientes de aplicación en el caso de ser pérdidas. Todo esto ocurría con la excepción de que se destinaran a reservas o a ser retirados por el empresario.

A diferencia del balance respecto al cual se señalaban unas normas para la “redacción” del mismo, nada más de lo expuesto en el párrafo anterior se exponía en el apartado sobre cuentas anuales. No existía un modelo específico de cuenta de resultados para los usuarios externos sino que venían a incluirse en el balance. Su finalidad era calcular el resultado empresarial para gravar las operaciones de las

empresas según el impuesto²⁷ vigente en el momento. Sin embargo, en la segunda parte del plan “definiciones y relaciones contables” dentro del grupo 8 “resultados” se matiza su contenido, sus cargos y sus abonos específicos. Igualmente sucede con los resultados extraordinarios, de la cartera de valores y el saldo de “pérdidas y ganancias”.

Una vez expuestas las consideraciones oportunas respecto a las novedades que introdujo el PGC de 1973 en relación a la cuenta de resultados veamos los formatos de cuentas de resultados expuestos, que amplían considerablemente los once epígrafes existentes en el artículo 105 de la LSA anteriormente expuesta; esto es:

80. EXPLOTACIÓN

30/38	Existencias, saldos iniciales	30/38	Existencias, saldos finales
39	Provisiones por depreciación de existencias, dotación del ej.	39	Provisiones por depreciación de existencias, del ejercicio anterior
600/607	Compras	700/707,	Ventas
608	menos devoluciones de compras	71,72	
61	Gastos de personal	708	menos devoluciones de ventas
62	Gastos financieros	73	Ingresos accesorios de la explotación
63	Tributos	74	Ingresos financieros
64	Trabajos, suministros y servicios exteriores	75	Subvenciones a la explotación
65	Transportes y fletes	76	Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado
66	Gastos diversos	79	Provisiones aplicadas a su finalidad
68	Amortizaciones	609	“Rappels” por compras
69	Provisiones		Saldo deudor
407	Envases a devolver a proveedores (deteriorados o extraviados)		
239	Investigaciones, estudios y proyectos en curso (de carácter negativo, amortizados en un solo ejercicio)		
24,25, 43,44, 45,53	Insolvencias definitivas, sin dotación en la provisión correspondiente		
709	“Rappels” por ventas		
	Saldo acreedor		
	Total		Total

Las partidas que se recogían en esta cuenta de explotación se caracterizan por la inclusión de aquéllas que no formaban parte del grupo 6 del PGC. Además de las

²⁷No debemos olvidar que el primer intento de planificación contable en España fue iniciativa del Ministerio de Hacienda en la publicación de la Orden de 24 de febrero de 1965 dictada en relación con la disposición final cuarta de la Ley sobre Regularización de Balances, Texto Refundido de 2 de julio de 1964.

existencias se recogían partidas del balance que se realizaban en ese ejercicio. Su anotación era simplemente llevarlas a la cuenta de explotación. Entre éstas encontramos las provisiones dotadas y aplicadas en el ejercicio, aquellos envases a devolver a proveedores, las investigaciones en curso, los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado y las insolvencias definitivas sin provisión. Se trataba de partidas, según Fernández Peña (1973, 307), “*más bien de carácter accidental*” pero que distorsionaban el resultado propio del ejercicio de la actividad empresarial.

82. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS

150/159, 196	Diferencias entre el importe de la adquisición y el de reembolso de títulos de renta fija emitidos por la propia empresa	150/159	Diferencias entre el importe de la adquisición y el reembolso de títulos de renta fija emitidos por la propia empresa
193	Diferencia negativa compraventa acciones propias (art. 47 LSA)	193	Diferencia positiva compraventa acciones propias (art. 47 LSA)
20/23	Pérdidas producidas en la enajenación de elementos del Inmovilizado	180,181, 520	Por incumplimiento de las obligaciones afianzadas
20,22	Pérdidas extraordinarias sufridas por bienes incluidos en el inmovilizado	20/23	Beneficios obtenidos en la enajenación de elementos del inmovilizado
210,211, 212,213	Por pérdidas o depreciaciones, parciales o totales, inmovilizado inmaterial	292	Aplicación provisión por depreciación de terrenos
260,261, 540	Por incumplimiento de obligaciones afianzadas		<i>Saldo deudor</i>
276	Prima de amortización registradas en gastos financieros diferidos correspondiente a valores de renta fija emitidos por la empresa, adquiridos por compra		
292	Dotación anual provisión por depreciación de terrenos		
	<i>Saldo acreedor</i>		
	Total		Total

En esta cuenta se incluían partidas ocasionadas por la enajenación de inmovilizados, incumplimiento de obligaciones, pérdidas ajenas a la voluntad de la empresa procedente de su inmovilizado... Se trataba de una cuenta donde se intentaba disgregar el efecto que estas partidas anormales y no recurrentes producían sobre la explotación de la empresa. La mejora informativa estaba patente aunque existía demasiada desagregación que dificultaba una comprensión global del éxito o fracaso durante un período en la realización de una actividad empresarial concreta

83. RESULTADOS DE LA CARTERA DE VALORES

240/243, 250/252, 530/533 293,592	Por los de carácter negativo, en operaciones de enajenación	240/243, 250/252, 530/533 293,592	Por los de carácter positivo, en operaciones de enajenación
	Dotaciones en el ejercicio a las provisiones para depreciación de inversiones financieras <i>Saldo acreedor</i>		Dotaciones ejercicio anterior a las provisiones para depreciación de inversiones financieras <i>Saldo deudor</i>
	Total		Total

En esta cuenta se diferenciaba el resultado obtenido por la empresa en la gestión de su cartera de valores. Puesto que no existía ninguna relación entre las actividades que formaban parte del ciclo productivo de la empresa y las actividades de gestión de las inversiones financieras de la empresa se separaban sus resultados.

Y como resumen de las tres cuentas anteriores encontramos la cuenta de pérdidas y ganancias, que unificaba en un solo saldo la información sobre la rentabilidad empresarial:

89. PÉRDIDAS Y GANANCIAS

80.	Explotación (saldo deudor)	80.	Explotación (saldo acreedor)
82.	Resultados extraordinarios (saldo deudor)	82.	Resultados extraordinarios (saldo acreedor)
83.	Resultado de la Cartera de Valores (saldo deudor)	83.	Resultados de la Cartera de Valores (saldo acreedor)
	<i>Beneficio neto total(saldo acreedor)</i>		<i>Pérdida neta total (saldo deudor)</i>
	Total		Total

Con la entrada de España en la Unión Europea tuvimos que adecuarnos a la normativa existente, y en concreto y en lo que a estados financieros se refiere, a las exigencias y requisitos de la IV Directiva sobre las cuentas anuales. En relación a la cuenta de resultados se expusieron cuatro posibilidades, como expresión de la variedad de los usos y costumbres contables de los diferentes estados miembros. Siguiendo la estructura recogida en Quesada y otros (1991, 215 y ss.) tenemos las siguientes conjunciones:

- Artículo 23 de la IV Directiva: *Clasificación de los gastos por naturaleza y presentación en forma de lista*. En primer lugar, se presenta la totalidad de la producción del período, “con independencia del destino de la misma”. Después se incluyen los gastos externos e internos. Se agrupan todos los gastos necesarios para la

consecución de la producción total del período de referencia. Posteriormente se agregan los ingresos y gastos financieros. De la diferencia entre el resultado de producción, por así decirlo, y el financiero se calcula el llamado impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias, dando lugar al resultado de las actividades ordinarias después de impuestos. Por último se recogen los ingresos y los gastos extraordinarios, a cuyo resultado particular se le aplica el impuesto sobre el resultado extraordinario (que no existe en la legislación española). La suma de resultados ordinarios y extraordinarios nos lleva a la consecución del resultado del ejercicio, pero no se diferencia el resultado financiero del ordinario. Su estructura es la siguiente:

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Variación de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
3. Trabajos realizados por la empresa para sí misma e inscritos en el activo.
4. Otros ingresos de explotación.
5. a) Gastos de materias primas y otras materias consumibles.
b) Otros gastos externos.
6. Gastos de personal.
a) Salarios y sueldos.
b) Cargos sociales, con mención separada de los que cubren las pensiones.
7. a) Correcciones valorativas de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales.
b) Correcciones valorativas de los elementos del activo circulante en la medida en que sobrepasen las que se consideran normales de la empresa.
8. Otros gastos de explotación.
9. Ingresos de participaciones, con mención separada de los que proceden de empresas del grupo.
10. Ingresos de otros valores mobiliarios y de los créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
11. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
12. Correcciones valorativas de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante.
13. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
14. Impuestos sobre el resultado de las actividades ordinarias.
15. Resultados de las actividades ordinarias, después de impuestos.
16. Ingresos extraordinarios.
17. Gastos extraordinarios.
18. Resultado extraordinario.
19. Impuesto sobre el resultado extraordinario.
20. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
21. Resultado del ejercicio.

- Artículo 24 de la IV Directiva: Clasificación de los gastos por naturaleza y presentación en forma de cuenta. El contenido informativo de este modelo de cuenta

de resultados es idéntico al primero, si bien la diferencia principal está en su presentación: por un lado, los gastos y, por otro, los ingresos. Este modelo ha servido de base para la elaboración del recogido en el PGC de 1990, ya que en palabras de Quesada y otros (1991, 215) “*es el que está más en línea con la tradición contable española*”. El modelo referido es el siguiente:

A. GASTOS.

1. Reducción de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
2. a) Gastos de materias primas y otras materias consumibles.
b) Otros gastos externos.
3. Gastos de personal.
a) Salarios y sueldos.
b) Cargos sociales, con mención separada de los que cubren las pensiones.
4. a) Correcciones valorativas de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales.
b) Correcciones valorativas de los elementos del activo circulante en la medida en que sobrepasen las que se consideran normales de la empresa.
5. Otros gastos de explotación.
6. Correcciones valorativas de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante.
7. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo
8. Impuestos sobre el resultado de las actividades ordinarias.
9. Resultados de las actividades ordinarias, después de impuestos.
10. Gastos extraordinarios.
11. Impuesto sobre el resultado extraordinario.
12. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
13. Resultado del ejercicio.

B. INGRESOS.

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Variación de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación.
3. Trabajos realizados por la empresa para sí misma e inscritos en el activo.
4. Otros ingresos de explotación.
5. Ingresos de participaciones, con mención separada de los que proceden de empresas del grupo.
6. Ingresos de otros valores mobiliarios y de los créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
7. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
8. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
9. Ingresos extraordinarios.
10. Resultado del ejercicio.

- Artículo 25 de la IV Directiva: Clasificación funcional de los gastos y presentación en forma de lista. Las diferencias respecto al modelo del artículo 23 no

son muy significativas; se centran en que se calcula no la producción total o valor añadido de la empresa sino de la producción vendida. Se trata de la cifra de negocios y los costes de producción para esa cifra obteniéndose, de este modo, el resultado bruto de la cifra de negocios. Así, podemos calcular el margen bruto o industrial y el margen comercial. Se acerca más este modelo al cálculo de costes que al de gastos propiamente dichos. La estructura oficial de este modelo de cuenta de resultados es la siguiente:

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Coste de producción de las prestaciones suministradas para la realización de la cifra de negocios (incluidas las correcciones valorativas).
3. Resultado bruto de la cifra de negocios.
4. Costes de distribución (incluidas las correcciones valorativas).
5. Gastos generales administrativos (incluidas las correcciones valorativas).
6. Otros ingresos de explotación.
7. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las empresas del grupo
8. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
9. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
10. Correcciones valorativas en inmovilizaciones financieras y en valores mobiliarios y del activo circulante.
11. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
12. Impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias.
13. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
14. Ingresos extraordinarios.
15. Gastos extraordinarios.
16. Resultado extraordinario.
17. Impuestos sobre el resultado extraordinario.
18. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
19. Resultado del ejercicio.

• Artículo 26 de la IV Directiva: Clasificación funcional de los gastos y presentación en forma de cuenta. Se trata de un modelo similar al anterior pero en forma de cuenta, es decir, separando por un lado los gastos y por otro los ingresos. No incluye, eso sí, el resultado bruto de la cifra de negocios que sí figuraba en el modelo en forma de lista. El formato recogido en el normativa comunitaria es el siguiente:

A. GASTOS.

1. Coste de producción de las prestaciones suministradas para la realización de la cifra de negocios (incluidas las correcciones valorativas).
2. Costes de distribución (incluidas las correcciones valorativas).
3. Gastos generales administrativos (incluidas las correcciones valorativas).
4. Correcciones valorativas en inmovilizaciones financieras y en valores mobiliarios y del activo circulante.
5. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
6. Impuesto sobre el resultado de las actividades ordinarias.
7. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
8. Gastos extraordinarios.
9. Impuestos sobre el resultado extraordinario.
10. Otros impuestos no comprendidos en las partidas anteriores.
11. Resultado del ejercicio.

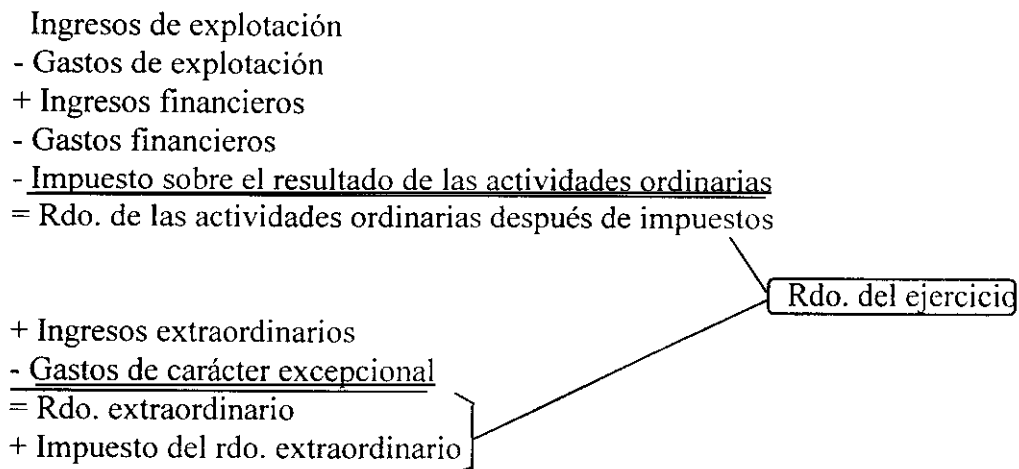
B. INGRESOS.

1. Importe neto de la cifra de negocios.
2. Otros ingresos de explotación.
3. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las empresas del grupo.
4. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de empresas del grupo.
5. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de empresas del grupo.
6. Resultado de las actividades ordinarias, después de impuestos.
7. Ingresos extraordinarios.
8. Resultado del ejercicio.

Los cuatro modelos de cuentas de resultados se justifican por la dificultad de consensuar un modelo único. La gran variedad de entornos económicos -cada uno de ellos con sus peculiaridades y particularidades propias- y prácticas contables nacionales propició la existencia de las siguientes posibilidades:

- En cuanto al **formato**:
 - ↗ **lista**: son modelos verticales donde se separan los diferentes resultados existentes entre las partidas
 - ↘ **cuenta**: son modelos horizontales donde se recogen separadamente los productos y las cargas.
- En cuanto al criterio de **clasificación de gastos por**:
 - ↗ **naturaleza**: donde se recoge el total de la producción.
 - ↘ **función**: se hace referencia a la producción vendida.

En cualquiera de las variaciones expuestas el esquema genérico adoptado por todos los modelos es el siguiente:



En este esquema podemos apreciar como el conjunto de las actividades ordinarias se separan de las extraordinarias, netas de impuestos y ambas conforman el resultado del ejercicio. Matizar que mientras que en la legislación marco de la Unión Europea se permite el establecimiento de un impuesto sobre los resultados extraordinarios en nuestro país se ha optado por unificar el impacto impositivo en un sólo impuesto.

En cada modelo hay ventajas e inconvenientes, en función de la información que recojan. Las ventajas de la clasificación de los gastos por naturaleza –siguiendo a Amezcua Zunzarren (1995, 680)- son: 1. “permite identificar cada factor productivo por el tipo de bienes o servicios utilizados (aprovisionamientos, personal, alquileres, gastos financieros...)”. 2. También es “de fácil aplicación, fiable y permite utilizar un lenguaje universal”, importante para que la información financiera sea comparable; y 3. “permite averiguar la capacidad productiva nacional mediante la agregación de estados contables homogéneos”. A todo ello tenemos que añadir que presenta la posibilidad del cálculo de magnitudes intermedias en menor grado que para la clasificación funcional de los gastos. Esto es debido a la separación entre ingresos y gastos presentados en el modelo por naturaleza. Esta ventaja posibilita que se analicen con mayor grado de detenimiento las diferentes partidas que presenta el ejercicio además de facilitar la comparabilidad entre empresas, pudiendo incidir sobre qué

aspectos la empresa debe o necesita mejorar, si en la cifra de negocios, en la distribución,... Es decir, que el modelo de clasificación por naturaleza nos permite un análisis de los factores que conjugan la producción, pudiéndose obtener el valor añadido de la empresa en un ejercicio en cuestión, mientras que la división funcional realiza un análisis cercano al que realiza la contabilidad interna.

Una crítica que se realiza a esa primera clasificación es que la agregación de magnitudes heterogéneas para calcular el valor añadido puede dar lugar a error. Esto es así debido a que los criterios de valoración de las ventas *“son distintos a los empleados para valorar las existencias y la producción destinada a uso interno”*, como recoge Quesada y otros (1991, 215). Estos autores también opinan que *“la presentación en forma de lista ofrece más beneficios en cuanto al análisis de las partidas que en él figuran y en la determinación de otras magnitudes derivadas de ellas”*. Tampoco permite *“el correcto o incorrecto aprovechamiento de los recursos disponibles”*, puesto que Amezcua Zunzarrén (1995, 681) afirma que no se informa de ello.

La clasificación funcional, por su parte, también plantea ventajas importantes como recoge el anterior autor: 1. *“permite conocer el coste de cada actividad o rama de actividad concreta de la empresa y su grado de participación en ésta”*; 2. *“permite analizar el grado de eficacia de las secciones que conforman la empresa”* conociéndose si se cumplen o no los objetivos y 3. Corrige *“los desfases producidos por el incorrecto aprovechamiento de los recursos disponibles”*.

Por el contrario, esta clasificación plantea la dificultad de encontrar criterios homogéneos a aplicar en cualquier caso, además del problema de recogerlos dentro de un cuadro de cuentas con criterios económicos.

De este modo, podemos concluir que debido a la gran variedad de prácticas contables existentes en los diferentes estados miembros la comparabilidad es escasa, quedando, en palabras de Quesada y otros (1991, 220) *“reducida en parte desde el momento en que en unos países se inclinan por un esquema determinado y en otros se*

aplique uno diferente". Al tratarse de un proyecto muy ambicioso, como es el de la armonización contable europea, se requiere de una serie de fases, que la puesta en práctica de las normativas en cada legislación nacional sea gradual.

En cuanto a la legislación nacional actualmente en vigor en relación a la cuenta de pérdidas y ganancias, el artículo 35.2 del **Código de Comercio (Cco)** expone que comprenderá, con la debida separación, los ingresos y los gastos del ejercicio y, por diferencias, el resultado del período. Se distinguirán los resultados ordinarios propios de la explotación, de los que no lo sean o de los que se originen en circunstancias de carácter extraordinario. Y en el artículo 35 se indica que la estructura de la cuenta de resultados no se podrá modificar de un ejercicio a otro, salvo en casos excepcionales.

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias se describe con detalle en el artículo 189 y siguientes del **Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA)**, ampliándose en la sección cuarta del PGC de 1990. La estructura²⁸ a la que deberá ajustarse la cuenta²⁹ de pérdidas y ganancias será la siguiente:

A. GASTOS	B. INGRESOS
1. Reducción de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación. 2. a) Consumo de materias primas y otras materias consumibles. b) Otros gastos externos. 3. Gastos de personal. a) Sueldos, salarios y asimilados b) Cargas sociales, con mención separada de las que cubren las pensiones. 4. a) Dotaciones para amortizaciones y provisiones de los gastos de establecimiento y de las inmovilizaciones materiales e inmateriales. b) Dotaciones para provisiones del circulante. 5. Otros gastos de explotación. 6. Dotaciones para provisiones y amortizaciones de las inmovilizaciones financieras y de los valores mobiliarios del activo circulante. 7. Intereses y gastos asimilados, con mención separada de los de sociedades del grupo. 8. Resultado de las actividades ordinarias. 9. Gastos extraordinarios. 10. Impuesto sobre sociedades. 11. Otros impuestos 12. Resultado del ejercicio.	1. Importe neto de la cifra de negocios. 2. Aumento de las existencias de productos terminados y en curso de fabricación. 3. Trabajos efectuados por la empresa para sí misma reflejados en el activo. 4. Otros ingresos de explotación. 5. Ingresos de participaciones, con mención separada de los de las sociedades del grupo. 6. Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado, con mención separada de los de todas las sociedades del grupo. 7. Otros intereses e ingresos asimilados, con mención separada de los de las sociedades del grupo. 8. Resultado de las actividades ordinarias. 9. Ingresos extraordinarios. 10. Resultado del ejercicio.

²⁸No analizamos este modelo porque trataremos sus componentes de manera independiente en los siguientes apartados de nuestro trabajo, con ánimo de no ser repetitivos.

Por lo que respecta al **Plan³⁰ General de Contabilidad de 1990**, con carácter obligatorio, fue aprobado para la armonización contable con los países de la Unión Europea (UE). Una vez que España pasó a ser miembro de pleno derecho en la institución comunitaria por excelencia surgió la necesidad de adaptar la IV Directiva a nuestro país, a través de la Ley 19/89, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la UE. Y esa adaptación dio lugar a diferencias importantes entre el PGC-73 y el PGC-90, que en relación al resultado, siguiendo a Tua Pereda (1991, 23 y ss.), son las siguientes:

1.- La situación del resultado en el balance y en el cuadro de cuentas. A diferencia del PGC-73, el resultado, positivo o negativo, se recoge en el pasivo del balance dentro del apartado VI, dentro del epígrafe A) “Fondos Propios”. Mientras no se reparta es una partida más de los recursos propios de la empresa; no es la última partida del activo o del pasivo como en el plan anterior.

En cuanto a la situación del resultado en el cuadro de cuentas (que dado el carácter flexible del PGC no es obligatorio), se recoge en la cuenta (129) Pérdidas y Ganancias, dentro del subgrupo (12) “Resultados pendientes de aplicación” y se incluye dentro del subgrupo (1) “Financiación Básica”. La cuenta (129) viene a sustituir a todos los efectos a la cuenta (890) del Plan de 1973.

2.- La cuenta de pérdidas y ganancias como cuenta única de resultados. Se eliminan las cuentas (800) Explotación; (820) Resultados extraordinarios y (830) Resultados de la Cartera de Valores, integrándose en una sola, (890) Pérdidas y Ganancias. No se recogen de manera separada.

3.- Las características principales de la cuenta de pérdidas y ganancias. Se presenta a través de un modelo obligatorio en forma de *cuenta* que clasifica su contenido, ingresos y gastos, *por naturaleza*. España no introdujo otras opciones a pesar de que la

²⁹Por su parte, el artículo 190 del TRLSA recoge la modalidad de cuentas de resultados abreviada - modificada por el Real Decreto 572/1997, de 8 de abril- que expondremos en otro apartado.

³⁰ En la introducción del PGC se recoge la única referencia a la cuenta de resultados señalando que “la cuenta de pérdidas y ganancias cuantifica la renta de la empresa y describe su formación”.

Directiva ofreció la posibilidad de incluir uno o varios modelos. Según recoge el profesor Tua Pereda (1991, 27) *"el diseño de la Cuenta de pérdidas y ganancias facilita el cálculo del valor añadido, cuantía ésta que nos sirve para analizar la manera en que se generan y reparten las rentas empresariales entre los diferentes factores de producción"*. Además, añade que es una magnitud muy útil a la hora de calcular el producto interior bruto a precios de mercado.

A pesar de la decisión del legislador español de limitar los modelos contables a uno sólo, y conociendo las ventajas que presentaba también la presentación de los resultados en forma de lista, se incluyó en el punto 21 de la memoria -como información adicional, que no obligatorio- el modelo analítico de resultados, pudiendo de este modo conocerse el resultado bruto de explotación.

Otra característica importante de la cuenta de resultados del PGC de 1990 es su obligatoriedad para todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria. Pero, además, existe la posibilidad de un modelo abreviado para aquellas empresas de menor tamaño que cumplan una serie de requisitos recogidos por el artículo 190 del TRLSA.

4.- Los componentes que integran la cuenta de resultados. A diferencia del modelo recogido en 1973 la cuenta única de resultados se divide en escalones, desapareciendo la cuenta de resultados de la cartera de valores y de resultado extraordinario. El contenido de ambas se ha distribuido en los epígrafes de las cuentas de los subgrupos (6) Compras y Gastos y (7) Ventas e ingresos del PGC. De este modo los resultados primeros se encuentran recogidos en los ingresos/gastos financieros, en beneficios/pérdidas en valores negociables, en gastos/ingresos extraordinarios o en dotaciones a las provisiones. En cuanto a los resultados extraordinarios se prevén dos subgrupos: beneficios/pérdidas procedentes del inmovilizado y en ingresos/gastos excepcionales.

5.- El impuesto de sociedades como gasto. El nuevo plan destaca, sobre todo, por la separación entre la contabilidad y la fiscalidad porque tienen fines diferentes y, por

tanto, la cuantía fiscal y mercantil del resultado no tiene por qué coincidir. Además el impuesto es un concepto anterior a la determinación del resultado, incluido dentro de los gastos; de ahí que el saldo final de la cuenta de pérdidas y ganancias es considerado como un beneficio neto de impuestos. Se trata de reconocer una visión más económica del resultado contable en cuestión.

6.- *El reparto de resultados.* Se realiza según los destinos siguientes: reservas, dividendos y participaciones varias (de los administradores, de los trabajadores, previstas en los estatutos o acordadas por la Junta General de Accionistas). También se modifican los límites legales a dicho reparto, la cuantía de la reserva legal, la participación de los administradores y la información sobre este particular en la memoria.

Por otro lado, en cuanto a las diferencias existentes entre la IV Directiva y el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias por naturaleza recogido en el PGC de 1990 tenemos que destacar:

1º.- No existe en la Directiva el resultado financiero, magnitud ésta que sí recoge la estructura obligatoria de cuenta de pérdidas y ganancias de nuestro plan.

2º.- No existe en el PGC de 1990 un impuesto de sociedades sobre los resultados ordinarios y otro sobre los resultados extraordinarios. No se distingue, pues, entre resultado procedente de las actividades ordinarias después de impuestos, ya que el cálculo del impuesto se efectúa sobre el importe bruto de resultados del ejercicio, una vez realizados los ajustes por las diferencias de imputación fiscal y contable.

La **Cuarta Parte del PGC** denominada “cuentas anuales” recoge pautas a seguir por las empresas a la hora de formular la cuenta de pérdidas y ganancias, además de las cuentas anuales en general. En el apartado sexto se describen las normas específicas de elaboración de este documento contable. Es de destacar la necesidad de la comparabilidad de las partidas (incidiendo en la mayor uniformidad posible) tanto del contenido de las partidas como del formato de la cuenta de resultados; aunque se podrán añadir o eliminar partidas si con ello se mejora la imagen fiel de los resultados.

Dentro de este apartado también consideramos oportuno realizar una serie de puntualizaciones al modelo de cuenta de resultados de la IV Directiva que eligió España a la hora de adaptar su normativa mercantil y contable a las exigencias de la Unión Europea. El modelo base es el recogido en el artículo 24, en forma de cuenta y clasificando los gastos por naturaleza. Respecto a esta elección nos extraña que no se haya habilitado como en la mayoría de los países otro modelo de referencia, sobre todo, teniendo en cuenta que la adaptación se produjo en 1989 y ya la economía mundial estaba muy desarrollada. Esta matización tiene su origen en la consideración de que los formatos en forma de lista son los más aceptados internacionalmente, además de que ayudan al análisis de la información contenida en los mismos. En España no se ha previsto esta excepción, aunque fuera solamente limitada a grandes empresas con proyección internacional.

En resumen, existe una progresión positiva entre los modelos iniciales de cálculo del resultado empresarial en España y el formato final, si bien pueden producirse variaciones que mejoren aún más la presentación del excedente empresarial en un ejercicio. Se necesita diferenciar el objetivo del cálculo del resultado en la información financiera externa que proporcionan las empresas para la utilidad de una pluralidad de usuarios, diferenciándose del cálculo del resultado repartible que va a tener una incidencia proporcional en el dividendo de los accionistas y que, por tanto, interesa sobremanera a este grupo de usuarios.

3.4.- MODELOS PARTICULARES DE CUENTA DE RESULTADOS: COMPARATIVA INTERNACIONAL

Muchas son las posibilidades y las variaciones al formato único para calcular y presentar el resultado del ejercicio económico de referencia a nivel internacional. Dada la globalización de la economía actual creemos interesante, por tanto, realizar un *análisis preliminar de la situación actual en lo referente a los formatos de cuentas de resultados*. Un conocimiento profundo de estas posibilidades nos servirá para analizar mejor el contenido de la información del cálculo del excedente empresarial.

En este sentido y ya que los usuarios de esta información son aquellos ajenos a la empresa, principalmente, será necesario organizar y revelar aquella que sea significativa. Según cómo, cuántos y por qué se justifiquen los datos que se presentan así serán las decisiones a tomar y si éstas se adoptaran o no con acierto. En ocasiones la misma información presentada de diferente manera provoca decisiones distintas. Por ejemplo:

Ingresos	100	Ingresos por ventas	95
-Gastos	80	-coste de ventas	60
= resultado	20	= resultado	35

No es igual el resultado obtenido por una clasificación de los gastos en forma de naturaleza que por funciones. Sus implicaciones serán diferentes como también lo será su análisis. Pero, además, la simple mención de estas diferencias en cuanto al resultado no tiene tanta importancia como el conocer por qué. Será necesario conocer qué partidas afectan a esa diferencia para poder explicarla. Queremos destacar la importancia que tiene no sólo la cifra del resultado sino tanto más la de las diferentes partidas que lo conforman.

De ahí la importancia de detallar la forma y la justificación de elegir una u otra presentación de los resultados contables. En general, se pueden elegir entre las siguientes versiones y/u opciones:

- requiriendo simplemente contenidos mínimos (ayudado de la memoria o notas) o un formato concreto y amplio que abarque una generalidad o unos casos particulares.
- representado en forma de lista o de cuenta.
- clasificando sus componentes por naturaleza, por funciones o mixto.
- exponiendo “escalones” antes del resultado total o señalar el resultado final.
- un estado de resultados y otro sobre variaciones en el neto.
- un estado de resultados normal y otro complementario...

Todas estas cuestiones y alguna más nos plantean un estudio comparativo de los diferentes modelos³¹ de cuentas de resultados a nivel internacional, máxime si dentro de un país la elección de un modelo particular ya condiciona las decisiones a adoptar por sus usuarios. La mayoría de las características de la información financiera se verán modificadas en función de dicha elección. De ahí la importancia de su estudio.

El criterio utilizado para comparar los diferentes formatos se basa en relacionar cada modelo expuesto con el formato oficial de nuestro PGC. Se trata de analizar someramente las principales tendencias internacionales en materia de presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias dentro de los estados financieros de diferentes países. Dada la diversidad del entorno específico de cada empresa en cada país concreto vamos a considerar, por la importancia de sus empresas en el mundo, las siguientes naciones: Holanda³², Inglaterra³³, Estados Unidos³⁴, Francia³⁵ y Alemania³⁶, siguiendo la clasificación de sistemas contables de Nobes y Parker, como recoge Martínez Conesa (1996, 64). Se expone un país de cada grupo.

³¹Sin embargo, solamente nos centraremos en los formatos de cuentas de resultados de los países ya que una especificación de los principios y normas contables que los sustentan se escaparía de este estudio.

³²Base micro, Teoría económica y de la empresa.

³³Base micro y práctica empresas, pragmática, origen británico e influencia Reino Unido.

³⁴Base micro y práctica empresas, pragmática, origen británico e influencia EE.UU.

³⁵Base macro-uniforme, continental:gobierno, fiscal, legal con base fiscal.

Por lo que se refiere a **Holanda**, la legislación que regula la presentación de los estados financieros se circunscribe en los contenidos en la IV Directiva. Se permiten los cuatro tipos de modelos de cuentas de pérdidas y ganancias recogidos en la norma comunitaria, con la consiguiente diferencia de partida respecto a nuestro único modelo de cuenta de resultados. En comparación con el modelo por naturaleza en forma de cuenta adaptado por la legislación nacional holandesa destacar, respecto de España, dentro de los gastos las provisiones del activo circulante diferenciadas de las variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones. También se diferencia en la inclusión de un impuesto sobre el resultado extraordinario y de los gastos financieros de los “resultados de empresas del grupo y asociadas”, aspecto éste que no se unifica en el PGC sino que se informa separadamente. El esquema es el siguiente:

**MODELO³⁷ DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR
NATURALEZA EN FORMA DE CUENTA (MODELO “G” DEL KB DE 10-5-93)**

Ejercicio (Gastos)	Ejercicio (Ingresos)
Disminución de existencias de productos terminados y en curso	Facturación neta
Coste de materias primas y consumibles	Aumento existencias de productos terminados y en curso
Trabajos realizados por otras empresas	Trabajos realizados para el inmovilizado
Sueldos y salarios	Otros ingresos ordinarios
Seguridad social	Ingresos ordinarios
Dotaciones a la amortización	Resultados procedentes del inmovilizado
Dotaciones a la provisión por depreciación del inmovilizado material e inmaterial	Otros intereses e ingresos similares
Provisiones del activo circulante	Variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones
Otros gastos	Ingresos financieros
Gastos operativos	Impuesto sobre el resultado ordinario
Variaciones del valor del inmovilizado financiero y de inversiones	Resultados de empresas del grupo y asociadas
Intereses y otros gastos similares	Ingresos extraordinarios
Gastos financieros	Impuesto sobre el resultado extraordinario
Impuesto sobre el resultado ordinario	Resultado ordinario después de impuestos
Resultados de empresas del grupo y asociadas	Resultado extraordinario después de impuestos
Gastos extraordinarios	Pérdida después de impuestos
Impuesto sobre el resultado extraordinario	Total
Resultado ordinario después de impuestos	
Resultado extraordinario después de impuestos	
Beneficio después de impuestos	
Total	

Fuente: Martínez Guillén, J. (1996, 357-359).

³⁶Base macro-uniforme, continental:gobierno, fiscal, legal con base legal.

³⁷Solamente hemos expuesto éste por tener los mismos fundamentos que nuestro modelo.

En el caso de **Inglaterra** nos encontramos con una situación extraña, en el sentido de que a pesar de estar sujeta a las disposiciones de la IV Directiva plantea una total flexibilidad a la hora de presentar las cuentas anuales de las empresas. Son tres los modelos adaptados en su legislación: tanto la clasificación funcional como por naturaleza ambas en forma de cuenta y el modelo funcional en forma de lista. Esta última es la que más se utiliza a nivel práctico entre las empresas si bien se pueden presentar de cualquiera de los tres formatos aceptados en la Directiva. Dentro del modelo similar adoptado en nuestro país (por naturaleza en forma de cuenta) las diferencias principales las encontramos en la no diferenciación del resultado financiero ni un mayor desglose tanto en los “ingresos” (turnover) como en otros ingresos ordinarios (other operating income) y en los extraordinarios. En lo referente a los gastos se mezclan los contenidos intermedios del modelo funcional al recoger el margen bruto (gross profit). Es de reseñar también la amortización del inmovilizado financiero y la existencia de un impuesto específico sobre el beneficio ordinario. Se trata de proporcionar la mejor información financiera para los inversores, destacando aquellas partidas que más le interesan. El modelo oficial a comparar con nuestro país sería el siguiente:

MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR NATURALEZA EN FORMA DE CUENTA

Gastos	Ingresos
Disminución de existencias	Aumento de existencias
Materias primas y otras existencias	Ingresos
Otros gastos	Trabajos realizados para la empresa
Margen bruto	Otros ingresos ordinarios
Gastos de personal	Ingresos accesorios emp. del grupo
Sueldos y salarios	Ingresos accesorios emp. participadas
Seguridad social	Ingresos de otros inmovilizados
Otros gastos sociales	
Amortización inmovilizado financiero	
Gastos financieros	
Impuesto sobre el beneficio ordinario	
Beneficio ordinario	Resultado ordinario negativo
Gastos extraordinarios	Ingresos extraordinarios
Impuesto sobre el beneficio extraordinario	
Otros tributos	Resultado extraordinario negativo
Beneficio extraordinario	
Beneficio del ejercicio	Pérdida del ejercicio

Fuente: Martínez Guillén (1996, 313).

En el caso de **Estados Unidos** la situación es completamente diferente a las anteriores. No existe un formato de cuenta de resultados específico sino que existe libertad para presentar todas las variaciones de neto producidas en el ejercicio ajenas a las producidas por los propietarios. Sí existen dos formas tradicionales de presentación del cálculo del resultado siempre en forma de lista, pues afirman que en la práctica es más útil para realizar el análisis de los estados financieros. Se trata de la forma de “un paso” o la de “múltiples pasos” que se expuso en el cuadro 23.

Sin embargo, cuando las empresas cotizan en un mercado secundario de valores se deben seguir los formatos establecidos por la SEC, en un intento de homogeneizar la información proporcionada a los inversores: el modelo anual 10- K, como expusimos someramente en un apartado anterior. Un listado según la regulación S-X , según Buckley y otros (1980, 130-133), relativa a estados financieros en la norma 3-10 de todas las partidas que, como mínimo, deben incluir en la cuenta de resultados puede ser el siguiente:

- + Ventas netas productos tangibles (ventas brutas - descuentos, devoluciones y bonificaciones)
- coste de los bienes tangibles vendidos
- gastos de investigación y desarrollo
- + otros ingresos (royalties, rentas o ventas de servicios y productos intangibles)
- costes y gastos aplicables a otros ingresos
- otros costes y gastos de explotación
- gastos de venta, administración y general
- provisiones por cuentas dudosas
- otros gastos generales
- dividendos
- intereses sobre valores negociables
- + beneficios de valores negociables
- +/- partidas varias
- intereses y gastos por descuento de deuda amortizada
- pérdidas de valores negociables
- deducciones varias del resultado
- gastos por impuesto sobre beneficios
- + ganancias en patrimonio subsidiarias consolidadas con 50 por 100 o menos del control
(equity in earnings of unconsolidated subsidiaries and 50 percent or less owned persons)
- +/- partidas extraordinarias menos impuestos aplicables
- +/- efectos acumulados de cambios en principios contables
- = ganancia o pérdida neta.

De manera separada también se diferenciarán las ganancias por acción, para ayudar al inversor a valorar su rentabilidad. Se trata de un ratio muy difundido en los países anglosajones que cada vez se va justificando con más información complementaria.

En general este modelo guarda muy poca relación con el formato propuesto por el PGC. Se trata de diferencias basadas, esencialmente, en el mayor conservadurismo de nuestra normativa como pudimos comprobar al analizar las diferencias entre el resultado contable de la empresa Telefónica según el PGC y según los USGAAP.

Por su parte, **Japón** sigue la misma metodología a la hora de la presentación de estados financieros que Estados Unidos debido, sobre todo, a la necesidad de financiación que buscan, principalmente, en las bolsas de valores americanas. En los informes anuales de las empresas japonesas nos gustaría destacar la prelación en cuanto a la presentación de los distintos elementos que los componen. En primer lugar encontramos la cuenta de resultados, seguido del estado de flujos de fondos y, por último, el balance. Nos cuestionamos si ese orden se justifica por su grado de importancia para los usuarios de la información financiera de las empresas de éste país. Por otra parte, la estructura de la cuenta de resultados suele ser en forma de lista y por naturaleza. Su modelo lo asemejamos, en gran medida, al de Estados Unidos.

Dentro de los países que tienen más afinidad con el nuestro en materia contable encontramos a **Francia**, que plantea un modelo con escasas diferencias³⁸ respecto al formato oficial de cuenta de pérdidas y ganancias español. Presenta dos opciones dentro de la clasificación de gastos por naturaleza, es decir, su presentación en forma de lista o de cuenta. En cualquier caso se trata de la misma información pero expuesta de forma diferente. Se permite, de este modo, a las empresas de ámbito internacional adaptarse a la tendencia mundial de presentación de los resultados en forma de lista, siguiendo la inclinación anglosajona. Destacar la consideración de las participaciones de los asalariados en el resultado de la empresa como gasto, cuestión que no considera nuestra normativa.

³⁸Recordemos que el germen de la planificación en nuestro país tiene muchas connotaciones francesas.

Cuenta de resultados en forma de cuenta	Cuenta de resultados en forma de cuenta
<i>Gastos de explotación</i>	<i>Ingresos de explotación</i>
Compras de mercaderías	Ventas de mercaderías
Variación de existencias	Producción vendida (bienes y servicios): cifra neta de negocio a la explotación
Compras mat. primas y otros aprovisionamientos	Producción almacenada
Variación de existencias	Producción inmovilizada
Otras compras y gastos externos	Subvenciones de explotación
Impuestos, tasas y asimilados	Provisiones aplicadas (y amortizaciones) gastos transferidos a otros ejercicios
Sueldos y salarios	Otros ingresos
Cargas sociales	Total I
Dotación a la amortización y a la provisión	Prorrata de operaciones en común TOTAL II
Amortización del inmovilizado	<i>Ingresos financieros</i>
Provisiones sobre el inmovilizado	De empresas del grupo
Provisiones sobre el circulante	De otros activos mobiliarios y créditos del activo inmovilizado
Provisiones para riesgos y gastos	Otros intereses y productos asimilados
Otros gastos	Provisiones aplicadas
TOTAL I	Diferencias positivas de cambio
Prorrata de operaciones en común TOTAL II	Ingresos netos por colocación de valores
<i>Gastos financieros</i>	TOTAL III
Dotaciones a la amortización y a la provisión	<i>Ingresos extraordinarios</i>
Intereses y gastos asimilados	Por operaciones de gestión
Diferencias negativas de cambio	Por operaciones de capital
Gastos netos de colocación de valores	Provisiones aplicadas
TOTAL III	TOTAL IV
<i>Gastos excepcionales</i>	Total ingresos (I+II+III+IV)
Por operaciones de gestión	
Por operaciones de capital	
Dotación a la amortización y de provisiones	
TOTAL IV	
Participación de los asalariados en el resultado de la empresa (V)	
<i>Impuesto sobre el beneficio (VI)</i>	Saldo deudor= pérdida
Total de gastos (I+II+III+IV+V+VI)	TOTAL GENERAL
Saldo acreedor = Beneficio	

Fuente: Martínez Guillén (1996, 288)

A pesar de los intentos armonizadores de la IV Directiva a la hora de aprobar una serie de formatos estándar que ayudaran a la comparabilidad entre los países miembros existen muchas diferencias que limitan los objetivos iniciales de la norma comunitaria. En el extremo opuesto a Inglaterra encontramos a **Alemania**. A los comerciantes individuales y a las sociedades personalistas no se les exige ningún esquema concreto de cuenta de pérdidas y ganancias, “*solo un detalle en el que se contrapongan los gastos e ingresos del ejercicio y que cumplan -eso sí- con los principios de contabilidad generalmente aceptados*”, siguiendo a Plaza Cerdeña (1994, 280). En 1937 se prescribió legalmente un esquema concreto (el de cuenta) en la Ley de sociedades por acciones pero en 1959 se permitió opcionalmente otros

modelos. Con la reforma de la IV Directiva las sociedades de capital y las empresas personalistas sujetas a la ley de publicidad de sus estados financieros prescribían la presentación en forma de columna. Por el contrario, para aquellas personalistas no sujetas a publicidad continuaba existiendo la posibilidad de elegir cualquiera de los esquemas. Son varios los que se proponen: -en forma de cuenta o de columna, -por el método del coste de venta o del coste total y -por el bruto o el neto. También hay que destacar de Alemania el hecho de que en los informes anuales se presente primero el balance y, a continuación, la cuenta de pérdidas y ganancias, destacando la información requerida por los financiadores, con elevado grado de conservadurismo, que se ve avalado por la traducción del “true and fair view” como “*la imagen que corresponde a las circunstancias reales*”, siguiendo a Plaza Cerdaña (1994, 28). A grosso modo, no existen diferencias significativas en relación al modelo español, salvo por un criterio de prudencia más acentuado.

MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN FORMA DE COLUMNA Y POR EL MÉTODO DEL COSTE TOTAL (art. 275)

DEBE	HABER
Disminución de las existencias de productos terminados y semiterminados	Ventas
Gastos de material:	Aumento de las existencias de productos terminados y semiterminados
a) gastos para materias primas y auxiliares, así como para mercaderías adquiridas	Otros trabajos propios activados
b) gastos por servicios adquiridos	Otros ingresos de explotación
Gastos de personal:	Ingresos de participaciones; de ellos, de empresas del grupo
a) sueldos y salarios	Ingresos de otros valores mobiliarios y de préstamos del inmovilizado financiero; de ellos, de empresas del grupo
b) cotizaciones a la Seguridad Social y gastos para pensiones y subsidios, gastos para pensiones	Otros intereses e ingresos similares; de ellos, de empresas del grupo
Amortizaciones	RESULTADO DE LA ACTIVIDAD NORMAL
a) sobre elementos inmateriales del inmovilizado material e inmaterial, así como sobre gastos de puesta en marcha y de ampliación activados	Ingresos extraordinarios
b) sobre elementos patrimoniales del circulante en tanto en cuanto éstas superen las amortizaciones normales de la sociedad de capital	RESULTADO EXTRAORDINARIO
Otros gastos de explotación	DÉFICIT DEL EJERCICIO
Amortizaciones del inmovilizado financiero y sobre valores mobiliarios del circulante	
Intereses y gastos similares; de ellos, a empresas del grupo	
RESULTADO DE LA ACTIVIDAD NORMAL	
Gastos extraordinarios	
RESULTADO EXTRAORDINARIO	
Impuestos sobre la renta y los ingresos	
Otros impuestos	
SUPERÁVIT DEL EJERCICIO	

Fuente: Plaza Cerdaña (1994, 604-605).

Una conclusión general que se puede extraer de la forma de presentación de resultados de unos países a otros es que depende de la orientación que la contabilidad tenga en dicho entorno. En los países anglosajones predomina la libertad de formato específico: que cada empresa exponga la forma en la que sus inversores van a considerar oportuno la presentación de información sobre la rentabilidad financiera del negocio. Las normas contables de presentación de información financiera se basan en unos requerimientos mínimos que deben cumplirse en cualquier caso. En los países del área continental se estipulan unos formatos rígidos mediante rango de leyes que deben cumplirse, aunque se pueden ampliar para mejorar la imagen fiel de la información.

Analizando someramente la información antes señalada en relación a los diferentes países hemos llegado a la conclusión de que existe una relación importante entre los países que plantean una presentación de los resultados según la relevancia que el balance posea en los informes financieros. Creemos que todo ello se encuentra justificado en la separación antes comentada entre los países del área anglosajona y el área continental, que justificaremos en el siguiente apartado.

3.5.- PRESENTACIÓN ACTUAL DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN LA CONTABILIDAD FINANCIERA

En muchas ocasiones el resultado contable no es significativo de la situación real de la empresa puesto que se desconoce la composición del mismo hasta llegar a la magnitud global obtenida contablemente, la diferencia entre ingresos y gastos. Tanto una estructura como otra pueden afectar al conocimiento de la situación real de la empresa. Como afirman Uroz y Quer (1996, 98) *“la forma de presentación³⁹ de los mismos (ingresos y gastos) varía si se adopta un determinado modelo u otro, pero los datos primarios que se utilizan son los mismos, clasificándose y agrupándose de acuerdo con criterios diferentes”*. Y esta cuestión es la que queremos destacar: los datos son importantes pero cómo se revelen éstos influirá en la percepción y en las decisiones que adopten los usuarios.

En este sentido, la cuenta de pérdidas y ganancias ha ido evolucionado a la par del concepto de empresa y su entorno variando su importancia y a su estructura. Por regla general, no tiene un modelo fijo preestablecido. Varía en función de los objetivos que se persigan puesto que se trata de un documento contable que proporciona datos útiles para la toma de unas decisiones determinadas. Y para justificar aún más si cabe esta afirmación tenemos que sopesar las recientes normas emitidas por los principales organismos emisores de normas a nivel mundial. La globalización de los mercados ha impulsado la seguridad y la fiabilidad de la información externa, puesto que es muy

³⁹En resumen, creemos que un estudio de cómo se constituye la cifra del resultado contable empresarial sirve de referencia a la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias; puesto que no es igual, por ejemplo, que dos empresas del mismo sector empresarial tengan 2.200.000 pesetas de beneficios en el ejercicio 1997 y que en una de ellas (A) 200.000 pesetas de ganancias sean por las operaciones propias de la actividad empresarial y los restantes dos millones procedan de una venta ocasional de un local; mientras que otra (B) tenga 2.200.000 pesetas de beneficios por operaciones corrientes. La evaluación de ambas empresas será muy diferente, teniendo mejores perspectivas de futuro, claro está, la empresa B.

difícil a nivel mundial comprobar y controlar la ingente cantidad de información de las empresas, cada vez más complejas y dinámicas.

A diferencia del balance, que presenta pequeñas variaciones de presentación, la cuenta de pérdidas y ganancias plantea importantes diferencias motivadas, sobre todo, por la clasificación de los gastos. Por regla general, y con modificaciones según la legislación contable en cada entorno económico, la cuenta de resultados plantea dos elecciones: o bien la clasificación por naturaleza o bien la clasificación por funciones. Según que elijamos una u otra ordenación de los gastos obtendremos uno u otro resultado. Pero no sólo por los gastos conseguimos alteraciones de la cuenta de pérdidas y ganancias. También por el hecho de clasificar el resultado en ordinario, resultados ajenos o propios, resultados financieros o resultados extraordinarios la información obtenida será diferente.

Por lo tanto, son varios los motivos que proporcionan que la presentación de los resultados en las cuentas anuales sea diferente; a saber:

a) *Clasificación de los gastos en funcionales o por naturaleza:* obtenemos así un resultado en el que los gastos varían por la consideración de su función o su naturaleza.

b) *Agrupación de los componentes según su origen:* así podemos conocer el resultado propio de la explotación, ajeno a la explotación, el resultado financiero y el extraordinario. De este modo, el análisis por “escalones” es más exhaustivo e interesante.

c) *Consideración de partidas a incluir:* otra diferencia entre cuentas de resultados de diferentes países es la consideración o no de partidas tales como la inflación, las ganancias no realizadas, Tal es el caso de las pérdidas o ganancias ocasionados por los instrumentos financieros como: swaps, futuros, opciones...

d) *Cálculo del resultado:* el resultado se puede calcular por el método directo o indirecto, como veremos en el capítulo siguiente. Las conclusiones de uno u otro procedimiento implicarán consecuencias relativas distintas según la elección.

e) *Formato de presentación del resultado:* bien en forma de cuenta o en forma de lista. En este segundo caso se facilita el análisis de la información y es el más

utilizado para empresas que cotizan en bolsa. El formato en forma de cuenta es más tradicional y presenta por separado el debe y el haber del estado de resultados.

Dentro de este apartado vamos a destacar las diferentes presentación del resultado que en la actualidad se plantean, intentando justificar estas posturas. Este estudio nos proporcionará las diferencias existentes que, posteriormente, nos serán muy útiles a la hora de intentar armonizar tendencias.

Vamos a dividir las diferentes estructuras actuales de la cuenta de pérdidas y ganancias en tres apartados. El primero se refiere a aquellos modelos que plantean un formato estipulado y, en muchos casos, obligatorio de cuenta de resultados. Se trata de los formatos específicos de la IV Directiva, y de países como España, Francia, ... que siguen la denominada corriente continental. Por otro lado, encontramos una segunda forma de presentación del resultado bajo la exigencia de unos requisitos mínimos seguido por aquellos países que conjugan la llamada corriente anglosajona. Es seguido por el IASC y por naciones como Inglaterra, Estados Unidos.... Y por último vamos a recoger todas aquellas posibles variaciones de la cuenta de pérdidas y ganancias normal como son la abreviada, la cuenta de resultados analíticas, así como todas aquellas otras modificaciones que requieran nuestra atención para conocer las variaciones de este elemento de las cuentas anuales.

A) Cuentas de resultados en formatos específicos: la importancia de la cuenta de pérdidas y ganancias frente al balance.

En los países del área continental debido, sobre todo, a la influencia de la fiscalidad en la contabilidad la presentación de la información relativa al resultado se regula en función de unos formatos específicos. En estos países la fiscalidad está íntimamente unida a la contabilidad y la mayoría de su regulación se ha adaptado a la contabilidad. De este modo, y puesto que las normas fiscales están muy normalizadas y especificadas también lo están las contables por implicación de las primeras.

El objetivo de los estados financieros en estos países es, principalmente, la protección de sus acreedores ya que la financiación de las empresas depende de ellos.

Destaca el papel financiador de los bancos o entidades de créditos. En este sentido, se exige unos formatos concretos que responden a las principales necesidades de sus principales usuarios. De hecho, Van Hulle (1997, 88) afirma que en estos países “*al aplicar el principio de prudencia en la valoración de los activos, el importe del resultado contable para distribuir tiende a proteger a los acreedores*”. Otra característica que tienen en común estos países es el hecho de que el Estado tiene un papel trascendental en la emisión de normas contables. Son países con gran influencia de la legalidad, por encima de una deseable visión económica de la información financiera.

También hay que destacar que la cuenta de pérdidas y ganancias queda “limpia” de todo aquello que pueda perjudicar su entendimiento y es el balance el “cajón de sastre” de la información ya que contienen partidas que suponen variaciones del patrimonio neto, que conceptualmente pertenecerían a la cuenta de resultados. La cuenta de pérdidas y ganancias juega un papel esencial frente al balance. Los accionistas de estas empresas (principalmente bancos) buscan una rentabilidad a corto plazo que a su vez no ponga en duda la continuidad de la empresa. De ahí que tengan especial preocupación por calcular el resultado repartible en vez del resultado empresarial. Los accionistas⁴⁰ están interesados, principalmente, en un dividendo a corto plazo pero que, además, no ponga en duda la continuidad empresarial en el tiempo y que evite posibles descapitalizaciones.

Como ventajas encontramos el hecho de que una exigencia formal y específica favorece la comparabilidad entre períodos y entre empresas de un mismo sector o rama de actividad. A la hora de elaborar índices como el PIB o datos sobre las empresas de una misma nación es más fácil con la exigencia de formatos normalizados. También para auditar las empresas supone menor esfuerzo porque los estados financieros no pueden presentar otras variaciones a la existente legalmente. Otra ventaja es la facilidad que encuentran las pequeñas empresas de tener una guía para formular sus cuentas anuales.

Pero, por el contrario, el establecimiento de unos formatos disminuye la flexibilidad y la adaptación al entorno de posibles variaciones por la existencia de nuevas partidas, o por las peculiaridades de cada tipo de empresas. No todas las empresas de un mismo país tienen los mismos contenidos en sus cuentas de ahí que se dificulte la expresión de la imagen fiel con la exigencia de unos formatos concretos. Una solución para evitar estos inconvenientes es la elaboración de una serie de planes sectoriales que intentan destacar aquellos formatos con las partidas específicas de cada sector de actividad. Esta justificación se debe a la influencia que tiene la fiscalidad en estos países, por el elevado peso específico del Estado en la economía.

A nivel supranacional y dentro de la presentación de un formato específico de los estados financieros, en general, y de la cuenta de resultados, en particular, nos encontramos con la normativa sobre cuentas anuales de la Unión Europea; esto es, de la IV Directiva. La normativa comunitaria recoge determinados modelos de cuentas de resultados. Se trata de estipular un formato-marco que sirva de referencia a los países miembros para presentar su cuenta de pérdidas y ganancias. Sí tenemos que matizar que no son formatos muy rígidos, sino que permiten que cada país se adapte a su entorno económico y empresarial concreto, pero que tienden a favorecer la comparabilidad y la armonización de cuentas anuales entre los Estados Miembros. Pero como se eligieron formatos específicos que cubrieran las diferentes prácticas sobre la materia en los diferentes países miembros y luego cada uno de ellos seleccionara aquél o aquéllos que mejor defendiera sus intereses, la deseada comparabilidad no está del todo garantizada. Se trata de un caso intermedio entre plantear una estructura concreta de la cuenta de resultados ya que no es un formato único, sino que se puede elegir entre varios a la hora de la adaptación de la normativa, y dar unos contenidos mínimos en cada una de las posibilidades. Sin embargo, por la delimitación y concreción que cada modelo tiene hemos considerado oportuno incluir la IV Directiva dentro de los formatos específicos.

⁴⁰ Llegados a este punto diferenciamos dos tipos de propietarios de acciones: los accionistas (propietarios cercanos a la empresa y cuya inversión generalmente es a largo plazo) y los inversores (propietarios alejados de la empresa, cuya inversión es de tipo especulativa).

Para tratarse de un primer intento armonizador en cuanto a cuentas anuales se refiere, creemos válida la experiencia. Sin embargo, desde el año 1978 no se ha modificado la normativa, no se han acercado posturas ni se ha adaptado al entorno cambiante de los noventa. La comisión sobre contabilidad de la UE ha desistido de su idea inicial de ir reduciendo cada vez más las posibilidades de elección de formatos. Actualmente está colaborando con el IASC para analizar aquellas normas internacionales de contabilidad en todas aquellas materias que no se recojan en la IV Directiva. Las nuevas necesidades de los usuarios de la información financiera requieren que la información sea cada vez más comparable, que esté armonizada entre los países.

B) Cuentas de resultados en función de unos requerimientos mínimos: la preponderancia del balance frente a la cuenta de resultados.

Otra posibilidad a la hora de regular la presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias es mediante el establecimiento de unos requerimientos mínimos y dejar el formato para la elección de las empresas. Es decir, que los organismos emisores de normas contables no señalen el formato concreto de cuenta de resultados sino que regule aquellas partidas que, en cualquier caso, deben recoger todos los estados de pérdidas y ganancias. Este es el planteamiento tanto de la normativa del FASB, como del IASC y AECA. Nada se expone sobre la/s estructura/s de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Simplemente se limitan a señalar sus contenidos mínimos. No existen esquemas-tipos a seguir para presentar estos documentos.

Es la tendencia elegida por los países anglosajones, donde la financiación principal proviene de los mercados de capitales. Es decir, que se permite una gran libertad a la hora de seleccionar el formato. Se da más importancia a que se incluyan ciertas partidas en el estado de resultados que a la forma en la que éstas se expongan. Cada empresa elegirá si incluir más información a sus accionistas, si presentarla en forma de lista o de cuenta, si utilizar la memoria para detallar más el contenido... será el mercado, en última instancia, quién valore la más y mejor información presentada por las empresas.

Esta opción tiene su justificación en la forma de elaborar las normas contables, dependiente de organismos privados. En estos países las normas dan mayor grado de prioridad a la valoración de los elementos de los estados financieros en detrimento de su presentación. No importa tanto cómo se presente sino como se valoren y se cuantifiquen. De ahí que el balance se intente formular mucho más depurado que en los países del área continental.

Una característica muy significativa de los países en los que se regula el contenido mínimo de las partidas que componen el resultado contable es que la fiscalidad está separada de la contabilidad y, por tanto, el impuesto sobre beneficios se calcula independientemente del cálculo contable del resultado. No existen problemas a la hora de intentar conseguir que un mismo modelo cumpla los objetivos tanto fiscales como contables, en ocasiones, contrapuestos. Se da preferencia a las expectativas de los accionistas, según Van Hulle (1997, 88) *“intentando reflejar el resultado económico de las empresas mediante la integración exhaustiva de ingresos y gastos relativos a un ejercicio social dado”*.

En estos países, el balance tiene más importancia, a corto plazo que la cuenta de resultados ya que la mayoría de sus accionistas buscan buenas perspectivas de futuro a descontar en los mercados financieros, haciendo que sus acciones tengan cotizaciones más altas. Sí es significativo el dividendo pero, aún más si cabe, son importantes las expectativas de futuro de la empresa ya que será esto lo que aumente su cotización. Los estados financieros en general están orientados hacia el inversor, que requiere que cada empresa se oriente hacia sus propietarios tanto futuros como actuales.

Sin embargo, como recogen Quesada y otros (1991, 211) si existe unanimidad a la hora de reflejar su contenido *“muestra la renta generada por la actividad empresarial en un momento dado”*. Y añaden matizando la convencionalidad de este documento; que se trata del *“instrumento mediante el cual el Resultado, que sólo se conoce con exactitud al final de la vida de la empresa, se acomoda en su presentación a períodos de tiempo (legalmente, como mínimo anuales) de forma que nos permita*

evaluar la marcha de la empresa”. Presenta la ventaja de la flexibilidad pero, por el contrario, dificulta la comparabilidad.

La postura flexible del IASC respecto a modelos obligatorios de cuentas anuales, y en concreto de la cuenta de pérdidas y ganancias, viene justificada por el afán armonizador de esta legislación de alcance internacional. Ya que el entorno de las empresas que sigan sus requerimientos no se encuentra totalmente delimitado no puede seguirse un formato específico. A pesar de esos intentos armonizadores en la declaración de intenciones “Comparabilidad de los estados financieros” (que vino a substituir al proyecto de NIC 32) nada se expone sobre los modelos a seguir.

Por su parte, la NIC-1* señala textualmente en su introducción apartado cuarto que *“la dirección de las empresas pueden confeccionar estados financieros de uso interno, empleando los criterios que estime más convenientes en relación con su proceso de toma de decisiones. Sin embargo, cuando los estados financieros se presenten para conocimiento de terceras personas, tales como propietarios, prestamistas y público en general, deberán redactarse de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad”*. Se centra en el contenido y en las normas a seguir para valorar las partidas que componen las cuentas de resultados pero no sobre la forma de recogerlos. En el apartado 14 se matiza que *“las prácticas contables no son objeto, en el momento presente, de información regular y amplia en los estados financieros. Por otro lado, donde se suministra tal información existen considerables variaciones en cuanto a formato, claridad y extensión de la misma, incluso para empresas del mismo país”*.

Por lo que respecta a la NIC-5* dedicada a la información a contener en los estados financieros señala no el esquema sino los contenidos mínimos. En el apartado tres de su introducción se señala expresamente que *“la presente norma no propone ningún tipo de formato particular para la presentación de estados financieros”*. Y seguidamente justifica esta medida: *“la disposición de las partidas y las agrupaciones*

usadas están basadas en las rúbricas más significativas utilizadas por la mayoría de las empresas comerciales e industriales. Puede ser apropiado usar agrupaciones y ordenaciones diferentes en otro tipo de empresas, tales como las aseguradoras”.

Por lo tanto, se requiere en esta NIC que la cuenta de resultados deberá explicitar por separado, como mínimo, determinadas partidas que serán la información necesaria para hacer evaluaciones y tomar decisiones financieras. Y se matiza además en el apartado segundo de la introducción que esa información de cada país *“superará con frecuencia los mínimos aquí establecidos, para cumplir los requisitos de la normativa legal o profesional de cada país”.*

Sin embargo, la existencia de la denominada “aldea global” va unificando el entorno, lo que apoya las tesis de unificación y armonización tan en boga actualmente. Destacar, sobre todo, que la cada vez mayor internacionalización de las empresas hace necesaria una información homogénea, más allá de las particularidades normativas de cada nación. La proliferación de multinacionales provoca que la información sea costosa de producir y difícil de interpretar debido a las variaciones metodológicas. Se trata de un handicap necesario y prometedor por el bien de los usuarios de la información contable y financiera de las empresas transoceánicas. Igualmente sucede debido a la “universalidad” de los inversores que de la mano del IOSCO está potenciando una homogeneización de contenidos de los estados financieros para que cualquier inversor o analista pueda -sin necesidad de conocer todas las particularidades de cada sistema contable- tomar decisiones coherentes y justificadas.

Desde nuestro punto de vista, consideramos que la armonización de los estados financieros a nivel internacional pasa por el establecimiento de unos requerimientos mínimos que justifiquen aquellas partidas que más poder informativo presentan para los usuarios externos de los estados financieros de las empresas y mantener unos principios o normas contables comunes. Sería muy utópico intentar crear un formato internacional de la cuenta de resultados puesto que cada país defendería el suyo propio

* Consideraremos la normativa internacional con asterisco aquella sin modificar en 1998. Como veremos en la parte IV de este estudio, en 1998 se produjo la emisión de una nueva NIC 1 que viene a

y el acuerdo sería muy difícil. El problema principal estriba en determinar cuáles son las partidas mínimas a incluir y alcanzar acuerdos sobre los principios que rijan los estados financieros.

No cabe duda, por último que como consecuencia de las diferencias en la presentación de la información se obtienen resultados contables distintos, aún teniendo los mismos datos contables de base. Van Hulle (19997, 88) afirma en conclusión que *“el enfoque que favorece a los accionistas tendrá como incidencia la aparición más rápida de los beneficios. El enfoque dirigido a proteger a los acreedores conducirá a una valoración muy prudente de los activos y a una sobrevaloración de los pasivos”*.

C) Otras variaciones posibles.

En este epígrafe se recogen aquellos modelos⁴¹ de cuentas de resultados que presentan alteraciones respecto a los formatos normales. Nos detendremos en la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada y en la analítica, así como en aquellas otras modificaciones que sean significativas.

En relación a las cuentas de *resultados abreviadas*, la IV Directiva en sus artículos 11 y 27 modificó los criterios a través de las directivas 84/569/CEE, 90/604/CEE y 94/8/CEE, última de las cuales se ha introducido en nuestra legislación a través del Real Decreto 572/1997, de 18 de abril, que viene a modificar los límites⁴² de presentación de modelos abreviados de las cuentas anuales en el registro mercantil. Así, establece como límite del activo fijo 1.580 millones de pesetas y 3.170 millones para la cifra de negocio. La cifra media de trabajadores sigue en 250. Nunca se pueden sobrepasar dos de estos tres requisitos durante dos años consecutivos para que se pueda presentar la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada.

substituir los requerimientos de la NIC 1 anterior, de la 5 y la 8.

⁴¹Seguiremos los modelos propuestos por nuestra legislación, al carecer de información suficiente para conocer qué sucede en otros países.

⁴²Sin embargo, no se trata de unos límites fijos porque la inflación y, sobre todo, la ley de actualización de balances de 1997, hacen que muchas empresas con un tamaño medio-pequeño tengan que cumplir

También en su exposición de motivos de este real decreto se incide no sólo en la posibilidad de simplificar los requisitos legales para empresas medianas-pequeñas si no que además supone *“un abaratamiento de costes al quedar dispensadas de la exigencia de someter necesariamente aquellas cuentas a verificación contable, todo ello con las garantías que la formulación de las cuentas de esa forma más simple y económica sigue suponiendo”*.

El establecimiento de una serie de requisitos legales que tienen que cumplir las empresas, en ocasiones, parecen “agobiar” a las de mediano y pequeño tamaño, puesto que no tienen la suficiente dimensión como para tener un departamento o un número determinado de personas destinadas a cumplir con las normas contables y mercantiles recogidas en la legislación española. Para evitar esta situación y abaratar costes (que supondría un coste elevado para el beneficio que se va a obtener de esa información tan desagregada) surge el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias abreviada.

Pero además hay empresas que, a pesar de cumplir con estos requisitos, tienen que presentar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias normal. Las empresas que tengan un modelo específico, por adaptación sectorial del PGC, o aquellas que deban utilizar modelos de cuentas anuales específicos como, por ejemplo, las que estén sujetas a las disposiciones del Banco de España o a las de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, no pueden presentar el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias abreviadas en ningún caso. Tampoco podrán hacerlo para la presentación de las cuentas anuales consolidadas.

A diferencia del balance abreviado con respecto al modelo normal, en la cuenta de pérdidas y ganancias no existen diferencias substanciales puesto que el principal desglose es a nivel de gastos e ingresos de explotación que, al fin y al cabo, son los más importantes. Profundizando en el contenido de ambos modelos podemos afirmar que esta cuenta de pérdidas y ganancias se diferencia de la normal en que los datos de

con exigencias legales que sobrepasan sus posibilidades y, en ocasiones, pueden poner en peligro la cuenta de ingresos y gastos. He ahí que el Real Decreto 572/1997, de 18 de abril revise estos límites.

la primera están más agregados que los de la segunda. Las principales divergencias son:

1.- En cuanto a los ingresos de explotación no distinguen las ventas de las prestaciones de servicios o si ha habido rappels, como tampoco la variación de inventarios ni los trabajos efectuados por la empresa. Por ejemplo, un proveedor de la principal materia prima de una fábrica con la cuenta de resultados abreviada desconoce si la empresa a la que suministra, por ejemplo, la mitad de su producción tiene unas buenas ventas. En caso contrario tendría que buscarse otros clientes preveyendo un futuro quizás poco halagüeño para aquél. Puede que la cifra del importe neto de la cifra de negocios sea elevada pero provenga de la prestación de servicios más que de la venta de los productos que fabrica.

2.- En relación a los ingresos financieros se desconoce con este modelo abreviado si éstos provienen de ingresos de participaciones en capital o de otros valores mobiliarios o bien de intereses. En cambio sí que incorpora la diferenciación de los beneficios por enajenación de inversiones financieras temporales y la cuantía de las diferencias positivas de cambio. El resto del desglose en lo que se refiere al haber se mantiene igual.

3.- Por lo que respecta a los gastos de explotación, encontramos como partida fundamental los consumos de explotación agrupando la variación de existencias y si ese consumo es de mercaderías o de materias primas. Desconocemos la gestión que realiza de su almacén así como elementos importantes del proceso de fabricación si se trata de una empresa fabricante. Si que separa todas las partidas de gastos de personal aunque en las variaciones por provisión de tráfico no diferencia los distintos conceptos que engloba. También los gastos de explotación no incorpora sus diferentes partidas.

4.- Dentro de los gastos financieros, por último, destacar que no diferencia entre inversiones a corto de las de largo plazo en las variaciones de provisiones. Desconocemos, pues, si las provisiones dotadas y desdotadas tienen como origen las inversiones permanentes o no.

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
A) GASTOS 1.Consumos de explotación..... 2. Gastos de personal... a)Sueldos, salarios y similares... b)Cargas sociales..... 3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado..... 4.Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables..... 5.Otros gastos de explotación.....	A) GASTOS 1.Reducción de existencias de PPTT y en curso de fabricación..... 2. Aprovisionamientos: a)Consumo de mercaderías... b)Consumo de MMPP y otras materias consumibles... c) Otros gastos externos... 3. Gastos de personal... a)Sueldos, salarios y similares... b)Cargas sociales..... 4. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado..... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico a) Variación de provisiones de exist. b) “ “ y pérdidas de créditos incobrables... c)Variación de otras provisiones 6. Otros gastos de explotación..... a) Servicios exteriores..... b) Tributos.... c) Otros gastos de gestión corriente.. d) Dotación al fondo de reversión....	B) INGRESOS 1.Ingresos de explotación..... a) Importe neto de la cifra de negocios..... b) Otros ingresos de explotación.....	B) INGRESOS 1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación..... 3. Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado..... 4. Otros ingresos de explotación: a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente..... b) Subvenciones..... c) Exceso de provisiones de riesgos y gastos.....
I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN (B1-A1-A2-A3-A4-A5)	I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN (B1+B2+B3+B4 -A1-A2-A3-A4-A5-A6)	I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN (A1+A2+A3+A4-B1)	I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN (A1+A2+A3+A4+A5+A6-B1-B2-B3-B4)

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
A) GASTOS 6. Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo... b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por otras deudas..... d) Pérdidas de inversiones financieras... 7. Variación de las provisiones de inversiones financieras..... 8. Diferencias negativas de cambio.....	A) GASTOS 7. Gastos financieros y gastos asimilados. a) Por deudas con empresas del grupo. b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... 8. Variación de las provisiones de inversiones financieras..... 9. Diferencias negativas de cambio.....	B) INGRESOS 2. Ingresos financieros: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) otros..... d) Beneficios en inversiones financieras.. 3. Diferencias positivas de cambio.....	B) INGRESOS 5. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 7. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras 8. Diferencias positivas de cambio.....
II.RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B2+B3-A6-A7-A8)	II.RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B5+B6+B7+B8-A7-A8-A9)	II.RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS (A6+A7+A8-B2-B3)	II.RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS (A7+A8+A9-B5-B6-B7-B8)
III. BENEFICIOS ACTIVIDADES ORDINARIAS (AI+AII-BI-BII)	III.BENEFICIOS ACTIVIDADES ORDINARIAS (AI+AII-BI-BII)	III.PERDIDAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (BI+BII-AI-AII)	III.PERDIDAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (BI+BII-AI-AII)

MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL	MODELO ABREVIADO	MODELO NORMAL
A) GASTOS:	A) GASTOS:	B) INGRESOS:	B) INGRESOS:
9. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	10. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	4. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	9. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....
10. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.....	11. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control...	5. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	10. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.....
11. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	12. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias.....	6. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.....	11. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.....
12. Gastos extraordinarios.....	13. Gastos extraordinarios.....	7. Ingresos extraordinarios.....	12. Ingresos extraordinarios.....
13. Gastos y pérdidas de otros ejercicios....	14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios...	8. Ingresos y beneficios de otros ejercicios....	13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios.....
IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS (B4+B5+B6+B7+B8-A10-A11-A12-A13)	IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS(B5+B6+B7+B8-A7-A8-A9)	IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A9+A10+A11+A12+A13-B5-B6-B7-B8)	IV.RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A10+A11+A12+A13+A14-B9-B10-B11-B12)
V.BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	V.BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	V.PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	V.PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS
14. Impuesto sobre sociedades	15. Impuesto sobre sociedades		
15. Otros impuestos.....	16. Otros impuestos.....		
VI.RESULTADO DEL EJERCICIO (b°)	VI.RESULTADO DEL EJERCICIO	VI. RESULTADO DEL EJERCICIO(Pda)	VI.RESULTADO DEL EJERCICIO

En resumen, podemos concluir este apartado afirmando que con la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada podemos aproximarnos mucho a la información contenida en el modelo normal, ya que por su dimensión algunos de las partidas diferenciadoras entre uno y otro modelo carecen de importancia cuantitativa en empresas de mediano y pequeño tamaño.

Por otro lado, el modelo de la *cuenta de pérdidas y ganancias analítica* o cuenta de resultados interna no es obligatoria para las empresas, si bien si se encuentra recogida en la memoria del PGC 1990 en su apartado 21, generando una información adicional a la cuenta de pérdidas y ganancias. Se trata de reconocer la importancia de la información contable como base para la toma de decisiones. Sin embargo, y pese a la trascendencia de este documento un estudio⁴³ del año 1994 señalaba que únicamente del 3 por ciento de las empresas de la muestra⁴⁴ presentaban esa información. La no-obligatoriedad de esta información hace que carezca de interés por parte de aquellos que formulan las cuentas anuales.

Ello no exime de considerarse un gran avance en la información contable que como señalan Rivero Romero y Rivero Menéndez, tomado de Martínez Conesa (1996, 544) *“además del cambio social que significa la incorporación a la información financiera del estado del valor añadido como un objeto empresarial, supone una ampliación del grupo de usuarios de aquella”*.

Este formato se caracteriza por añadir al modelo obligatorio en forma de cuenta la posibilidad de una estructura en forma de lista, a pesar de no haberse añadido como modelo opcional. De ahí que sea muy útil para el análisis económico, para conocer su rentabilidad y productividad, además de poder realizar comparaciones sectoriales y en el tiempo. Siguiendo el desarrollo por Muñoz Colomina (1992, 20) esta cuenta *“ofrece una distribución gradual del concepto de resultados fraccionándolo”* en los tramos:

⁴³Varios autores (1994).

⁴⁴ La muestra ha reunido a las cuentas anuales publicadas en 1992 de las empresas más representativas de los sectores más importantes de nuestro país.

- *Valor añadido*: excedente incorporado valor al proceso productivo de la empresa.
- *Resultado bruto de explotación*: parte de excedente de la empresa después de los gastos del personal y el arrendamiento del inmovilizado.
- *Resultado neto de explotación*: es el excedente obtenido tras deducir los costes derivados de utilizar el inmovilizado de la empresa y las pérdidas potenciales reversibles que se puedan producir en los activos circulantes. Se puede asimilar al resultado de explotación de la cuenta de resultados obligatoria. El resto de las magnitudes coinciden con el modelo obligatorio en forma de cuenta, como vemos en el esquema siguiente:

Ventas netas, prestaciones de servicios y otros ingresos de explotación
±Variación de existencias PPTT y en curso
±Trabajos efectuados por la empresa para su inmovilizado
+Subvenciones a la explotación
=VALOR DE LA PRODUCCIÓN
-Compras netas
±Variaciones de existencias mds., MMPP. y otras materias consumibles
-Gastos externos y de explotación
= VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA
- Otros gastos
+Otros ingresos
-Gastos de personal
= RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN
-Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado
-Dotaciones al fondo de reversión
-Insolvencias de créditos y variación de provisiones de tráfico
=RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN
+Ingresos financieros
-Gastos financieros
-Dotaciones para amortizaciones y provisiones financieras
=RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS
+Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales
-Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales
-Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial y material
=RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS
±Impuesto sobre sociedades
=RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS (BENEFICIO O PÉRDIDA).

Sin embargo, en lo referente a la utilidad de la información contenida en modelos de valor añadido en nuestro país, y sobre todo, en cuanto a posibles comparaciones entre empresas y sectores, los modelos de resultados son diferentes. Es

decir, que el PGC de 1990 propugna un modelo de cuenta de resultados analítica que no es el mismo que el propuesto por la Central de Balances del Banco de España.

Por último, vamos a tratar aquellos problemas más importantes con relación a la presentación del resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional. La cuenta de resultados tradicional no se puede mantener constante e inalterable, ya que la empresa necesita adaptarse al entorno, así como la información que facilita dichos cambios. Con el nacimiento de empresas con una vida teóricamente ilimitada en el tiempo se necesita la determinación de beneficios anuales para repartirlos a sus propietarios, y cumplir los requisitos de la imposición directa. La contabilidad empieza a fundamentarse en el cálculo del beneficio. Además, esta situación se ve reforzaba por el hecho de que los principios y las prácticas contables destacaban la preponderancia del cálculo del resultado, -como expone el documento número 20 de AECA (1998, 53)- *“sobre todos los demás fines que pudiera alcanzar el registro y presentación de la información contable”*.

Sin embargo, AECA (1998, 54) expone que *“la fijación primordial de los elaboradores, lectores, analistas y demás usuarios por la dimensión rentabilidad de las empresas, ha producido el efecto de ocluir la otra gran dimensión de la información contable: la liquidez y su evolución”*. Con el perfeccionamiento del resultado se ha ido alejando la liquidez de la rentabilidad. Se opone el devengo al criterio de caja. Existen pérdidas en un ejercicio mientras que en el anterior se producían importantes beneficios, lo que produce tensiones contables de importancia. Esto es debido a la facilidad de poder manipular las cifras del resultado con partidas que no suponen variaciones de fondo, como amortizaciones y provisiones, que añaden más complejidad al problema.

Otro inconveniente es la intencionalidad con la que se usa la flexibilidad en la aplicación de los principios contables, lo que tiene incidencia directa en el cálculo del resultado. Laínez Gadea (1996, 50) señala que *“el problema realmente no está en la flexibilidad de la norma contable, que es una cualidad que necesariamente debe tener, sino en el mal uso de la flexibilidad, a través de la discrecionalidad interesada o de la*

manipulación impuesta por la dirección para presentar información no real". Y seguidamente matiza que *"la magnitud más sensible a la flexibilidad en la elección de prácticas contables es, sin duda, el beneficio"*. Este es uno de los principales problemas de la armonización internacional de los estados financieros, provocados tanto por las prácticas contables y alternativas permitidas dentro de los principios como por las diferencias de normativas entre países.

Como respuesta a este dilema surge una nueva corriente contable impulsada por aquellos que plantean que es la información sobre flujos de fondos la que añade mayor conocimiento a los usuarios de la contabilidad financiera para conocer las operaciones de la entidad con total fiabilidad. A partir de los años cincuenta se inicia levemente la demanda de este tipo de información y se extiende en los años setenta con el nombre de *"estado de orígenes y aplicaciones de fondos"*, con la versión del fondo de maniobra. También se generalizó el cálculo de esa variación de fondos por el procedimiento indirecto; esto es, partiendo del beneficio neto y sumándole las partidas de la cuenta del resultado que no suponían variación del capital circulante. Se unía, de este modo, el estado de orígenes y aplicaciones de fondos con la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional.

Con el paso del tiempo se transformó la presentación de los estados de flujos en términos de movimientos de tesorería. Destacan a favor de esta corriente el ICAEW (1975) con el *"The Corporate Report"*, el AICPA (1973) mediante el informe Trueblood y, posteriormente, el FASB (1978) con el SFAC No. 1. Pero estas tendencias no tienen una evolución propiamente teórica sino que se justifican como consecuencia de los efectos de las crisis de los años 73 y 79 en las empresas. AECA (1998, 58) explica el hecho de que *"en algunos casos muy significativos, los analistas financieros y los académicos demostraron que ciertas empresas, con procesos muy serios de deterioro financiero y tesorería generada por las operaciones negativas, eran capaces de manipular sus estados financieros (balance, estados de resultados y de origen y aplicación de fondos) para camuflar la falta de resultados y de liquidez, de manera que sólo las cuentas de los años inmediatamente anteriores a la quiebra dejaban traslucir la precaria salud de las mismas"*. Se trataba de negocios que tenían

grandes resultados pero que llegan seguidamente a suspensiones de pagos y quiebras por tensiones de liquidez. Y se recogen los casos de empresas como “W.T. Grant” y “Laker Airways” que llegaron a la quiebra por la ausencia de liquidez neta por las actividades ordinarias *“desde, por lo menos, media docena de años antes de la declaración oficial de insolvencia, con lo que ello suponía de fraude informativo a los mercados de capitales en los que operaban”*. No obstante, Gabás y Apellániz (1992, 110) enfatizan el hecho de que *“la importancia que para los usuarios tiene la estimación de los flujos de cada futuros no implicaba la desvalorización del concepto de beneficio(...)”*. La superioridad de la información sobre el beneficio en la estimación de flujos de caja futuros se fundamenta en unos estudios realizados por Sorter. La intención es ajustar los flujos de caja de las operaciones ordinarias para conseguir el beneficio contable.

En cualquier caso, los principales problemas de la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional vienen por el hecho de la fiabilidad. Y la práctica será la encargada de empezar a destacar problemas. En resumen, todas las diferencias entre los flujos de caja y el criterio de devengo surgen por la diferente matización del principio de realización. Se trata de un criterio cuestionado pero que proporciona *“seguridad sobre la finalización real de las operaciones y la liquidez necesaria para la distribución del dividendo”*, según Láinez Gadea (1996, 52). Esto es, que solamente se incluyen en el estado de flujos aquellos ingresos y gastos que estén realizados en el ejercicio mientras que en la cuenta de pérdidas y ganancias se incluyen también aquellos que aún no están realizados realmente como, por ejemplo, ventas a crédito. De ahí que se proponga el concepto de *calidad del beneficio*. Se trata del resultado más conservador ya que solamente considera aquél que ya se ha convertido en liquidez. Se eliminan del mismo las compras y gastos corrientes no pagados, las provisiones por depreciación, las dotaciones para amortizaciones y los ingresos corrientes no cobrados. De ahí que tengamos que introducir mejoras en la presentación del resultado para adecuar estas tendencias entre el criterio del devengo y el de caja.

Dejando a un lado el problema del estado de flujos en la cuenta de resultados propiamente dicha la falta de acuerdo entre la flexibilidad o la rigidez de un formato

concreto resta comparabilidad. Se dificulta la armonización del modelo de resultados. A nivel internacional se podría llegar a un acuerdo conciso y concreto sobre los contenidos mínimos obligatorios en empresas multinacionales, sobre los que no recae el problema de la fiscalidad del resultado. La dificultad de aceptar un solo formato dificulta esta opción. Se debería llegar a una unanimidad sobre aquellas partidas que interesan a la hora de tomar decisiones y exigir las obligatoriamente. En concreto, hay países como Francia y Suecia que para ciertas operaciones y empresas presentan un sistema dual de contabilidad presentando la información financiera según las normas de su país y las normas americanas o las requeridas por el IASC.

También, en cuanto a sus contenidos destacar la importancia informativa sobre la cifra global única ya que es más relevante conocer qué sucede en una empresa que defender a unos u otros usuarios. Para ello debería primar la información económica frente a la formal. Se proporcionaría una información sobre lo que ha sucedido en la empresa en el ejercicio y cuáles son esas partidas que conforman el resultado. Posteriormente, cada grupo de usuarios tomará las decisiones oportunas. No creemos que sea necesario ni una política conservadora ni liberal sino que, en función de una información lo suficientemente clara y completa, cada usuario sepa a qué atenerse.

Siguiendo lo expuesto en el párrafo anterior, tanto los ingresos como los gastos deben poseer un elevado grado de coherencia conceptual que facilite una cierta homogeneidad entre los países. Todas las variaciones positivas y negativas de neto patrimonial deben pasar por la cuenta de resultados. Se trata de impedir que se aumenten o se disminuyan partidas deliberadamente en función de unos u otros intereses, que se eliminen partidas que afectan a la variación del neto en el ejercicio.... Por ello, se debería abandonar un criterio de prudencia conservador en los casos en los que permita la creación de reservas ocultas y analizar mejor su análisis económico, más que el puramente formal.

Por otro lado, es necesario siguiendo una cierta coherencia conceptual permitir que aquellas partidas novedosas que sean variaciones de neto incluírlas en las cuentas de resultados. Esto es, que se conseguiría que la cuenta de pérdidas y ganancias se

adaptara al entorno económico cambiante si en vez de señalar las partidas a incluir se definieran bien. Por ejemplo, en el caso español las pérdidas y las ganancias de los instrumentos financieros actualmente no se incluyen en el estado de resultados porque carece de una partida específica en el PGC.

En resumen, la cuenta de pérdidas y ganancias tradicional es válida actualmente pero insuficiente, ya que no refleja la imagen fiel de los resultados de las empresas. Se debería complementar con mejoras en la inclusión de partidas que conformen el resultado económico y no tanto el resultado repartible. Además, se debería exponer la conciliación entre el resultado del ejercicio y las variaciones de fondos que producen porque ello ayudaría a dar más consistencia a las decisiones tomadas sobre la base de la cuenta de resultados.

4.- LOS COMPONENTES DE LA CUENTA DE RESULTADOS

4.1.- Consideraciones previas.

4.2.- Ingresos.

4.2.1.- Evolución del concepto de ingreso en la teoría contable clásica.

4.2.2.- Definiciones y clasificación.

4.2.3.- Problemas de medición y reconocimiento.

4.2.4.- Los principios contables que afectan a los ingresos.

4.2.5.- Presentación de los ingresos en la contabilidad financiera.

4.3.- Gastos.

4.3.1.- Evolución del concepto de gasto en la teoría contable clásica.

4.3.2.- Definiciones y clasificación.

4.3.3.- Problemas de medición y reconocimiento.

4.3.4.- Los principios contables que afectan a los gastos.

4.3.5.- Presentación de los gastos en la contabilidad financiera.

4.1.- CONSIDERACIONES PREVIAS

La importancia del resultado contable para la adopción de decisiones no lo es tanto por la cuantía del mismo sino por el contenido informativo de las partidas que lo componen. No interesa tanto conocer si un resultado es positivo o negativo sino analizar cómo se ha generado; qué gastos se han producido así como qué ingresos, qué partidas hay que modificar y por qué, qué gastos hay que aumentar y cuáles no en función de su incidencia en los ingresos,...

El cálculo del resultado contable está compuesto por dos corrientes de flujos de signo opuesto. Los flujos positivos son los ingresos y los negativos los gastos. Es decir, que en la empresa existen dos corrientes de significado opuesto: una de ingresos o entradas y otra de egresos o salidas. Siguiendo el razonamiento de Schneider en su libro *“Contabilidad industrial”* podemos llegar a una primera definición de lo que significa cada una de estas corrientes. Schneider (1968, 6) define los gastos como *“el equivalente monetario de una cantidad de bienes comprados”* y los ingresos como *“el equivalente monetario de la cantidad de productos vendidos”*. Sin embargo, puede darse el caso, por poner un ejemplo clásico, de que determinados gastos de personal, consumos de materiales, ... no sean considerados gastos sino que formen parte del activo de la empresa. También puede ocurrir con los gastos de investigación y desarrollo si se cumplen una serie de requisitos que recoge la norma de valoración número 5ª apartado a) del PGC español.

De cualquier modo, una u otra consideración conllevan resultados diferentes para calcular el excedente empresarial, provocando que varíen. Se hace necesario distinguir entre qué es ingreso y qué gasto. Es importante obtener una buena conceptualización de estas partidas por las consecuencias negativas que pueda tener su

no delimitación. Es una práctica demasiado generalizada no delimitarlas claramente. Como ya hemos mencionado, hay empresas que presentan beneficios altos durante una serie de ejercicios y que en un ejercicio concreto, y sin ningún motivo aparente, presentan elevadas pérdidas. Como expone Norverto Laborda (1994, 45) “*dichas pérdidas no solamente se han originado en el ejercicio en el que aparecen sino que (...) han ido acumulándose en valoraciones de activo, incorrectas al no haberse rectificado, a través de las correspondientes provisiones, y se ponen de manifiesto en el balance, cuando ya la pérdida es irreversible*”. Esta mala práctica contable puede tener graves consecuencias para las empresas, que puede desembocar en suspensiones de pagos, quiebras... Por ello, inicialmente creemos necesario diferenciar los conceptos de ingresos-activos-gastos.

En primer lugar, la relación principal que guardan los conceptos de **ingresos** y **activos** estriba en considerar los ingresos como aquellas partidas que aumentan positivamente el patrimonio del negocio en un ejercicio. Como recoge Rivero Romero (1995, 76) son “*recuperaciones de activo, que tienen lugar en forma líquida o en derechos de cobro que se convertirán más adelante en tesorería*”. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta dos matizaciones:

Una.- No todo incremento de activo es un ingreso porque, por ejemplo, las aportaciones no dinerarias de capital son incrementos de activo y no son ingresos.

Dos.- No toda partida del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias supone un incremento de activo, ya que los trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado es una compensación de gastos -como veremos en otro apartado posterior- y no un verdadero incremento de activo.

En cuanto a los gastos son disminuciones en el patrimonio de la empresa cuya finalidad es la obtención de ingresos. Por lo que respecta a la relación que existe entre los conceptos de **gastos** y **activos**, los gastos se consumen en un ejercicio económico mientras que los activos se consumen en períodos posteriores; de ahí que los gastos se recogen en la cuenta de resultados del ejercicio y los activos en el balance. Además de esta distinción de carácter temporal Norverto Laborda (1994, 45) señala otras dos:

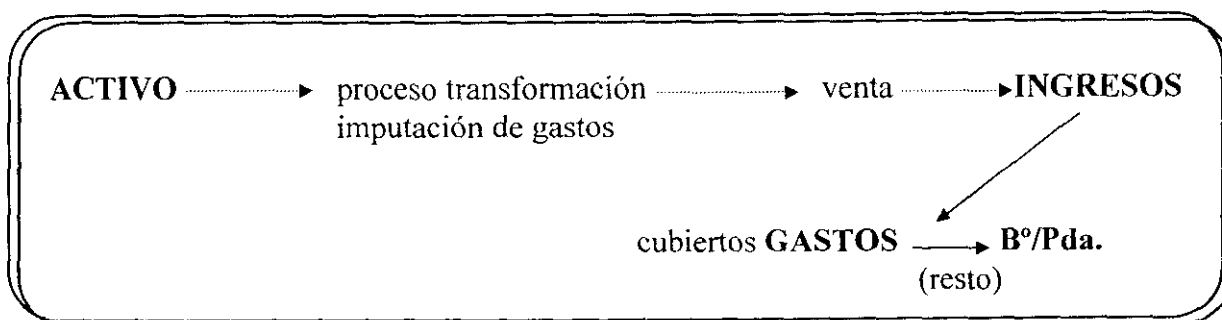
- a) por su funcionalidad, es decir, porque el activo permanece en la empresa mientras que *“la función que realiza el gasto es la de ser consumido”*
- b) por el plazo en que el elemento ayude a generar ingresos. De este modo, cuando un elemento genere ingresos en el futuro es una inversión, un activo, en tanto que el gasto será el elemento que sólo ayuda a generar ingresos en el ejercicio de referencia.

Siguiendo la definición paralela de Rivero Romero (1995, 71) se considera gasto *“una disminución de neto y un consumo voluntario de activo que puede tener lugar en forma inmediata cuando se paga al contado, o en forma mediata si se contrae una deuda que se liberará más adelante, y ello, a cambio de una contraprestación”*. Pero también hay que tener en cuenta dos matizaciones:

Una.- No toda disminución de activo es un gasto porque, por ejemplo, las enajenaciones de inmovilizado o las devoluciones de aportaciones de capital son disminuciones de activo pero no suponen gasto para la empresa.

Dos.- No toda partida del debe de la cuenta de resultados supone una disminución de activo ya que, por ejemplo, la activación de gastos para formar parte del inmovilizado material según el PGC no supone una disminución de activo sino que esos gastos aumentan el inmovilizado en cuestión.

En resumen, el activo es parte imprescindible en la empresa ya que hace posible que ésta obtenga ingresos, que deducidos los gastos correlacionados a los mismos producirán los ansiados beneficios empresariales o las, en ocasiones problemáticas, pérdidas. Esquemáticamente:



Fuente: elaboración propia.

La mayor dificultad de este proceso se plantea a la hora de determinar qué se considera ingreso, qué gasto, cuándo contabilizar ambos conceptos, cómo se valoran

... Pero antes de profundizar en sus definiciones tenemos que incidir en la idea de que el concepto de ingreso es un componente muy importante del resultado contable puesto que sin ingresos nunca habría beneficios. En el caso de que los gastos superen a los ingresos será cuando se presentarán pérdidas, pero si no hay ingresos los beneficios serán inalcanzables. Una buena gestión de los costes y/o unos mayores ingresos pueden relanzar a la empresa hasta situaciones competitivas. Será, por tanto, una partida de capital interés para las empresas, sobre la cual habrá que desarrollar estrategias de mercado para aumentar, en la medida de lo posible, su cuantía. Además, como señala Salmonson⁴⁵ *“solamente si el esfuerzo (gasto) está debidamente relacionado con el logro (ingreso), será cuando la diferencia (beneficio) tendrá algún significado como índice de la eficiencia en el uso de los recursos. Entre los gastos e ingresos debe existir pues, una relación de causa-efecto”*.

⁴⁵Citado por Rivero Romero (1995, 447).

4.2.- INGRESOS

El objetivo de este apartado es conocer qué se entiende por ingreso, seleccionando las posibles definiciones y clasificaciones existentes sobre este concepto. Tendremos en cuenta después la aplicación de los principios contables que se refieren a los ingresos y su presentación en las cuentas anuales. Un estudio paralelo realizaremos para los gastos. No es nuestra intención profundizar sobre estos aspectos ya que han sido tratados en muchos otros estudios⁴⁶, si bien consideramos su exposición consistente con el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

4.2.1.- EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INGRESO EN LA TEORÍA CONTABLE CLÁSICA

Existen multitud de definiciones para concretar un concepto que, a simple vista, parece no plantear dudas metodológicas. Algunos autores⁴⁷ limitan el concepto ingreso reseñándolo como un incremento de neto o como toda partida del grupo siete del PGC español. Otras definiciones pueden ser las de: equivalente monetario de la venta, flujo operativo bruto conseguido por prestación de servicios o intercambios de bienes, aquellas ventas e incrementos de activo correlacionado con el gasto necesario para obtenerlo, la recompensa monetaria por el traspaso de un producto realizado, todo flujo positivo de riqueza derivado de la venta u otras actividades ordinarias de la empresa, o bien la suma de dinero, corriente financiera que por cualquier concepto entra en el patrimonio empresarial. Económicamente ingreso sería toda renta obtenida, de carácter ordinario o extraordinario, generada en la actividad empresarial.

⁴⁶Una referencia completa sobre los componentes del resultado contable podemos encontrarlo en Álvarez López, J.M^a C. (1995); Gallego Díez, E. (1984); Carmona Moreno (1983)... entre otros.

⁴⁷ Véase Rodríguez Ariza y otros (1996).

Un concepto distinto es el de ganancia. La ganancia viene a reconocer importes netos, principalmente provenientes de las enajenaciones. Como recoge Martínez Conesa (1996, 441) surgen como consecuencia de *“enfrentar todos los aspectos favorables y desfavorables (en palabras de Hendriksen) de una transacción interna o externa”*. En la situación concreta de que el precio sea superior al coste será cuando contabilizaremos una ganancia. Y añade que *“al tratarse de operaciones que por su excepcionalidad poseen menor relevancia, se muestran con menor desglose como un único resultado neto después de tener en cuenta todos los gastos e ingresos inherentes a la operación”*.

Debido a la multitud de definiciones hemos considerado oportuno, al igual que realizamos con los conceptos de resultados y de cuenta de pérdidas y ganancias, analizar el desarrollo que ha tenido este término a lo largo de la teoría contable clásica. Seguiremos el mismo criterio cronológico inicialmente expuesto.

Desde el punto de vista contable desconocemos cuando se utilizaron primeramente los conceptos de ingresos⁴⁸ y gastos como componentes definidores de las actividades de cada unidad económica que configuran el resultado contable empresarial. Sin embargo, son muchos los estudios que a raíz del desarrollo de la teoría contable clásica tratan estos conceptos.

En primer lugar, tomado de Moonitz (1970), encontramos una referencia directa a la práctica contable anterior a 1930, siguiendo la preocupación de los auditores por la uniformidad de la información suministrada por la contabilidad. En el *“Uniform Accounting” de 1917* se reconocían varios principios contables que afectaban a las conceptualizaciones de los componentes del resultado. Entre estos se hacía referencia a los ingresos en el apartado (v) señalando que las ventas debían presentarse netas ya que *“era la única cifra de interés para los banqueros”*; es decir

⁴⁸A lo largo de la teoría contable clásica desarrollada principalmente en EE.UU. tenemos que matizar que los conceptos de renta y de ingreso en inglés se agrupan bajo el término “income”. Esto dificulta, en ocasiones, la distinción entre el resultado y sus componentes. Creemos que esto se debe a las interferencias de la teoría económica del beneficio, al equiparar renta personal a renta empresarial, cuando son concepciones diferentes.

que las deducciones sobre el precio o bonificaciones a los clientes y los transportes debían figurar aparte.

Sin embargo, fueron los boletines⁴⁹ especiales sobre cuestiones contables los que trataron algunos casos particulares en el tratamiento de los ingresos. Por ejemplo, en el boletín de octubre de 1921 se interrogaba sobre si los descuentos son ingresos o disminuciones de costes para la empresa. En el boletín de julio de 1922 se planteaba cuándo reconocer⁵⁰ los ingresos producidos por las suscripciones a revistas, bien cuando se recibe el dinero, cuando se manda cada revista...

Paton (1922) recogió en el capítulo VI de su obra más importante la primera referencia concreta a las cuentas de ingresos y gastos como “*las más importantes y más difíciles de interpretar (...)*”. Paton (1922, 147) trató el proceso de la venta que presumiblemente implicaba una ganancia, “*un incremento del patrimonio neto*”, si bien en los negocios, por regla general, del ingreso bruto deben deducirse los gastos antes de determinarse el retorno neto a sus propietarios o beneficio. Si así ocurriera podrían registrarse todas sus operaciones en las cuentas del balance, como expone Paton (1922, 150). Pero cuando las operaciones se complicaban en una empresa entonces la información del balance quedaba obsoleta y se hacía necesaria la utilización de la cuenta de resultados, la radiografía de las operaciones que conformaban la realización de la actividad, objeto social de la empresa.

Paton (1922, 152) señalaba que los ingresos brutos son normalmente la cuantía de las ventas que se registran a la derecha de la doble entrada dentro del proceso de registro de la contabilidad. Los ingresos consisten pues, como regla general, intrínsecamente en dos elementos: 1. la prestación o reducción de activos y 2. el aumento del patrimonio neto para sus propietarios. Y de ahí deduce Paton la definición del ingreso relacionado con el patrimonio. Con relación a los criterios de

⁴⁹ Siguiendo con el desarrollo esquematizado del contenido de los “*Special Bulletins*” en el de noviembre de 1922 se plantea otro caso de cuándo se realiza el beneficio no realizado procedente de alquileres. Otro caso es el recogido en el boletín de marzo de 1923 sobre el uso de las reservas por contingencia para equilibrar, igualar o alisar beneficios. El boletín de abril de 1924 expone cuándo verificar las cuentas a cobrar de los ingresos relacionados con las exportaciones.

reconocimiento de los ingresos Paton (1922, 443) afirmaba que la cifra del ingreso contable “*es un problema en sí mismo, un problema particularmente agudo por el advenimiento del impuesto sobre beneficios empresariales*”. Así se trataba el caso de reconocer contablemente el ingreso cuando se recibía la cuantía monetaria procedente de la transacción, el ingreso en el caso de la venta a crédito, la realización física de la transacción, el porcentaje de realización y el problema de correlación entre la depreciación y los ingresos relativos.

En 1930 Byrne⁵¹ recogiendo la práctica contable de esa época, definió la contabilidad esencialmente como “*una distribución de los costes e ingresos históricos entre el ejercicio corriente y sucesivos*”. Se trataba de un resumen de la práctica contable del momento en la que se destacaban más que una definición de renta cómo se calculaba contablemente ésta. Son de destacar las conclusiones de este estudio inicial ya que se afirmaba la necesidad de una apareamiento o asociación entre ingresos y gastos y el postulado de la realización contable de ingresos y gastos.

El incipiente estudio del AAA de 1936 diferenciaba entre las operaciones de explotación de una empresa de aquellas que no lo eran pero, sin embargo, no se definían los conceptos que componían el resultado. Sí se señalaban las partidas a incluir en la cuenta de resultados, delimitando el concepto de resultado empresarial pero atendiendo a homogeneizar las prácticas divergentes de ese momento más que a conceptualizar su contenido y componentes. De los ingresos se señalaba simplemente los que debían reconocerse a la hora de medir el resultado contable, es decir, los ingresos brutos procedente de las ventas hechas y de los servicios prestados. Se permitía tanto el criterio del coste de adquisición como el de valor de mercado. Nada se exponía sobre uno u otro uso.

En 1938 Sanders, Hatfield y Moore se plantearon el problema de la distribución de los ingresos y gastos entre los ejercicios cuando no estaban plenamente identificados en un ejercicio concreto. Señalaron también que la distribución de los

⁵⁰La realización de los ingresos es un problema que, para casos particulares como éste, aún no está tan claro por parte de toda la doctrina contable.

componentes de ingresos y gastos variaba mucho de los pequeños negocios a aquellos en los que el ciclo de explotación superaba un ejercicio económico. Es decir, que no se entraba a definir que era ingreso o gasto pero sí qué debía incluirse en cada uno de ellos y cuáles eran ordinarios y cuáles no.

Seguidamente, en 1940 Paton y Littleton definieron ingreso como producto de la empresa. Se trata de la primera definición de ingreso que no recogía su cuantificación o su reconocimiento contable sino que era neutral respecto a estos aspectos, Carmona Moreno (1983). Un ingreso⁵² es “*la realización productiva del producto neto (mercancías y servicios) de una entidad*”. Destaca de esta definición el hecho de que los ingresos no se consiguen en un momento concreto del tiempo sino que se logran en el transcurso del mismo, desde cuando se compran las materias primas hasta cuando sale el producto del almacén. Es difícil reconocer el ingreso sólo en el momento de la venta⁵³. Y a continuación exponen las bases para el reconocimiento de los ingresos según diferentes situaciones: ventas a plazos, suscripciones....

La primera revisión del Statement de 1938 fue el primer estudio de la teoría contable donde se trataron por separados los conceptos de gastos e ingresos, como partidas independientes a la determinación del resultado. Era un intento de “*hacer los estados financieros inteligibles y tan comparables como sea posible con estados financieros de otros períodos y otras empresas*”. Pero no se definía el concepto de ingreso contable en el Statement (1941, 136) como tal sino que, en la práctica, se exponía cómo y por qué cuantía reconocerlo contablemente: sólo cuando se producía la venta segura (validated) y por el equivalente monetario de caja o criterio equivalente del producto de la empresa, tanto bienes como servicios. Seguidamente se matizaba que ese criterio general de reconocimiento y medida variaba en función de las características de las transacciones empresariales.

⁵¹ Tomado de Hendriksen (1974, 77).

⁵² Según la definición recogida por Salmonson (1971, 124) en su obra traducida al castellano por el Herrero Hnos., sucesores. México.

⁵³ Cf. Paton y Littleton (1940, 48).

En el estudio del AAA en 1948 se recogía como definición de ingreso el concepto clásico de entrada de activo neto en la empresa como consecuencia de la venta de bienes y servicios; si bien dentro de una delimitación genérica de este concepto que agrupa tanto “a) *el importe de los activos recibidos o de los pasivos liquidados en la venta de productos o servicios; b) las ganancias procedentes de venta o intercambio de otros activos; y c) las ganancias de cancelaciones ventajosas de pasivos*”. No se distinguía entre los ingresos de explotación propiamente dichos de las ganancias como ingresos extraordinarios. No se incluía en la definición de ingreso ni los intereses, ni dividendos, arrendamientos... Según expone Salmonson (1971, 124) “*se excluyen primordialmente, debido a que no se refieren a la actividad productiva habitual de la entidad y, a menudo, no son reiterativas*”.

Debido a estos tres estudios realizados por la AAA y ante la importancia cada vez mayor de los estados de pérdidas y ganancias por la evolución de los mercados de valores parecía que el AICPA era consciente de delimitar qué incluir o no en ese estado financiero sobre el que se fundamentaban muchas decisiones de multitud de usuarios de la información financiera externa. De este modo, en 1953 se publicó el ATB N° 1 como revisión y resumen de la práctica contable existente y de los anteriores boletines sobre terminología contable, pero se dejó para posteriores boletines el estudio de los ingresos y los gastos contables.

Fue en 1955 cuando se emitió el ATB N° 2 “Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings”, para aclarar parte de los componentes de la cuenta de resultados. Se señalaba textualmente⁵⁴ que los ingresos “*resultan de la venta de bienes y de la prestación de servicios y se mide por el cargo hecho a los clientes a los cuenta-habientes o a los inquilinos por las mercancías y los servicios que se les proporcionan. También se incluyen las ganancias de la venta o cambio de activos (que no sean mercancías de normal intercambio), los intereses y los dividendos ganados en inversiones y en otros aumentos del patrimonio de los dueños, con excepción de los que se originan por aportaciones y ajustes de capital*”. También se

⁵⁴Según la traducción realizada en el libro de P. Grady (1971) por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

deducirían de las ventas ordinarias las devoluciones, bonificaciones, descuentos, fletes y otras partidas similares. No se profundizó en un concepto teórico de ingreso sino que para guiar la práctica contable de ese momento se reguló qué partidas debían incluirse y cuáles no y en qué cuantía.

El apartado IV del estudio del AAA de 1957 incluía los términos de ingresos (revenue) y gastos (expired costs). Se destacaba que los ingresos eran la principal fuente u origen del resultado neto realizado, la expresión monetaria de los productos o servicios prestados por una empresa a sus clientes durante un período de tiempo. Pero se vuelve a dejar imprecisa la definición de ingreso: *“es algo más que una mera compensación por los bienes y servicios prestados”*. Y, además, se utiliza este concepto para definir el beneficio o renta empresarial como el exceso del ingreso sobre los costes, aspecto que también se confundía en los ATBs anteriormente comentados. De cualquier modo, sí trató el problema principal de los ingresos, que se centraba en dos cuestiones: su reconocimiento y su cuantificación, reconociendo la problemática ya recogida en el Statement de 1941.

En el ARS No. 1 se trató claramente de delimitar los conceptos contables más básicos, de ahí el nombre de su estudio: *“The Basic Postulates of Accounting”*. Se definió ingreso como *“los incrementos en los activos netos de la empresa como resultado de la producción, de la venta de bienes o de la prestación de servicios”*. Sí se diferenció entre los ingresos de la empresa propiamente dichos y las ganancias o ingresos extraordinarios. Anteriormente se limitaban a señalar el contenido de la práctica del momento en el que se publicaba cada estudio y, al mismo tiempo, eliminar prácticas fraudulentas o ilegales. Bien se señalaba qué se contenía en cada partida o bien cómo se cuantificaba pero los intentos de conceptualización de ingresos y gastos de este estudio no se habían realizado anteriormente.

En 1962 se da un paso más en la teoría contable con el ARS N° 3 de Sprouse y Moonitz, siguiendo la doctrina del estudio de 1957. El fundamento de este estudio era crear un conjunto de términos económico-contables sobre el que fundamentar la práctica contable. Así se definieron los ingresos como la representación de la medida

del valor de cambio de los productos (bienes y servicios) de dicha empresa en el período de referencia; distinguiéndose de la ganancia como los resultados de la tenencia de existencias producidos por la subida de los precios, la venta de activos a precio superior al valor en libros, y la extinción de pasivos ajenos o valor inferior al contable.

En lo relativo a los ingresos, en el principio A-1 del Inventory de Grady se exponía que *“las ventas, los ingresos y las utilidades no deberán anticiparse ni exagerarse o subestimarse en cifras de importancia. En consecuencia, debe haber un corte en la contabilidad al principio y al final del período o de los períodos en cuestión”*. Y seguidamente se justificaba este principio, fundamentándose en la oportunidad y prudencia en la contabilización de los ingresos así como en su consistencia en cuanto a su reparto a lo largo del tiempo. La delimitación del término ingresos se concretó en tres partes: una definición de ingreso, el cierre de las cuentas y los métodos de reconocimiento del ingreso.

En el ASOBAT de 1966 no encontramos ninguna referencia a los conceptos de ingresos y gastos, pero sí se agrupaban dentro de los ingresos las ganancias procedentes tanto de la venta como del intercambio de elementos diferentes de los productos o mercancías que formaban parte del objeto social de la empresa. Tenemos que esperar a ese mismo año para que el AICPA, en el APB Opinion No. 9, analizara la presentación de resultado de explotación dando unas pautas conceptuales sobre los componentes de la cuenta de resultados de la empresa, pero no se llegaron a definir explícitamente ni a mencionarse claramente.

La AICPA, a través de su Statement No. 4, reguló de una manera uniforme la práctica y la teoría relativa a los conceptos contables de la época. Se definieron los ingresos como *“los incrementos brutos de activos o decrementos brutos de pasivos reconocidos y medidos de conformidad con los principios contables generalmente aceptados (PCGA) que resultan procedentes de esos tipos de actividades de las empresas de negocios que provocan cambios en el patrimonio neto de sus propietarios”*.

Otra diferencia es que en la definición del APB Statement N° 4 se trató de recoger el ingreso como un proceso, un producto de un “camino” y no la ganancia procedente de una venta o de un intercambio de activos. Es importante este avance, sobre todo, porque es más coherente de cara a la teoría contable definir claramente sus conceptos que no describir qué partidas se incluyen o cuando se contabilizan puesto que con el paso del tiempo esas partidas o modos de reconocer los ingresos cambiarán.

Y siguiendo la problemática del momento en el párrafo 150 se intentó clarificar el criterio básico de realización de los ingresos basándose en la consecución de dos condiciones: a) que el proceso de la compra, fabricación, venta, envío... (todo el proceso⁵⁵ de “creación” del ingreso) sea completado o haya hechos fundados que así lo reconozcan y b) que el intercambio haya tenido lugar. Y todo ello a su vez conlleva determinar cuándo reconocer ese ingreso y por qué cuantía. A continuación en los párrafos 151 al 153 se expusieron los casos genéricos y particulares para reconocer los ingresos señalándose cuándo y su importe. También se planteaba la posibilidad de periodificar aquellos ingresos que no correspondía a un incremento de activo o decremento de pasivo en los términos ya recogidos en el período de referencia.

El SFAC No. 3 y el No. 5 son los que desarrollan tanto los conceptos de ingresos y gastos como aquellos aspectos relativos a su reconocimiento y valoración contable. Después de definirse el concepto de resultado -aclarando en parte el vacío existente en el SFAC No. 1- en el SFAC No.3 se definieron los ingresos en términos similares a los recogidos anteriormente en el APB Statement No. 4. En el párrafo 63 se denominan ingresos a las entradas o aumentos de activos de una entidad o bien la liquidación de sus pasivos (o una combinación de ambos) durante un período procedentes del envío o producción de bienes, prestaciones de servicios u otras actividades que constituyen la actividad principal de la entidad. Es de destacar que, al igual que la iniciativa del APB Statement, no se recogió explícitamente en su definición su reconocimiento contable o cuantía.

⁵⁵Literalmente: ‘*earnings process is complete or virtually complete*’.

Posteriormente se exponen las características de los ingresos pero más que sus propiedades se enumeran los aumentos de activos que generan dichos ingresos: caja o dinero líquido, derechos contra clientes... así como aquellas transacciones y eventos que aumentan los ingresos de una empresa: dividendos, intereses, royalties, rentas... Es de destacar lo señalado en la nota a pie de página número 31 que expone que la producción es lo que añade utilidad y valor a los activos siendo la fuente principal de generación de ingresos pero que no se reconoce contablemente cuando dicha producción se tiene lugar (se produce) sino cuando los productos son enviados, cuando el dinero es recibido o la producción completada. Se trata de matizar posibles interpretaciones tendentes a contabilizar los ingresos cuando se vayan generando.

A diferencia de los ingresos el SFAC No. 3 (1980, pa.69) se detiene a profundizar en las propiedades de las ganancias de las empresas de negocios. Primeramente se destaca que las ganancias no son buscadas sino que la mayoría de las veces van más allá del control de las empresas como tales y de sus directivos. Hay muchas clases y se pueden describir y clasificar de multitud de formas, que el párrafo siguiente se encarga de especificar. Pueden distinguirse como cuatro bloques o apartados: 1. las procedentes de comparar los procesos de la empresa en transacciones accidentales con otras empresas tales como venta de inversiones en el mercado de valores, ... 2. aquellas resultantes de transferencias (transacciones no recíprocas) entre una empresa y otras entidades que no sean sus propietarios como donaciones o regalos, robos... 3. las resultantes de la posesión de activos o pasivos mientras se producen cambios en su valor como, por ejemplo, la pérdida de valor de las mercaderías del almacén por disminución de su precio de mercado respecto al coste de adquisición, variaciones en los tipos de cambio de las monedas extranjeras... y 4. aquellas procedentes de factores ambientales tales como buenas cosechas, subidas repentinas de los mercados de valores...

También se expone la relación existente entre los ingresos y las ganancias en función de dos diferencias principales: a) los primeros proceden de las actividades principales de las empresas mientras que las ganancias proceden de las actividades secundarias o accidentales de la unidad económica de producción. Y b) los ingresos

son generalmente registrados como partidas en cuantía bruta mientras que normalmente las ganancias son presentadas como entradas netas.

Los criterios de reconocimiento de los ingresos y las ganancias se deben reconocer cuando: a) sean realizados o realizables y b) sean ganados, según el SFAC no. 5. En primer lugar que sea realizado o realizable significa que los ingresos y ganancias no se podrán reconocer contablemente hasta que no sean convertidos en dinero o en derechos a recibir dinero en caja. Y ganados se refiere a que los ingresos no se reconocerán contablemente hasta que la empresa haya realizado substancialmente lo que debe dar derecho a recibir los beneficios representados por la cifra de ingresos.

En cuanto al marco conceptual **NIC-M** del IASC antes de definir el concepto de ingreso señala que el reconocimiento y la medida de éstos dependen en parte de los conceptos de capital y mantenimiento de capital usados por la empresa al elaborar los estados financieros. Bajo el enfoque de las transacciones y el concepto de mantenimiento del capital financiero nominal el IASC define el término ingreso como los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos en las obligaciones, que dan como resultado aumentos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a ese patrimonio neto. Se trata de una acepción⁵⁶ genérica, mientras que la recogida en la NIC n° 18 revisada en 1993 es más restringida.

También en un plano internacional -debido a la importancia y proyección de sus pronunciamientos- es relevante la definición del FASB en el SFAC⁵⁷ No. 6 (1986,

⁵⁶ Se define ingreso como aquél que constituyendo un producto de la empresa, conforma el resultado de la explotación: *“la entrada bruta de beneficios económicos, durante el período, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio neto, que no esté relacionada con las aportaciones de los propietarios a ese patrimonio neto”*.

⁵⁷ No existen pues diferencias en cuanto a los conceptos, definiciones y características del SFAC No. 3 y el 6. Lo que sí se modifica es el contenido de algunas notas a pie de página que no detallan tanto como el SFAC sustituido, además de la ampliación de estos conceptos al ámbito de las empresas u organizaciones no lucrativas. Para este caso las definiciones son las mismas pero no modifican el patrimonio neto propiedad de los accionistas sino que altera los activos netos de la organización de

pa.78). Expone que ingresos son las entradas o los aumentos de activos de una entidad, o las disminuciones de sus obligaciones (o una combinación de ambos) procedentes de la entrega o producción de bienes, prestaciones de servicios, o cualquier otra actividad que constituya la principal actividad de la entidad o de la explotación. En esta definición podemos encontrar dos partes bien diferenciadas:

a) se trata de aumentos de activos o disminuciones de obligaciones. Se expresa igual que el IASC si bien no diferencia entre aquellos producidos por los propietarios y que entran a formar parte de la empresa, ya que se encuentra implícitamente recogido en la definición de entidad⁵⁸.

b) señala la procedencia genérica de esos aumentos o disminuciones, para diferenciar los ingresos de las ganancias ya que son los ordinarios o de explotación, los verdaderos artífices de que una empresa encuentra justificada su razón de ser como unidad de explotación rentable. También el IASC realiza esta consideración pero aparte de la definición de ingreso. La importancia de diferenciar ambas partidas para el FASB americano hace incluir su origen dentro de la definición de ingreso.

Por su parte, la **Cuarta Directiva** nada establece sobre qué partidas deben incluirse en los ingresos de las empresas si bien en la sección 6 relativa a las disposiciones particulares sobre ciertas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias se señala qué debe incluirse dentro del importe⁵⁹ de la cifra de negocios, independientemente del modelo de cuenta de resultados escogido por cada país miembro. No se trata de una definición implícita sino del contenido de los ingresos ordinarios de una empresa, que deben constituir la principal partida si se desean obtener beneficios y asegurar de este modo la viabilidad de la unidad productiva.

modo similar a cómo ocurre con los ingresos y los gastos en empresas lucrativas. En este tipo de organizaciones el resultado global no tiene sentido por sí mismo -solamente para evaluar proyectos, por ejemplo-, pero sí sus componentes por la información que puede derivarse de sus transacciones o hechos económicos.

⁵⁸ De ahí que delimitar el concepto de entidad sea tanto más importante que en otras legislaciones. Si este término no se recoge con exactitud tampoco la definición de ingreso será concisa y práctica.

⁵⁹ En el artículo 28 se expone que “*el importe neto de la cifra de negocios comprenderá los importes de la venta de productos y de prestación de servicios correspondientes a las actividades ordinarias de la sociedad, deduciendo las anulaciones de ventas, así como la tasa sobre el valor añadido y otros impuestos directamente relacionados con la citada cifra de negocios*”.

En cuanto a la **legislación española** en el artículo 191 del TRLSA se recoge casi textualmente la definición anteriormente expuesta de la IV Directiva para el contenido de la cifra de negocios. Todos los conceptos de ingreso tienen sus cuentas en el grupo 7 del PGC cuya definición es la siguiente: *“enajenación de bienes y prestación de servicios que son objeto del tráfico de la empresa; comprende también otros ingresos, variación de existencias y beneficios extraordinarios del ejercicio”*. En resumen, la normativa comunitaria y nacional se caracterizan por no dar una definición de ingreso. Simplemente se limitan a recoger qué conceptos incluir dentro del epígrafe de inputs en la cuenta de resultados de una empresa concreta. Del mismo modo se expresa el Diccionario para Contadores de Kohler⁶⁰ al recoger como ingreso las *“ventas de productos, mercancías y servicios, así como ganancias por concepto de intereses, dividendos, rentas y jornales”*.

Desde nuestro punto de vista pensamos que las definiciones de la IV Directiva y la del PGC se limitan demasiado por cuanto no permite la inclusión de nuevas partidas que no se encuentran en el listado anteriormente mencionado. Parece que se quiere dar más importancia a homogeneizar la práctica contable entre países y dentro de cada uno, que a la búsqueda de una definición concreta y genérica que abarque cualquier situación o partida. En caso de conflicto entre la inclusión de una partida como ingreso o como activo una definición teórica del mismo facilitaría la solución al problema.

AECA define el concepto de ingreso incluyendo como ingresos más habituales los bienes o servicios realizados a terceros a cambio de una contraprestación, y los activos recibidos o pasivos eliminados a título gratuito; aunque, sin duda, el componente más importante es la cifra de negocios. Pero no abarca la consideración de los ingresos financieros, por ejemplo. Se trata de una mezcla entre la limitación de las partidas a incluir en este concepto y una definición teórica del mismo.

⁶⁰Ver Cea García, J.L. (Coord.) (1989, 270).

4.2.2.- DEFINICIONES⁶¹ Y CLASIFICACIÓN

Una vez analizado el concepto de ingreso a nivel de teoría contable y de legislaciones vigentes en la actualidad consideramos oportuno conocer las definiciones de teóricos contables. Para Hendriksen la definición válida de ingreso es la del *producto de la empresa* ya que es un concepto “*neutral respecto tanto de la fecha de ocurrencia como de la medición, y el concepto de producto evita tanto al de salida como al de entrada*”. Siguiendo a Rodríguez Ariza y Álvarez López (1996) se pueden resumir las definiciones de la doctrina contable en tres posiciones fundamentales:

- Desde una perspectiva de **salida**: *ingreso como flujo de salida de activos -bienes y servicios-*. Por ejemplo, la definición de la IV Directiva y del PGC.
- Desde una perspectiva de **entrada**: *ingreso como entrada de activo resultante de las actividades de la empresa*. Por ejemplo, las definiciones del IASC y de AECA.
- Como **producto de la empresa**, es decir, *ingreso como creación de bienes y servicios*. Defendida principalmente por Hendriksen.

De forma resumida lo recogemos en el siguiente cuadro:

CUADRO 24

Concepto ingreso	DEFINICIÓN	MEDICIÓN	ASIGNACIÓN	DEFENSORES	TRANSACCIÓN
COMO ENTRADA	entrada de activos o disminución de pasivos	volumen de entradas	cuando activos se incorporen al patrimonio	NIC nº 18, APB nº 4, SFAC nº 3, Sprouse y Moonitz	SI
COMO SALIDA	valor de los servicios prestados a los clientes	volumen de salidas	momento que los bienes abandonan la empresa	Bedford, Schneider, IV Directiva y PGC	SI
COMO PRODUCTO	flujo de riqueza generado durante un período de tiempo	desvinculación	desvinculación	Hendriksen,	NO

Fuente: elaboración propia.

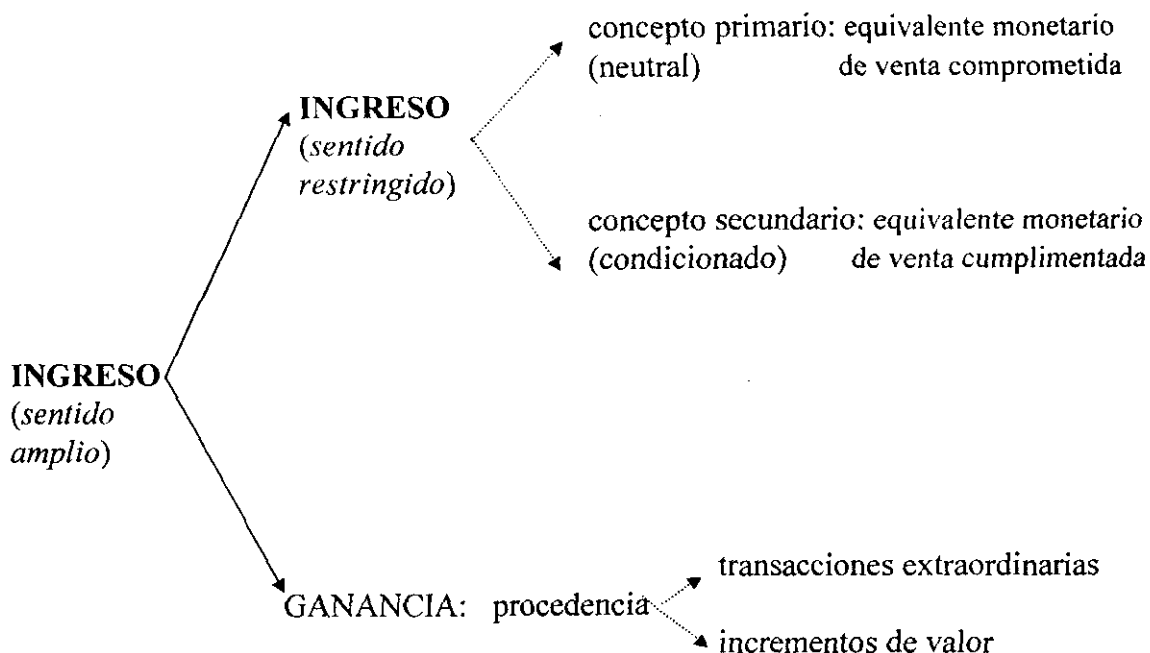
⁶¹Un estudio riguroso y completo del concepto de ingreso puede verse en Carmona Moreno (1984).

Y estos tres enfoques, como hemos señalado anteriormente, dan lugar a multitud de definiciones⁶² de ingresos pero, independientemente de si el ingreso es el equivalente monetario de la venta, la recompensa monetaria por el traspaso del producto realizado, el flujo positivo de riqueza derivada de ventas u otras actividades ordinarias de la empresa... hay que delimitar qué se incluye o qué abarca el concepto de ingreso. De este modo podemos hablar de dos concepciones básicas, como expone Córdor López (1990, 688-689):

- a) Una **concepción amplia**, en la que se dan cabida todos los flujos reales. Es decir, que todos los incrementos de activo neto son considerados ingresos, a excepción de las aportaciones a título de capital. Es la postura recogida por el marco conceptual de la IASC y el propio PGC español.
- b) Una **concepción restringida**, en la que sólo se consideran los flujos reales derivados de la actividad propia de la empresa. Es decir, que los ingresos solamente son aquellos incrementos procedentes de las operaciones de explotación. La antigua NIC-18 sobre la contabilización de ingresos -que fue posteriormente modificada- contenía esta conceptualización restringida de los inputs de la cuenta de resultados.

Se trata de una consideración muy importante ya que -como veremos posteriormente- los ingresos como tales se incluirán en la cuenta de resultados e influirán en el cálculo del beneficio empresarial. Incluir en el resultado un ingreso que no sea tal puede provocar problemas por el posible reparto de beneficios que no son tales, por ejemplo. Para resumir estas dos concepciones veamos el siguiente esquema recogido por Rodríguez Ariza y Álvarez López (1996, 80):

⁶²No profundizaremos en las definiciones de ingreso. Ver trabajo sobre ingresos.



Según el esquema, la consideración de ingresos en sentido amplio conlleva la inclusión dentro de este concepto tanto de variaciones de neto ocasionados por ventas, prestaciones de servicios así como ganancias extraordinarias por venta de un inmovilizado, por aumento en los tipos de cambio a nuestro favor... Mientras que el ingreso en sentido restringido se limita a la variación de neto provocada por la realización de actividades ordinarias propias de la empresa en cuestión.

En cuanto a su **clasificación**⁶³ podemos distinguir distintos enfoques de los ingresos, de los que surgirán varias agrupaciones; entre las que destacan las siguientes:

CUADRO 25

CRITERIO	TIPOS DE INGRESOS
Actividad vinculada a los ingresos	- ordinarios: de explotación y financieros - extraordinarios o excepcionales
Naturaleza de las operaciones que los crean	- por ventas de bienes - por prestación de servicios - derivados del uso o cesión del capital - por subvenciones - otros ingresos
Tiempo de presentación/contabilización	- durante la producción - al término de la producción - en el momento de la venta - en el momento del cobro

Fuente: elaboración propia.

⁶³ Existen más clasificaciones de los ingresos como, por ejemplo, su separación por productos o por segmentos si bien estas tres clasificaciones hemos considerado que son las más significativas.

4.2.3.- PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y RECONOCIMIENTO

Otro de los problemas de los ingresos aparte de no estar unificada su definición y clasificación es el de su medición. Según Hendriksen (1974, 188) *“el ingreso se mide mejor por el valor de cambio del producto o servicio de la empresa. Este valor de cambio representa el equivalente en efectivo o el valor actual descontado de los derechos de reclamación en dinero que se cobrarán con el tiempo por la transacción de ingreso”*. Ese valor descontado si el período de cobro es corto carece de importancia, si bien cuando se alarga el período de espera la cuantía puede ser significativa.

Como regla general, los ingresos se valorarán por el importe de la contraprestación acordada, recibida o pendiente de recibir por la empresa como consecuencia de la entrega de bienes o prestaciones de servicios. Cuando registramos los ingresos se valorarán por el precio de adquisición de la persona que adquiere nuestros bienes o servicios, es decir, por lo que le cuesta al tercero con el que se realiza la transacción esa entrega de bienes o prestación de servicios. Se valoran por su valor nominal o valor bruto de tesorería.

La norma de valoración número 18ª del PGC recoge la contabilización de las ventas de un modo más específico. Por ejemplo, añade que los descuentos y similares incluidos en factura que no tengan carácter financiero se considerarán como menor importe de la venta. También se considerarán como menor valor de los ingresos los gastos inherentes a las enajenaciones del inmovilizado o inversiones financieras temporales que produzcan beneficios. Estas reglas específicas las recogemos resumidas en el siguiente cuadro:

CUADRO 26

CONCEPTOS	AFECTA A LOS INGRESOS	CONTABILIZACIÓN
Descuentos en factura	Disminuye el valor de los ingresos, recogiendo el valor neto de éstos.	En el momento en el que se registre la venta
Intereses implícitos o explícitos de créditos	No compensación de ingresos.	Se contabiliza separadamente de otros tipos de ingresos
Descuentos o bonificaciones fuera de factura	No alteran la cifra de ingresos reconocida. Son cuentas correctoras de ingresos	Se recogen en cuentas separadas de la cifra total de ingresos contabilizada.
Gastos o pérdidas inherentes a la venta	Reducen el importe total del ingreso, según prudencia contable	Cuando sean ciertos se contabilizarán dentro del valor neto de los ingresos
Descuentos y similares por pronto pago	Disminuyen los ingresos totales, disminuyendo los rdos. financieros	Como gastos financieros, tanto si están en factura como si no.

Fuente: elaboración propia.

A tener en cuenta también el problema que puede plantear no ya la valoración de los ingresos sino el momento temporal en que tal ingreso se convierte en efectivo. Es lógico que un ingreso cobrado al contado es más rentable que con un plazo de cobro. Se podrían entonces contabilizar los ingresos según el criterio del valor actual, mejorando la información de los resultados. Sin embargo, y siguiendo el principio de importancia relativa, no se tienen en cuenta estos aspectos, salvo que se hayan incluido implícitamente unos intereses por aplazamiento. Éstos se registrarán en base a su devengo y de forma separada.

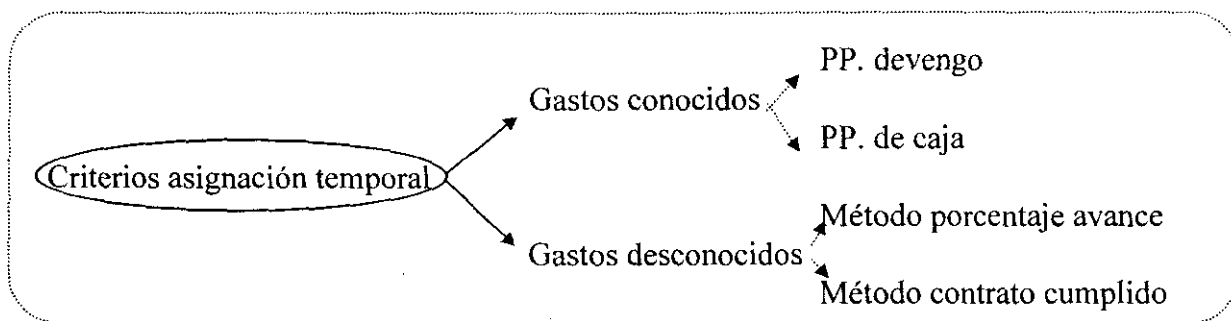
Como norma general AECA establece el problema del **reconocimiento** de una transacción como ingreso a la determinación de las condiciones que deben cumplirse para registrar los ingresos en contabilidad, los criterios para decidir cuando incorporarse a los resultados de la empresa, al importe al que deben registrarse y al concepto al que corresponden. El principal problema de los ingresos estriba en **cuándo** deben **incorporarse** los ingresos a los **resultados** del ejercicio, en función del reparto temporal que surja de la periodificación. Para Wanden-Berghe (1994, 587) *“los requisitos para el reconocimiento contable de un ingreso se pueden resumir en los siguientes:*

- que exista certeza del ingreso.
- que estén efectivamente realizados.

-que se conozcan y estén registrados los costes asociados a dichos ingresos. De esta forma se mantendrá una correlación de ingresos y gastos, y se atenderá al principio de devengo y al de prudencia.”

Del mismo modo se expresa AECA, añadiendo además de estos tres requisitos uno más: que el cobro del precio o la obtención de la contraprestación acordada deban estar razonablemente asegurados, independientemente que la contraprestación se realice en especie o en unidades monetarias. A pesar de todo, los ingresos son partidas más objetivas que los gastos puesto que dependen de una factura o un albarán como documento que asegura el pago y detrás existe un precio de mercado, en la mayoría de los casos, determinado por la ley de la oferta y la demanda. El problema principal será establecer el momento en que pueda determinarse la cuantía del ingreso sin incertidumbre.

Otro problema que plantea el reconocimiento de los ingresos es el relativo a la **imputación temporal de los ingresos**, que se puede realizar en diferentes momentos del tiempo, en función del hecho o acontecimiento que se seleccione como más significativo. Una característica de esta imputación es el conocimiento de los gastos generados para la obtención de ingresos. Siguiendo a Wanden-Berghe (1994, 587) los criterios de asignación temporal se pueden clasificar siguiendo el esquema:



En primer lugar, si se conocen los gastos que han generado los ingresos, y en base a los principios de contabilidad del PGC se imputarán los ingresos en el período de tiempo que estén devengados. Por lo tanto, el reconocimiento contable está ligado al momento en el que se genere el ingreso, es decir, el momento de la venta o de la prestación del servicio. Siempre con independencia del momento de cobro. Como

matiza Wanden-Berghe (1994, 588) “*la correlación de los ingresos con los gastos vendría por la salida de almacén de las existencias*”. En ocasiones, el criterio del devengo no se puede aplicar por la existencia de una gran incertidumbre⁶⁴ en la realización de los ingresos. Se rompe el criterio de devengo por el de caja, pero solamente en situaciones muy excepcionales.

Por el contrario, cuando no se conocen los gastos que han generado los ingresos, existen dos métodos de imputación temporal de los ingresos, como hemos visto en el esquema anterior. Esta situación se produce, por regla general, en contratos de construcción a largo plazo y se plantea la duda, como recoge Morrissey (1977, 169) de “*si diferir los ingresos hasta que se complete el contrato o se estimen y registren periódicamente a medida que progrese el trabajo*”. Las diferentes posibilidades son:

- *Antes de terminar la producción o construcción.* Existen dos opciones: o bien provisionar los costes pendientes de realizar para acabar la producción o construcción o bien reconocer una parte proporcional del ingreso a los costes en que se haya incurrido en el ejercicio. Esta última modalidad es la denominada de porcentaje de avance o **método del porcentaje de realización**. Se trata de -como señala Quesada y otros (1994, 276)- computar los ingresos “*a medida que se ejecuta la producción de los bienes*”. Dentro de este método además se pueden elegir dos opciones:
 - 1.- determinar los ingresos mediante la valoración de las unidades de obra ejecutada a los precios establecidos en el contrato.
 - 2.- en función de un porcentaje de los ingresos tales fijados en el contrato en base a la relación: costes incurridos hasta la fecha/costes totales previstos para realizar el contrato.
- *Al terminar la producción o construcción,* será cuando se registre el ingreso. Se llama así **método de contrato cumplido** y se caracteriza por ser utilizado cuando existe incertidumbre sobre la cuantía del coste del contrato. Se reconoce el ingreso

⁶⁴Por ejemplo, una venta especial a un país en guerra puede provocar que ese ingreso nunca se consiga. Por tratarse de una venta con carácter humanitario se produce, si bien sería aconsejable que debido a esa

una vez que se ejecuten las obras o trabajos realizados por encargo derivados del contrato, o estén en un elevado estado de avance. Para Quesada y otros (1994, 308) se entenderá que las obras y trabajos están substancialmente terminados cuando *“los costes previstos pendientes de terminación de obra, no sean significativos, al margen de los de garantía y conservación hasta la entrega.”*

Pero, sin duda, el reconocimiento temporal de cualquier ingreso será, en general, el momento de la venta o la prestación de servicios. Sin embargo, también aquí existen dudas puesto que puede considerarse la venta cuando: -se realice el pedido, -cuando las mercancías salgan del almacén, -cuando se reciba el albarán, -cuando el cliente dé su conformidad,... ¿Cuándo tiene lugar la venta?. Muchos autores consideran realizada la venta desde el punto de vista legal, es decir cuando en palabras de Hendriksen (1974, 199) *“se traspaşa el título de propiedad y surge el derecho de reclamación de pago”*; es decir, cuando se entregan los bienes al cliente. Pero existen excepciones puesto que en ocasiones el hecho de la entrega no es suficiente, se hace necesaria la intención por las partes de consumir la venta. Por ejemplo, el caso de entrega de mercancías en consignación no lleva consigo *“una intención de realizar un cambio entre el consignador y el consignatario”*. Tres son las condiciones⁶⁵ que establece Hendriksen para que se reconozca la venta:

- 1.- evidencia de que se quiere comprar y el vendedor tiene intención de vender.
- 2.- la identificación concreta de la mercancía a intercambiar.
- 3.- el acuerdo en cuanto al precio o contraprestación del intercambio.

gran incertidumbre se reconozca el ingreso sólo cuando se cobre, si es que esto ocurre.

⁶⁵ Lo que en un principio parece carecer de dificultad a simple vista, como es la contabilización de un ingreso, plantea dudas a la hora de su reconocimiento a medida que se conocen casos concretos.

4.2.4.- LOS PRINCIPIOS CONTABLES QUE AFECTAN A LOS INGRESOS

Los principios contables constituyen, en los sistemas contables normalizados, los pilares básicos sobre los que se asienta la práctica contable de un país. Ya que los ingresos constituyen una parte esencial en las transacciones económicas le son aplicables la totalidad de los principios contables recogidos en el plan. La aplicabilidad e incidencia de dichos principios que de manera más directa afectan a los ingresos contables, por orden de prioridad la exponemos a continuación.

La implicación directa del **principio de empresa en funcionamiento** en los ingresos se fundamenta en el hecho de que algunos ingresos que no corresponden al período objeto de contabilización no formen parte del cálculo del resultado contable, sino que se repartan en distintos ejercicios. Los principales problemas se centran en la delimitación de las condiciones para el reconocimiento de los ingresos *“identificando, tras su definición, el criterio para efectuar el corte temporal y aquellos que identifican las condiciones bajo las que éstos se incorporan a la cuenta de resultados”*, como expone Martínez Conesa (1996, 441).

Indirectamente, en cuanto al principio de devengo, la continuidad de la empresa justifica la aplicación del mismo, condicionando que se calcule el resultado de forma periódica. Respecto al de correlación se justifica la activación de determinados gastos ya que se espera generen ingresos en el futuro. Además, el principio de continuidad -siguiendo a Norverto Laborda (1996, 94)- *“es una garantía para los terceros vinculados a la empresa, ya que si ésta va a seguir funcionando, se espera que en el futuro siga generando ingresos”*. Se asegura de manera expresa la capacidad de la unidad productiva de seguir produciendo ingresos, condición necesaria -a veces no suficiente- para que la empresa obtenga beneficios y así pueda repartir dividendos a sus accionistas o socios.

Será el **principio de registro** el postulado que establezca cuándo se deben registrar los ingresos, cuándo deben reconocerse contablemente y, de este modo, poder aplicarse a los resultados del ejercicio al que correspondan. Debido a que uno de los problemas más importantes de los ingresos es aquél relativo al reconocimiento del mismo o lo que algunos autores denominan “instante crítico” surge en aquellas empresa cuyos productos tienen un período medio de maduración elevado o las condiciones de venta no se pueden reconocer en un momento concreto. La teoría del acontecimiento crítico formulada por Myers reconoce que el ingreso se deberá reconocer *“inmediatamente después de que se lleva a cabo con éxito la actividad más compleja de cuantas integran el ciclo productivo de una empresa concreta”*, siguiendo a Carmona y Carrasco (1994, 25); y si existen varios, en el momento de haber concluido la última. Un ejemplo de este problema lo expone Salmonson⁶⁶ afirmando que *“el concepto de acontecimiento crítico puede apreciarse en una firma que vende al contado una suscripción de una revista por tres años”*. Se puede o bien reconocer el ingreso en el momento de la venta o bien distribuir a lo largo de tres ejercicios económicos el valor de la venta, imputando dicho valor en función de las actividades de redacción y edición.

En principio, el postulado de registro no afecta al cálculo del resultado contable, sin embargo, podemos concluir que guarda una relación indirecta ya que el reconocimiento del ingreso en un período o en otro afectará a dicho cálculo. Para una empresa, no es igual que un ingreso afecte a un ejercicio o a otro teniendo siempre en cuenta la tendencia de los gastos.

A grandes rasgos los requisitos para el reconocimiento contable de un ingreso pueden resumirse en tres: - que exista certeza del ingreso; - que estén efectivamente realizados; y - que se conozcan y estén registrados los costes asociados a dichos ingresos (se mantiene el principio de prudencia y el de devengo mediante la correlación de ingresos y gastos).

⁶⁶Ver Rivero Romero (1995, 448).

Se pueden reconocer los ingresos en diferentes momentos del tiempo. Las alternativas posibles son: el reconocimiento en el momento de la venta o la prestación de servicios, en el momento del cobro y al terminar la producción, antes de la venta.

El **principio del devengo** es uno de los que más afectan a los ingresos, en relación con su cálculo, junto con el de correlación. Como señala AECA (1995) “*la asignación temporal de los ingresos se efectuará atendiendo a los flujos de bienes y servicios que los originan, produciéndose con frecuencia desfases entre estos flujos y los de índole monetaria asociados a ellos*”. Es decir, que independientemente de que un ingreso esté cobrado deberá reconocerse en el período en el que se produzca la corriente real de bienes o servicios que lo generan.

De cualquier modo, se trata de un postulado básico para el cálculo del resultado puesto que determina qué ingresos se deben incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. Para Cea García (1993, 17) se trata de un “*criterio guía para proceder a la imputación temporal de los ingresos-ganancias (...) a efectos de un adecuado reparto de los mismos a lo largo de los distintos ejercicios contables*”. Además, el fundamento de la periodificación es este principio contable, determinando los ingresos que corresponde imputar al ejercicio que se cierra. Se trata de trasladar al pasivo del balance las cuentas de ingresos no realizados (ingresos anticipados), así como estimar los ingresos aún no contabilizados pero que sí corresponden imputar al ejercicio que se cierra (ingresos diferidos).

Una crítica a este principio es que debe basarse en el fondo económico-financiero de las transacciones y no sobre su forma o mera apariencia formal, eliminando todo el conservadurismo y visión jurídica de este criterio. Por último, Álvarez López (1997, 14) considera que una “*lectura tradicional del principio nos lleva a entender el devengo consumado cuando el ingreso o la ganancia se encuentren materializados, lo que ocurre en las transacciones ordinarias, al tiempo de la venta efectiva -entrega del bien- o prestación de servicio*”. Excepcionalmente, no obstante, se pueden considerar otras situaciones, tales como reconocer el ingreso al ritmo de la producción (contratos a largo plazo) o en el momento del cobro (ventas a plazos).

Por su parte, el **principio de correlación de ingresos y gastos** modifica el corte temporal de los ingresos hasta cuando deban reconocerse los gastos. Tal es la importancia de este postulado que es recogido por el Inventario de Grady⁶⁷, señalándose textualmente que *“una buena parte de la esencia principal de la contabilidad basada en el vencimiento de las partidas se encuentra en la forma correcta de relacionar los ingresos obtenidos con sus costos correspondientes, y la forma de asignar los costos y gastos a los períodos debe ser coordinada con la política y las circunstancias que controlan la realización de dichos ingresos”*.

A tal magnitud llega la aplicación de este principio que Crespo Domínguez⁶⁸ señala que *“el reconocimiento de algunos ingresos se realiza a partir del devengo de determinados gastos, como ocurre en el tratamiento de los ingresos en las empresas dedicadas a la construcción”*. Es decir, que en muchas ocasiones -también ocurre, sobre todo, en trabajos de construcción temporales- la determinación de los ingresos del ejercicio se calcula en proporción a los costes incurridos en dicho período. Esto es, necesariamente la imputación a un ejercicio de unos ingresos implica el reconocimiento contable en ese mismo período de tiempo de los gastos vinculados a aquellos ingresos. Así por ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo son gastos del ejercicio pero pueden considerarse activo si, entre otros requisitos, se esperan que generen rentabilidad en el tiempo. Del mismo modo podemos tratar los gastos de establecimiento y los gastos a distribuir en varios ejercicios.

El **principio de prudencia** no afecta directamente a los ingresos sino a su reconocimiento, en el sentido de que *“únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio”*. Es decir, que el fundamento básico del conservadurismo contable expresado a través de la hegemonía de este principio sobre la contabilidad en nuestro país es el de que para calcular el resultado se exige que todo ingresos, aunque esté devengado, para ser reconocido debe estar realizado. Esto enlaza con el principio de realización que en nuestro país no está reconocido explícitamente en la normativa contable. Siguiendo a Martínez Conesa (1996, 444) la realización en

⁶⁷Véase Álvarez López (1997, 16).

⁶⁸Tomado de Álvarez López (1997, 17).

nuestro país tiene un papel restringido que requiere de una venta para que el ingreso se reconozca. Y añade la mencionada autora que *“si devengo y correlación nos dicen cuándo y cómo reconocer el ingreso, la prudencia condiciona su reconocimiento en resultados al hecho de que su concreción en flujos de caja presentes o futuros esté razonablemente asegurada”*. Los que estén pues devengados pero no realizados se incluirán en el balance como ingresos diferidos y no en la cuenta de resultados.

Los defensores de este principio señalan que con la aplicación de este principio se trata de evitar un resultado sobrevalorado que ponga en peligro la continuidad de la empresa, además de reducir el riesgo de que se repartan beneficios -a veces inexistentes- y se descapitalice la empresa, esto es, evitando que la empresa pierda su capacidad para generar ingresos. Sin embargo, llevar al extremo este principio conlleva una perturbación de la imagen fiel de la empresa incentivando la creación de reservas ocultas, perjudicando como señalan Broto Rubio y Córdor López (1989, 282) *“la fidelidad en la representación y posiblemente la relevancia de la información suministrada”*.

Sin embargo, también Hendriksen (1974, 138) critica la subjetividad que va pareja al tratamiento asimétrico llevado por este principio entre los ingresos y los gastos señalando textualmente que *“el conservadurismo es, en el mejor de los casos, un método muy malo por tratar la existencia de incertidumbre en la valoración y el beneficio. En el peor de los casos tiene como consecuencia una completa deformación de los datos de la contabilidad. Su principal peligro es que por ser un método muy burdo sus efectos son caprichosos”*. Pero también existe una visión menos radical que la expuesta anteriormente que trata de justificar este principio mediante la elección de alternativas de valoración según aquella que proporcione una menor riesgo de sobrevaloración. El Statements of Concepts No. 2 del FASB establece la siguiente matización: *“el conservadurismo es una prudente reacción a la incertidumbre para asegurar que la incertidumbre y los riesgos inherentes en las actividades mercantiles son considerados adecuadamente”*.

Según Sánchez Fernández de Valderrama y otros (1991, 51), parte de la doctrina cuestiona el que deba observarse contablemente este principio debido a la asimetría en el reconocimiento de beneficios o pérdidas, que puede ocasionar un trasvase de beneficios de unos ejercicios a otros y propiciar la creación de reservas ocultas, independientemente del sesgo que introduce la discrecionalidad en la cuantificación de las pérdidas o quebrantos inciertos. Norverto Laborda (1996, 91) establece que *“determinados beneficios, no se consideran realizados, por considerar que son beneficios potenciales, esto es, aquellos que podrían surgir si tuviera lugar el vencimiento del derecho o de la obligación. Estos también se registran para poder cumplir la norma general de facilitar una imagen fiel de la empresa, pero no se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias, y por tanto no afectarán al calculo del resultado contable”*. Es decir, que no se trata de que el principio de prudencia no registre los llamados ingresos netos potenciales sino de que no se incluyan en la cuenta de resultados. Podrían eso sí incluirse en el balance como cuentas de orden o en la memoria. Para Vela Pastor⁶⁹ (1993, 174) es fundamental el conocimiento de los beneficios potenciales considerando conveniente que *“la contabilidad pudiera arbitrar mecanismos, que sin perjuicio de la aplicación del principio de prudencia, pudieran captar e informar sobre incrementos y beneficios potenciales que respondan a realidades ciertas”*. Un claro ejemplo de este hecho es el tratamiento de las diferencias positivas de cambio en moneda extranjera recogido en la norma de valoración 14ª del PGC. Citando a Norverto Laborda el principio de prudencia *“no establece que no se recogerán en contabilidad beneficios no realizados, sino que éstos no afectarán al cálculo del resultado del ejercicio”*. Las diferencias positivas en moneda extranjera no se recogen en la cuenta de resultados sino como ingreso a distribuir en varios ejercicios en el balance. En el ejercicio en el que se hagan efectivos dichos beneficios no realizados se contabilizarán dentro del resultado contable de ese período.

El **principio del precio de adquisición** establece que los ingresos se deberán valorar, como norma general, por el importe de la prestación acordada, recibida o pendiente de recibir; esto es, por el precio de adquisición acordado entre las partes que

⁶⁹Citado por Norverto Laborda (1996, 91).

conforman la transacción. La contraprestación en dinero resulta objetiva si bien en especie u otro tipo de acuerdo motivará reglas particulares.

También es importante, aunque de una manera indirecta, el **principio de no compensación** ya que los ingresos no pueden ni deben compensarse con los gastos. Se trata de dar la mayor información posible en base al requisito cualitativo de la información financiera de comprensibilidad, dentro del cual se encuentra la claridad de los datos contables recogidos en las cuentas anuales. Así, por ejemplo no se permite que se compensen las partidas de gastos con partidas de ingresos aunque sean originados por operaciones similares con una misma empresa. Este principio viene a reforzar la finalidad de la imagen fiel.

Otro postulado que afecta indirectamente a los ingresos es el **principio de uniformidad**, que trata de mantener en el tiempo los criterios adoptados, siempre considerando que los estados contables cumplan la finalidad de reflejar la imagen fiel de la empresa. Viene a desarrollar que la información financiera sea comparable. La toma de decisiones por parte de los usuarios de la información podría ser errónea si, por ejemplo, ante hechos económicos similares se contabilizan los ingresos en momentos de tiempo diferentes, siguiendo criterios arbitrarios.

Por ultimo, el **principio de importancia relativa** fundamenta el que se pueda dejar de aplicar, por ejemplo, el principio de prudencia en favor del de correlación de ingresos y gastos cuando existe incertidumbre sobre la mensurabilidad del ingreso. De este modo no se reconocerá el ingreso hasta que desaparezca esa falta de certeza.

En resumen, la aplicación de los principios contables tienen una gran incidencia en los ingresos, sobre todo los principios de prudencia, correlación y devengo. Vienen a determinar tanto qué ingresos se contabilizan así como cuándo y por qué cuantía.

4.1.5.- PRESENTACIÓN DE LOS INGRESOS EN LAS CUENTAS ANUALES

En la legislación española, tanto en la memoria como en la cuenta de resultados, se incorpora información relativa a los ingresos según los criterios generales de presentación de la información de los estados financieros. La información que se presenta en cada uno de estos elementos de las cuentas anuales es la siguiente:

a) la *información recogida en la cuenta de resultados* deberá aparecer separadamente la cifra de negocios, diferenciando los importes de las ventas de bienes y prestaciones de servicios. Se trata de una partida de gran relevancia puesto que, en situaciones normales de mercado, es o deberá ser la fuente de ingresos más importante de la empresa, que medirá la eficiencia de la gestión empresarial. También para los acreedores y deudores de la unidad económica será de vital importancia el conocimiento de esta cuantía puesto que debido a ella dependerá, en gran parte, la política a seguir por ambos. Por otro lado, también es de destacar la matización realizada por AECA al señalar que no debe confundirse la cifra de negocios con la facturación total de una empresa, ya que la facturación *“puede incorporar valoraciones de servicios con respecto a los cuales la empresa sólo ha servido de intermediaria para su contratación, pero que no se ha encargado de su prestación, por lo que no procederá su cómputo en la cifra de negocios”*.

Otro apartado que deberá presentar la cuenta de resultados son los ingresos de naturaleza financiera, señalando de forma separada las diferencias de cambio de moneda extranjera; así como los ingresos extraordinarios o atípicos, así como los de ejercicios anteriores y los derivados de cambios en los métodos contables. Como señalan Quesada y otros (1991, 201) la separación entre ambos tipos de ingresos es evidente *“debido a la facilidad que la separación de gastos e ingresos ordinarios y extraordinarios nos proporciona para evaluar, en una primera aproximación, la marcha de la empresa durante un ejercicio, es decir, qué cantidad de beneficios o pérdidas están motivados por operaciones típicas y cuáles se deben a transacciones*

atípicas”. Es normal que, en determinadas ocasiones, los resultados empresariales en años de crisis sean positivos basándose en unas ganancias extraordinarias, manteniendo así la buena imagen de la firma. Nunca se podrán adicionar estas partidas a los ingresos ordinarios puesto que tienen orígenes y funciones diferentes.

b) La *información acumulada en el balance*, que recogerá los ingresos anticipados e ingresos a distribuir en varios ejercicios.

c) El *contenido de la memoria* deberá detallar los conceptos del balance y de la cuenta de resultados relativo a los ingresos. Se destacan, entre otros, las diferentes categorías de ingresos provenientes de empresas del grupo y asociadas. Es decir, que se contabilizan como operaciones entre empresas simples, “*dejando un tratamiento específico para el momento en el que se emitan los estados financieros consolidados*”, como afirman Quesada y otros (1991, 203). La justificación de tal separación estriba principalmente en que pueden darse trasvases entre empresas que provoquen cambios en los resultados ordinarios -por ejemplo, mediante la venta imaginaria de artículos de una empresa del grupo a otro a precios elevados, provocando así la ganancia de la empresa vendedora-. Además de “adulterar” la información real de las empresas puede provocar también decisiones erróneas tomadas en base a dichos datos.

En función de las empresas y sus características propias, se proporcionará en la memoria información sobre la cifra de negocios desglosada por categorías y por zonas geográficas, siempre que sean datos relevantes y que difieran de manera significativa. Se trata de añadir más información para ayudar a la adopción de decisiones de la manera más racional posible. Del mismo modo se informará de aquellas partidas cuyo peso específico lo aconseje, sobre todo, si se trata de hechos excepcionales.

Otra información que recoge la memoria son aquellas circunstancias relevantes para la comprensión de las cifras por las que han sido valorados los ingresos, sobre todo los criterios utilizados para la conversión de las partidas en moneda extranjera y los importes atribuidos a los ingresos en especie, con mención de los bienes y servicios correspondientes. Relacionado con estas matizaciones también se deberán

recoger las posibles alteraciones del principio de uniformidad que debe regir la información financiera de las cuentas anuales. Se justificarán y explicarán los cambios en los criterios valorativos, señalando su incidencia sobre la cifra de resultados en particular, y sobre la cuenta de resultados en general.

Por último se deben señalar los clientes cuyas compras representen al menos el 10 por 100 de la cifra de negocios de la empresa, indicando el importe que corresponde a cada uno de ellos. Cada grupo de sociedades será considerado como un solo cliente. También se deberán diferenciar los criterios empleados para la periodificación de los ingresos en los contratos de larga duración, así como aquellos acontecimientos anteriores y posteriores al cierre del ejercicio que añadan incertidumbre sobre la realización efectiva de los ingresos.

4.3.- GASTOS

Siguiendo el esquema establecido anteriormente para los ingresos vamos a analizar los gastos. No profundizaremos en ningún tipo concreto de gasto de manera detallada puesto que existen muchos trabajos que tratan en particular este tema, evitando desviarnos del objeto central de nuestro estudio.

4.3.1.- EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE GASTO EN LA TEORÍA CONTABLE CLÁSICA

Antes de adentrarnos en el concepto de **gasto** como tal vamos a diferenciar esta partida de los **costes**, para evitar posibles confusiones terminológicas. Por coste entendemos el *consumo* de bienes y servicios necesarios para la producción valorado en dinero. Por su parte, gasto es la *compra* de bienes y productos necesarios para una empresa valorada en dinero. Tanto uno como otro concepto supone una disminución de activos o salida de activos del patrimonio de la empresa si bien varía el destino dado a cada una de estas magnitudes. Además un coste no supone una reducción neta de activos puesto que conlleva una contraprestación, la obtención de activos. En el caso de que esa contrapartida no exista ya no será un coste sino una pérdida, puesto que sí supone una salida neta de activos. Tampoco conviene llegados a este punto confundir estos conceptos con los de pasivo. Según expone Veuthey Martínez (1992, 4) una salida “*puede ser diferida en el tiempo apareciendo entonces un pasivo*”.

De ahí que ni todo coste es un gasto, ni todo gasto es un coste. Una distinción más sencilla a la conceptualmente dada anteriormente es considerar un gasto como

una disminución de activo para la contabilidad externa o financiera mientras que una disminución de activo para la contabilidad interna o de costes se trata de un coste.

Las diferencias existentes entre los conceptos de gastos y costes se conocen generalmente con el nombre de diferencias de incorporación en palabras de Veuthey (1992, 24). Son “*diferencias cualitativas o cuantitativas entre las magnitudes de gasto y de coste; o de manera más amplia, entre las partidas utilizadas para la determinación del resultado de una y otra contabilidad, ya que tales diferencias se pueden extender también a la vertiente de los ingresos*”. Y además pone un ejemplo: las amortizaciones. Tanto en la contabilidad interna como externa existe el equivalente monetario de la depreciación física de bienes productivos. Sin embargo pueden contabilizarse por distintas cuantías debido a que en el ámbito interno tiene unos fines distintos a los que esa misma expresión tiene en el ámbito externo.

Dentro de la teoría contable tomamos de Moonitz (1970) una referencia directa a la práctica contable anterior a 1930. El “*Uniform Accounting*” de 1917 reconoció varios postulados contables que afectaban a la delimitación de los gastos:

- (ii) los gastos no imputables directamente a las ventas, de intereses o de gastos administrativos se incluían dentro de los costes generales de fabricación, no se relacionaban directamente con los ingresos.
- (iii) los descuentos comerciales debían ser deducidos del coste o precio de los inventarios, pero no era costumbre deducir los descuentos de caja. Sin embargo, se permitía si las prácticas comerciales de ese tipo de empresas así lo hacían.
- (iv) algunos gastos podían activarse cuando la propia empresa construía su equipo productivo incorporándolos al activo y disminuyendo los costes de explotación, lo que además de disminuir los gastos del ejercicio, modificaba el resultado del mismo.
- (vii) las provisiones sobre depreciaciones se recogían como reservas y no como gasto.

Y fueron en los boletines especiales donde se trataron casos particulares sobre los gastos. Seleccionando algunas cuestiones⁷⁰, por ejemplo, en el boletín de octubre

⁷⁰ Otros ejemplos se encuentran en el boletín de diciembre de 1921 dónde se planteaba como repartir los gastos generales de fabricación entre los departamentos de una empresa. En el boletín de junio de

de 1921 se planteaba la contabilización de la depreciación tanto si hay beneficios como si hay pérdidas o no. Se podría pensar en esa época que la depreciación no se contabilizaría si la empresa tiene pérdidas porque éstas aumentarían más y no se podría detraer ninguna parte de esa cuantía para reponer el inmovilizado depreciado y, así, no se consideraría como coste del producto fabricado.

Paton (1922, 154) consideraba que los gastos estaban relacionados implícitamente con el reconocimiento de los ingresos y que registrar el ingreso neto tampoco tenía utilidad. Es decir, que los gastos no tienen sentido sin los ingresos deberían registrarse contablemente de forma separada de los ingresos, para dar información sobre el traspaso de las cuentas de varios activos implicados en la consecución de una parte de la cifra de los ingresos *“la cual cubre el coste de los productos vendidos”*. Después *“se combinarán bajo una cuenta resumen”*, Paton (1922, 155).

Además de destacar la importancia y la forma de registrarse independientemente⁷¹ los gastos, Paton (1922, 159) delimitó este concepto señalando que *“mide el coste de producir una cantidad o cuantía de ingresos creciente en un período determinado”*. Y después matizó la diferencia entre los gastos con los conceptos de costes incurridos (costs incurred), gastos genéricos (expenditures), y las cuantía de valores utilizados o convertidos durante el período (amount of values utilized).

En el primer estudio de la AAA en relación a los gastos sí se detiene más que con los ingresos, dedicándole el primero de los tres apartados en los que se divide. La

1922 se analizaron los gastos por depreciación de los aislantes de un almacén así como la consideración de determinados gastos como de explotación o ajenos a ella. En el boletín especial de septiembre de 1923 se planteó la problemática de los costes de primer establecimiento de la empresa, si incluirlos como gasto o como activo para la empresa. En el boletín de abril de 1924 se expuso los gastos de fabricación del hardware como inversión o como gasto del ejercicio... y en marzo de 1928 se destacó la consideración de los gastos de promoción capitalizados o no. Estos son, entre otros, los principales temas tratados por los boletines especiales entre 1920 y 1929 para los gastos, siguiendo a Moonitz (1970, 150-155).

⁷¹Pensamos que la práctica del momento registraría el gasto unido a su ingreso correspondiente con lo que solamente se conocerían los ingresos netos. La pérdida de información se hace evidente. Paton avanza a la hora de considerar la contabilidad como un sistema de comunicación útil.

AAA (1936, pa.1) trata de diferenciar entre aquellas partidas de activos físicos que se conserven para operaciones futuras (activos) de aquellas que se han consumido, perdido o depreciado (gastos); ya que las primeras pertenecen al balance y las segundas deben imputarse a la cuenta de resultados. En el párrafo 2 se expone la cuantía de esos costes por la salida de caja o el valor justo de mercado justo (fair market value) de la propiedad adquirida. Se está permitiendo tanto el coste de adquisición como el valor de mercado. No se dejó lugar a dudas sobre la obligación de reconocer (recognition invariably) la depreciación, agotamiento y otras disminuciones incluso cuando éstas deban estimarse; pero eso sí basándose en *“juicios de negocios, experiencias temporales y opiniones expertas antes que en fórmulas rígidas”*. Se destaca la importancia que la amortización tiene como un coste más a incluir dentro del coste de fabricación de los productos. La práctica de la época no recogía este coste, lo que reconoce la AAA pero que intenta introducir como mejora de la información contable.

En 1938 Sanders, Hatfield y Moore no definieron qué era gasto pero sí qué debía incluirse en cada uno de ellos y cuáles eran ordinarios y cuáles no. Dos años más tarde Paton y Littleton (1940, 67) tampoco entraron a delimitar conceptualmente los gastos, excepto que los recogidos en el estado de pérdidas y ganancias y clasificados en costo de las mercaderías vendidas, gastos de ventas, gastos administrativos e impuestos no tenían prioridades en el orden de su recuperación. Sí definieron las pérdidas como *“una expiración del costo en que se ha incurrido sin compensación o retribución, en contraste con los cargos que se absorben como costos de un ingreso”*.

En el Statement de 1941 se señalaba, primeramente, cómo medir los factores de producción y los recursos utilizados por la empresa para conseguir sus ingresos, esto es, por su precio de adquisición o por la cuantía monetaria que ha salido de la empresa. A diferencia del anterior estudio sí que se permitió la valoración de dichos costes por la salida de caja o por el valor de mercado justo pero si se exponían los recursos o factores obtenidos por medio de una donación o similar, determinando el criterio de medida según las evidencias del momento. Después se justificaba en el estudio (1941, 134) que dichos costes incurridos debían ser clasificados

apropiadamente para facilitar la división entre la actividad de explotación y los períodos contables de referencia. Es decir, que se hizo necesario separar los costes incurridos o gastos de explotación del resto así como la división entre gastos del ejercicio y gastos de otros ejercicios bien futuros o pasados (en este último caso si ha habido un error u omisión).

La separación entre los costes futuros a incluir en el balance, así como el reconocimiento de la depreciación al coste de adquisición, y la preponderancia del criterio del coste de adquisición eliminando las prácticas heterogéneas del momento (que permitía revaluar ciertos activos de acuerdo con el nivel de precios), son las principales contribuciones de este estudio en lo referente a los gastos.

En la segunda revisión de la AAA, en 1948, los gastos eran los costes de los activos o partes de los mismos deducidos de los ingresos en la determinación de la renta, procedentes bien de *“salidas corrientes de caja, de cancelaciones o consumos totales o parciales de activos o de establecimiento de responsabilidades”*. Se correlacionaban así el gasto al ingreso y seguidamente se exponían las características para el reconocimiento del mismo. Tres eran las obligaciones para reconocerlo:

“a) directamente identificable o asociable con el ingreso del período, tal como en el caso de las mercancías entregadas a clientes; b) indirectamente asociable con el ingreso del período, como es el caso de los salarios o rentas; y c) un razonable saneamiento de los costes de los activos cuando no sean asociables con la producción o el ingreso de un período, como en las pérdidas por inundación o incendio”.

También se regulaban otras cuestiones importantes en relación al reconocimiento de los gastos como la posibilidad de estimaciones cuando ciertos gastos no fueran objetivos pero sí se hubieran producido y realizado razonablemente, que los costes de activos intangibles fueran registrados como gastos en función de un sistema de cargos temporales y la utilización de algún sistema aceptable de presentar el coste de los inventarios en la cuenta de resultados como el FIFO.

En 1957 se publicó el ATB N° 4 sobre “Costs, Expenses and Losses”. Se definió gastos en el sentido amplio, incluyendo todos los costos vencidos que se pudieran deducir de los ingresos. Se habla de coste cuando se trata del consumo directo de materias primas o de productos vendidos, según la actividad a la que se dedique la empresa, y de gasto en caso contrario. En las recomendaciones 5 y 6 de este boletín se matiza la diferenciación de estas dos partidas, sin quedar clara su justificación. Otra consideración global a estos dos ATBs comentados es que consideran las ganancias y las pérdidas como partidas netas procedentes del exceso de los ingresos sobre los gastos o al exceso de los gastos sobre los ingresos, respectivamente.

En es mismo año, 1957, la revisión de la AAA consideraba los gastos como costes expirados o vencidos, directa o indirectamente relacionados con el ejercicio económico, relativos a las transacciones de bienes o servicios procedentes del mercado y de operaciones relacionadas. Se diferenciaba también pérdida de gastos señalando que la pérdida era atípica, anormal e inesperada, mientras que el gasto era usual, periódico y querido. También se estipulaba en este estudio (1957, 541) que se recogerían las pérdidas de valor por cambios en el nivel general de precios, pero diferenciando las partidas por cambios monetarios de las partidas propias de la actividad objeto de cada negocio.

En el estudio de Moonitz (1961) se definió gasto como los *“decrementos en los activos netos como consecuencia de la utilización de sus servicios económicos para obtener ingresos o del gravamen fiscal”*. En esta definición son de destacar dos aspectos. Primeramente, la correlación entre los ingresos y los gastos para determinar el resultado periódico y, en segundo lugar, la consideración del impuesto como un gasto más del ejercicio. Se considera pérdida a los *“decrementos en los activos netos diferentes de las que resulten de gastos o reducciones en el capital”*. Es de destacar el interés de este autor de conceptualizar estos términos para hacer la práctica más eficaz.

En 1962 de la mano de Sprouse y Moonitz se delimitaron los gastos como medidores de los costes del importe de los ingresos reconocidos. Y las pérdidas, en

correlación con las ganancias, como aquellas partidas tales como los resultados producidos por la disminución de precios de las existencias, la venta de activos (distintos de las acciones propias) a precio inferior al valor en libros, la cancelación de pasivos ajenos a mayor importe que el registrado en libros o las obligaciones impuestas por decisión judicial.

En el Inventory de Grady en 1965 todo lo referente a “ingresos y gastos” se agrupó en la sección A, capítulo 4. El principio A-2 exponía que *“deberán relacionarse en forma adecuada los costos de ventas y los gastos, con las ventas y los productos periódicos. Se deduce que debe haber un corte en la contabilidad para los inventarios y pasivos por costos y gastos, al comienzo y al final del o de los períodos”*. Dos temas se trataban: el principio de correlación (matching) de ingresos y gastos y el principio del devengo. Dentro de este principio, en primer lugar, se analizaron los gastos de operación. Sin embargo, existían gastos como los de garantía de servicio cuya cuantía se desconoce en el momento de la venta y que deberían estimarse según la experiencia y, a veces, *“se muestran como una compensación de los ingresos en vez de un gasto”*.

Y de forma independiente a los gastos en el principio A-3 se recogía la obligación de hacer los *“cargos relativos a la depreciación y agotamiento del activo fijo y para la amortización de otros costos diferidos”*. Se delimitaba este concepto como la porción del costo, o de otro valor, registrado en el activo fijo, que expiraba y era cargado a los gastos o a las cuentas de gastos indirectos durante el período contable.

En el APB N° 4, al igual que con los ingresos, los gastos también eran comparados a nivel conceptual con la definición dada en los boletines terminológicos, en este caso concreto, con lo incluido en los párrafos 3, 4 y 6 del Accounting Terminology Bulletin N° 4. La definición de gasto en sentido amplio coincidía con la propuesta en este estudio. Sin embargo la definición más restringida del concepto de ingreso *“es incompatible con la definición de este estudio”*, puesto que únicamente

englobaba a todos los gastos excepto los originados por la fabricación o producción de los productos o servicios destinados a la venta.

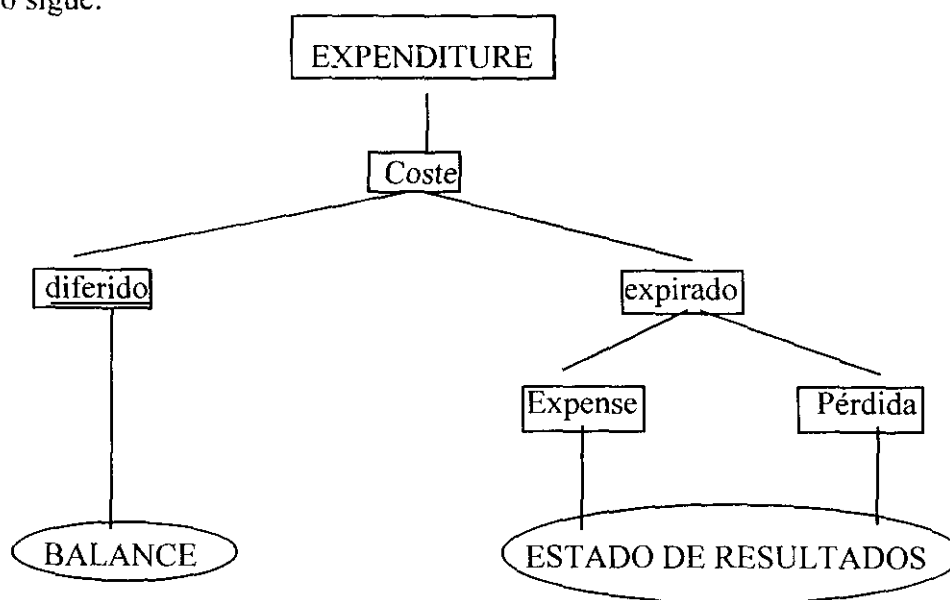
Para no dejar lugar a conjeturas también se señalaban aquellas partidas que no debían considerarse como gastos: los reembolsos de préstamos, gastos de adquisiciones de activos o distribuciones, todos ellos de los propietarios así como los ajustes de gastos de períodos pasados. Seguidamente, en el párrafo 155 se exponía que los gastos eran costes asociados a los ingresos del período directamente, aunque también indirectamente. Había tres tipos de gastos que presentaban problemas de reconocimiento contable:

- a) costes directamente asociados a un ingreso concreto del ejercicio. Como método de reconocimiento se señalaba la asociación causa-efecto. Por ejemplo, las comisiones de ventas se reconocerán como gasto cuando se produzca el ingreso.
- b) costes asociados con ingresos de otros períodos. Se reconocerá contable según una distribución racional y sistemática como, por ejemplo, los gastos de depreciación de activos fijos.
- c) costes que no estuvieran asociados con cualquier otro período. Se reconocerán de inmediato como pérdida, como sucede, por ejemplo, con los gastos de investigación y desarrollo activados en una patente que es registrada pero que, por circunstancias ajenas a la empresa (otro desarrollo tecnológico que eclipse al recogido bajo nuestra patente y que sea más ventajoso), carece de la capacidad de generar ingresos futuros.

Otro de los temas que recoge este estudio son los relacionados con el registro contable, realización y reconocimiento de los gastos. En principio, las disminuciones de activos relacionados con los gastos no se registrarán si proceden de circunstancias en las cuales la empresa no participa directamente. Por ejemplo, los cambios de precio de los recursos productivos de la misma no se reconocerán hasta que la transacción no se haya efectuado. Otro aspecto era el registro contable de los gastos que tampoco se realizaran hasta que no se hubiera producido un intercambio, es decir, hasta que no se cumpliera el principio de realización.

En el SFAC No. 3 se definen los gastos como las salidas u otros consumos de activos o aparición de pasivos (o una combinación de ambos) durante un período producidos del envío o producción de bienes, prestación de servicios o de llevar a cabo otras actividades que constituyen la actividad principal de la empresa. Al igual que la definición de los ingresos se trata de una mezcla entre dos tendencias: la destinada a definir de manera genérica y conceptual los términos de la contabilidad o bien la tendencia basada en recoger las partidas a incluir en cada término. El FASB utiliza una mezcla de ambas tendencias: primeramente concreta la parte teórica y después se detiene en describir someramente de dónde proceden o cómo se generan dichos giros .

En lo referente a los gastos puntualizar que se trata de una definición restringida del concepto de gasto utilizado por la empresa para generar ingresos de la actividad normal de la empresa. Como recogen Broto y Córdor (1989, 271), siguiendo a Crowningshield y Gorman, el término de gasto puede entenderse de una manera global como sigue:



Llegados a este punto solamente el gasto expirado (expense) o coste efectivo propio de la actividad de la empresa que no sea una pérdida es el que se incluirá como componente de la cuenta de resultados, como elemento del resultado global.

En lo referente a las pérdidas se definen como los decrementos en el patrimonio neto (activo neto) procedentes de transacciones accesorias de una entidad así como todas aquellas otras transacciones, eventos y circunstancias que afecten a

dicha entidad durante un período de tiempo, exceptuando aquellas que resultan de los gastos o distribuciones a sus propietarios.

En el SFAC No. 5 se recoge el reconocimiento y la valoración de los gastos y las pérdidas, cuando se realizan consumos de beneficios económicos o se producen o descubren pérdidas de beneficios económicos futuros durante un ejercicio económico. Se reconocen, por regla general, cuando se consumen los bienes producidos o enviados, los servicios prestados, así como para otras actividades que constituyen la actividad principal de la empresa, o cuando previo reconocimiento de activos se espera que produzcan reducciones o disminuciones de beneficios. Son de destacar dos cuestiones: el consumo de beneficios o prestaciones para la empresa y la falta o pérdida de beneficios futuros.

La NIC-M del IASC define los gastos como *“los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones a lo largo del ejercicio contable, en forma de salidas o depreciaciones del valor de los activos, o bien como surgimiento de obligaciones, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto y no están relacionadas con las distribuciones realizadas por los propietarios de ese neto patrimonial”*. Y al igual que ocurre con los ingresos, dentro de esta conceptualización se incluyen tanto las pérdidas como los gastos ordinarios. En esta definición podemos destacar dos partes principales:

- a) se trata de decrementos en el beneficio económico de una empresa que no surjan de las distribuciones a los propietarios de la misma.
- b) son disminuciones del patrimonio neto de la empresa bien por: 1.- decrementos del valor de los activos o bien 2.- surgimiento de las obligaciones empresariales.

Siguiendo el principio de prudencia se recogen dentro de los gastos tanto partidas de pérdidas realizadas como no realizadas, como las producidas por el efecto que los incrementos en el tipo de cambio de la moneda extranjera tienen sobre los préstamos tomados por la empresa en esa moneda. En cuanto a su reconocimiento, también la NIC-M señala que se contabilizará cuando ha surgido una variación neta

negativa en el patrimonio neto de la empresa, estableciendo como condiciones, a diferencia de los ingresos, que pueda medirse con fiabilidad y que exista correlación entre los ingresos y los gastos. También diferencia los gastos ordinarios de los excepcionales.

La **Cuarta Directiva** nada establece sobre una definición conceptual de los gastos; si bien en la sección 6 relativa a las disposiciones particulares sobre ciertas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias señala qué partidas deben incluirse dentro de la partida de gastos extraordinarios y como el impuesto sobre el resultado debe agruparse e inscribirse en la cuenta de pérdidas y ganancias. En la sección siguiente sobre reglas de valoración sí que se especifica el tratamiento contable de determinados gastos como los gastos de establecimiento, las dotaciones a las amortizaciones, los gastos de investigación y de desarrollo y las provisiones.

En cuanto a la **legislación española** se recogen los mismos contenidos que los expuestos en la IV Directiva. Ni el Código de Comercio ni el TRLSA exponen ninguna definición, simplemente se limitan a tratar algunos problemas o matizaciones sobre gastos concretos, como hemos visto anteriormente. En nuestro plan se incluyen todas las partidas de gastos en el subgrupo 6 del PGC, cuya encabezamiento señala que se incluyen bajo este epígrafe: *“aprovisionamientos de mercaderías y demás bienes adquiridos por la empresa para revenderlos, bien sea sin alterar su forma y sustancia, o previo sometimiento a procesos industriales de adaptación, transformación o construcción; comprende también todos los gastos del ejercicio, incluidas las adquisiciones de servicios y de materiales consumibles, la variación de existencias adquiridas y las pérdidas extraordinarias del ejercicio”*.

En resumen, la normativa comunitaria y nacional se caracterizan por no delimitar el concepto de gasto. Simplemente se limitan a recoger qué conceptos incluir dentro del epígrafe de outputs en la cuenta de resultados de una empresa concreta. Del mismo modo se expresa el Diccionario para Contadores de Kohler⁷² al recoger como gasto *“el coste expirado: cualquier partida o clase de coste una actividad”*.

⁷²Véase Cea García, J.L. (Coord.) (1989, 270).

El documento de AECA nº17 trata de manera específica los gastos, definiéndolos como *“el importe monetario bruto correspondiente a las disminuciones experimentadas por el patrimonio neto de una entidad en un período determinado, a excepción de las originadas por importes retirados por los propietarios”*. Además añade que se incorporarán a resultados tanto los gastos del ejercicio realizados como las disminuciones potenciales, *“siempre que se deriven de acontecimientos probables y que se puedan cuantificar razonablemente”*. Pero también concreta qué se debe incluir en su importe monetario, es decir: -los costes expirados o cancelados en el ejercicio, como consecuencia de activos que han causado baja, pasivos reconocidos o servicios prestados, como contraprestación en una transacción; -la fracción imputable al ejercicio de las disminuciones patrimoniales cuyo importe se distribuye entre varios ejercicios (gastos a distribuir en varios ejercicios, amortizaciones); -las pérdidas que ponen de manifiesto disminuciones reales o previsibles en el valor de los activos y los pasivos reconocidos o activos cedidos a título gratuito.

Parece que AECA aúna todos los conceptos que puedan hacer que su no consideración aumente ficticiamente el resultado y evitar graves problemas para el futuro de cualquier empresa. Es lógico pensar que esta partida debe concretarse claramente ya que su no consideración de cara a la toma de decisiones relativas a rentabilidades, a aumentos de gastos, a posibilidades de expansión, a calcular el coste unitario de los productos para fijar los precios, a realizar elecciones entre un sistema de gestión u otro,... La gran cantidad de implicaciones que conlleva una buena delimitación en las partidas de gastos determina que las definiciones de AECA sean plausibles.

4.3.2.- DEFINICIONES Y CLASIFICACIÓN

Al igual que sucedía para los ingresos, existe multitud de definiciones para concretar el concepto a tratar en este epígrafe. Algunos autores definen gasto como una disminución de neto o como toda partida del grupo seis del PGC español. Otras definiciones dadas por los académicos españoles según el estudio realizado por Rodríguez Ariza y otros (1993, 491) son: equivalente monetario de la compra; inversión en servicios para obtener ingresos correlacionados; compras y minoraciones de activo necesarias para obtener un ingreso; disminución de neto propio (explotación); parte consumida o utilizada en el ejercicio administrativo a que se refiere la cuenta de resultados; consumo de factores ordinarios o extraordinarios producido en la actividad empresarial; quebranto necesario para el desarrollo de la actividad de la empresa cuyo importe se recupera generalmente con el producto de las ventas; más o menos lo mismo que compra: adquisición; adquisición de bienes o servicios por parte de la empresa, lo que origina un pago o un endeudamiento; adquisición de medios productivos necesarios para el desarrollo de toda actividad económica; equivalente monetario de la adquisición de bienes y servicios que no se administran como existencias.

Siguiendo el paralelismo con los ingresos la definición de gasto es la siguiente: *“la traducción monetaria del flujo correspondiente a la disminución patrimonial que se deriva de las transacciones económicas”*. Si desglosamos esta exposición podemos considerar los siguientes contenidos:

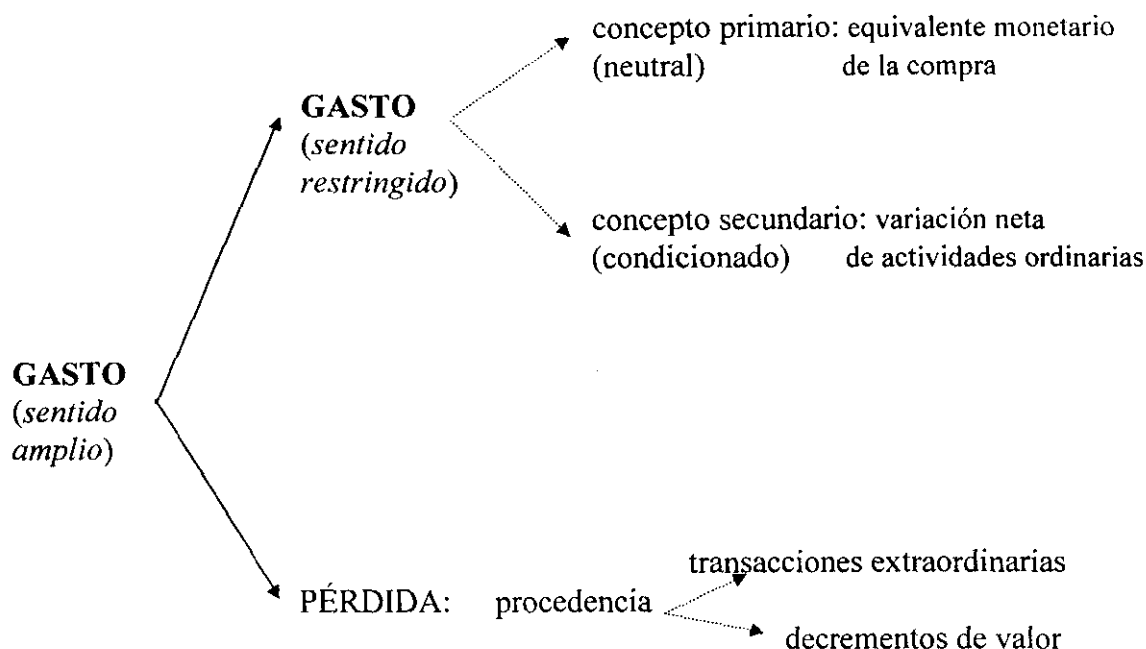
- ⇒ *traducción monetaria*: es decir, que se trata de un concepto valorable en dinero y que se debe contabilizar, en principio, cuando se pueda conocer dicha corriente monetaria.
- ⇒ *flujo*: se trata de una corriente, producto de un intercambio de algo por algo
- ⇒ *disminución patrimonial*: todo gasto produce un decremento patrimonial, bien por un activo eliminado o por un pasivo contraído.

⇒ *fruto de transacciones económicas*: los gastos surge como resultado de un intercambio de bienes entregados o cedidos y servicios prestados a terceros por la empresa por la que nazca una contraprestación o un derecho a la misma.

Otro aspecto a considerar es el que hay que delimitar qué se incluye o qué abarca el concepto de gasto. Tanto las normas internacionales de la IASC como las disposiciones del FASB plantean una concepción de gasto desde una perspectiva de salida. El activo puede disminuir por multitud de razones, y el gasto es una de ellas. De este modo podemos hablar de dos concepciones básicas, como expone Cándor López (1990, 688-689):

- a) Una **concepción amplia**, en la que se dan cabida todos los flujos reales. Es decir, que todos los decrementos de activo neto son considerados gastos, a excepción de los repartos de capital. Es una postura recogida por el marco conceptual de la IASC y el propio PGC español.
- b) Una **concepción restringida**, en la que sólo se consideran los flujos reales derivados de la actividad propia de la empresa. Es decir, que los gastos solamente son aquellas disminuciones procedentes de las operaciones de explotación..

Estas matizaciones son relevantes puesto que incluir en el resultado un gasto que no sea tal puede provocar problemas por el posible reparto de beneficios que no son tales, por ejemplo. A esto tenemos que añadir el problema de la valoración. Para resumir estas dos concepciones veamos en paralelismo con los ingresos el siguiente esquema:



Es decir, la consideración de gastos en sentido amplio conlleva la inclusión dentro de este concepto tanto de las variaciones de neto ocasionados por compras, adquisiciones de servicios así como pérdidas extraordinarias por compras de un inmovilizado, por disminuciones en los tipos de cambio... Mientras que el gasto restringido se limita a la variación de neto por la realización de actividades ordinarias.

Definido el concepto de gasto, sus diferentes **clasificaciones** las podemos resumir en el siguiente cuadro:

CUADRO 27

CRITERIOS	TIPOS DE GASTOS
Actividad	- ordinarios: de explotación y financieros
	- excepcionales
Naturaleza de las operaciones	-por aprovisionamiento de bienes almacenables
	-por servicios exteriores
	-financieros
	-derivados del uso o cesión del capital real
	-gastos de personal
	-correcciones de valor
	-impuestos
	-otros gastos

Fuente: elaboración propia

4.3.3.- PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y RECONOCIMIENTO

Además de la dificultad a la hora de elegir una definición precisa de gasto se añade la de medirlos. Dos son las posiciones doctrinales a la hora de contabilizarlos:

- *Visión de los gastos como disminuciones del activo neto:* se miden en base al precio de cambio de los bienes y servicios en el momento en que se utilizan en las operaciones de la empresa. Para Hendriksen (1974, 207) *“son los aspectos desfavorables de las operaciones de ingreso y representan el sacrificio económico necesario para obtener éste”*.
- *Visión de los gastos como presentación de las corrientes de efectivo de la empresa:* se miden en función de las transacciones en que participe la empresa.

En cualquier caso, según Hendriksen se trata de medir los *“importes asignables al ejercicio corriente y diferir hasta ejercicios futuros aquellos importes que representen transformaciones de bienes o servicios que se utilizarán en ejercicios futuros”*. Existen tres medidas: el precio de adquisición, el coste corriente y el coste de oportunidad.

Como regla general, la valoración de los **gastos** se hará por el importe de los bienes entregados, consumidos o aplicados en contrapartida. Dependiendo de cada activo o servicio utilizado se considerarán reglas concretas, que se describen en las normas de valoración del inmovilizado, gastos diferidos, valores negociables, créditos, diferencias de cambio e impuestos. Sin embargo, las partidas que más problema presentan son las que necesitan la determinación de costes, debido a la existencia de multitud de factores de carácter subjetivo. Por poner un ejemplo claro, la valoración del coste de las mercaderías vendidas presenta dificultades debido a que si se compran mercancías a diferentes precios, el cálculo del consumo de las mismas no está tan claro. La elección del método del coste medio ponderado, del LIFO, FIFO... añaden subjetividad a la magnitud calculada.

La problemática de los costes no supone contabilizar internamente todos los gastos, solamente aquellos consumos realizados en el período o en períodos anteriores pero que afecten a los ingresos del período objeto de cálculo: -consumos realizados en el mismo lapso de tiempo, siempre que se hayan fabricado los productos o servicios en el mismo período en el que se venden; y -consumos en períodos anteriores cuando se vendan productos fabricados en períodos pasados. Dicho con otras palabras, se incluyen en la contabilidad de costes aquellos que provengan de los productos vendidos, unidos a los costes generales de administración y gestión. Su principal problema es su asignación temporal. Para Carmona y Carrasco (1994, 28) mediante la asociación es posible, o al menos se intenta, *“objetivar el hecho de que no es posible relacionar de forma inequívoca un gasto de este tipo a un período concreto, o a un ingreso concreto”*.

Ya hemos diferenciado el concepto de coste de los gastos. Aquellos se pueden clasificar en directos e indirectos. Los directos son los que forman parte del proceso productivo y su valor es activado al producto terminado directamente. Según Iruretagoyena (1994, 17) son aquellos que *“guardan una relación directa con el producto o sección que los ha ocasionado, son fácilmente identificables con el producto o sección y pueden ser afectados al producto o sección sin tener que recurrir a medios de reparto especiales”*. Estos son principalmente la materia prima y la mano de obra directa. Los costes indirectos, por su parte, son aquellos que, por el contrario, no son directos, es decir, que al ser comunes a dos o más productos o secciones, resulta difícil imputarlos a cada producto o sección. De ahí que haya que acudir a criterios más o menos objetivos para su reparto. Se agrupan en tres bloques: -mano de obra indirecta, -depreciación industrial y -servicio de fábrica o costes de conversión. Se pueden agrupar en lo que se ha venido a denominar *“gastos generales de fabricación”*.

El problema surge, por tanto, a la hora de imputar los costes del proceso productivo, que varía según el modelo que elija la empresa. Estos costes conformarán posteriormente, los gastos de los productos vendidos. Pero existen varios modelos

contables principales de asignación de costes; -siguiendo a Saez Torrecilla y otros (1993, 36)- son los siguientes:

- a) *método del coste completo o full costing*: que engloba todos los costes del producto.
- b) *método del coste variable o direct costing*: que imputa al producto el coste variable mientras que los costes fijos se imputan a resultados.
- c) *método del coste de imputación racional*: que consiste en incluir en el coste de los productos vendidos una parte de los costes fijos en función de su actividad y todos los costes variables.
- d) *método del coste basado en las actividades (ABC)*: formando los costes finales de venta como los costes directos e indirectos asociados a ciertas actividades, aquellas que añaden valor a los productos.

Por otra parte, la norma de valoración 17ª del PGC español recoge la contabilización de las compras de un modo más específico. Por ejemplo, añade que los descuentos y similares incluidos en factura que no tengan carácter financiero se considerarán como menor importe de la venta. Son normas particulares para el caso de las compras, al igual que sucedía para los gastos. Estas reglas específicas las recogemos resumidas en el siguiente cuadro:

CUADRO 28

CONCEPTOS	AFECTA A LOS GASTOS	CONTABILIZACIÓN
Descuentos en factura	Menor importe de la compra	En el momento en el que se registre la compra
Intereses implícitos o explícitos de créditos	No compensación de gastos	Se contabiliza separadamente
Descuentos o bonificaciones fuera factura	No alteran la cifra de gastos contabilizada	Se recogen en cuentas separadas
Gastos o pérdidas inherentes a la compra	Aumentan el valor de la compra excepto el IVA soportado deducible	Cuando sean ciertos se contabilizarán dentro de los gastos de adquisición
Descuentos y similares por pronto pago	No afecta a los gastos	Como ingreso financieros, tanto si están en factura como si no.

Fuente: elaboración propia.

Al igual que con los ingresos puede ocurrir que se reconozca un gasto y transcurra un cierto tiempo hasta que se convierta en una salida neta de tesorería. Para la empresa cuando más tiempo tarde mejor, puesto que está disponiendo de un dinero

que no le pertenece. Además contabilizar los gastos a precio de adquisición tiene ventajas que los ingresos no poseen. En resumen, siguiendo el esquema de AECA la valoración de gastos varía según unas u otras situaciones:

CUADRO 29

TIPO DE PARTIDA	PARTIDA	EJEMPLO	VALORACIÓN
a) Partidas ciertas	-consumos de factores no almacenables	Tributos, gastos financieros, primas de seguros	No presenta problemas de valoración. Por precio de adquisición
	-consumos y salidas de factores almacenables de ciclo corto.	materias primas, auxiliares, coste de productos vendidos...	Se necesita seleccionar un criterio de elección de inventarios como inventarios permanentes, coste ponderado...
	-gastos plurianuales no almacenables.	gastos de constitución o de primer establecimiento	Problema de imputación temporal a lo largo de varios ejercicios.
	-consumos de factores almacenables de ciclo largo.	amortizaciones inmovilizado material o inmaterial	Problema de imputación a períodos y a productos
b) Partidas concretas e indeterminadas	-gastos sin cuantía fija pero que ocurren seguro	daños por un siniestro sin cuantificar, depreciación de mds.	estimar el importe de los gastos según el criterio de devengo
c) Partidas indeterminadas	-gastos sin cuantía fija y sin certeza de ocurrencia	riesgos por insolvencias, provisiones por garantías postventas	estimaciones según las contingencias presentadas

Fuente: Documento nº 17 AECA y elaboración propia.

En cuanto al **reconocimiento de los gastos**, al igual que con los ingresos, AECA establece el problema del reconocimiento de una transacción como gasto a la determinación de las condiciones que deben cumplirse para registrarlos. Los criterios para decidir cuando incorporarse a los resultados de la empresa, al importe al que deben registrarse y al concepto al que corresponden vienen recogidos en este apartado.

En cuanto a las condiciones para su reconocimiento y su imputación temporal dos son, en principio, los aspectos a analizar: a) las condiciones para el reconocimiento de los gastos en contabilidad y b) la imputación temporal de los mismos. Esto es:

a) Uno de los problemas más importantes de los gastos es **cuándo** deben **incorporarse** los gastos **a los resultados** del ejercicio, en función del reparto temporal que surja de la periodificación. Según AECA las condiciones que deben cumplir los gastos para reconocerlos contablemente son:

- 1.- que haya tenido una disminución cierta del patrimonio o bien,
- 2.- cuando, aún tratándose solamente de una disminución potencial, ésta sea probable y pueda cuantificarse de manera razonable. Según el documento mencionado *“esta condición constituye una diferencia significativa con respecto al caso de los ingresos”*. Se debe a la aplicación del principio de prudencia, preferente y obligatorio en nuestra normativa contable.

Hendriksen (1974, 210) considera que *“se incurre en un gasto cuando se consumen o utilizan bienes o servicios en el proceso de obtener ingresos”*. Es lo que denomina “proceso de apareamiento” de los gastos sobre los ingresos. En palabras de la Asociación Norteamericana de Contabilidad recogida por el mencionado autor el apareamiento es *“el resultado de contabilizar o presentar los gastos con base en una relación de causa y efecto con los ingresos contabilizados o presentados en los informes”*. Todo ello exige dos requerimientos para reconocer los gastos: 1. la asociación de los gastos a un ingreso. 2. la presentación de los gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias del mismo ejercicio en que se presenta su ingreso correspondiente.

Sin embargo y a pesar de existir lo que se denomina apareamiento directo donde se cargan los gastos en el momento de reconocer su ingreso correspondiente, surge le inconveniente de los apareamientos indirectos, debido a que es difícil dicha asociación entre un gasto a su ingreso puesto que no se puede relacionar. Un ejemplo pueden ser los gastos de publicidad. Se desconoce el efecto que tendrá en los ingresos, en qué cuantía y cuándo; aunque no dudamos de su incidencia positiva en las ventas.

b) Otro problema que plantea el reconocimiento de los gastos es su **imputación temporal**. Procedentes de activos dados de baja en inventario provocará dos circunstancias: que el coste de los activos venga asociado a un gasto según el principio de correlación o que no pueda esperarse a la generación de ingresos asociados en el futuro, procediendo a su cancelación. En segundo lugar, el reconocimiento de los ingresos de un período implica la imputación de sus gastos asociados, a pesar de que a veces haya que realizar estimaciones, independientemente del momento de pago.

4.3.4.- LOS PRINCIPIOS CONTABLES QUE AFECTAN A LOS GASTOS

A los gastos les resultan aplicables todos los principios contables debido, sobre todo, a la importancia que este concepto tiene en el devenir empresarial de los negocios y las implicaciones económicas que conllevan: éxito, inversiones, expansión, continuidad, rentabilidad... Ya que los gastos constituyen una parte esencial para la consecución de ingresos y, por tanto, para obtener beneficios, los principios contables vienen a regularlos, principalmente en lo que se refiere a su reconocimiento. Los principios contables que afectan de manera más directa a los gastos contables de una empresa por orden de prelación:

En primer lugar nos encontramos con el **principio de empresa en funcionamiento** que viene a delimitar las condiciones para el reconocimiento de los gastos. Además condiciona a otros postulados como el del devengo, correlación de ingresos y gastos y uniformidad. En cuanto al principio de devengo la continuidad de la empresa evidencia la aplicación del mismo, condicionando que se calcule el resultado de forma periódica. Respecto al de correlación se justifica la activación de determinados gastos ya que se espera generen ingresos en el futuro. Con otras palabras, el principio de gestión continuada justifica la periodificación contable.

Si el anterior principio justifica la delimitación de los gastos, el **principio de registro** nos señala cuáles son las condiciones para el reconocimiento de los gastos en contabilidad así como la imputación temporal de los mismos, es decir, su periodificación. Este principio afecta a la consideración de reconocer un gasto en un ejercicio o en otro, provocando, por ejemplo, no repartir dividendos en un ejercicio y sí hacerlo en otro. Cuestiones de imagen, confianza de los accionistas, ... pueden hacer que este postulado tenga más importancia que la que en un principio presuponemos. Puede que no sea igual incluir determinadas cuantías de gastos en un ejercicio que otro si tenemos en cuenta también la evolución positiva o negativa de los ingresos. Si los

inputs en un ejercicio no son suficientes para cubrir todos los gastos -con independencia del periodo al que le corresponda- sería interesante incluirlos en otro ejercicio donde las entradas sean superiores; todo ello, matizando, siguiendo el objetivo de imagen fiel perseguido por las cuentas anuales.

Y es el principio de registro el que al imponer el registro de los hechos contables cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen el que fundamenta el siguiente principio de gran importancia para el reconocimiento de los gastos: el **principio del devengo**. La imputación temporal de los gastos se realizará en función de los flujos de bienes y servicios que los originan, produciéndose con frecuencia ciertos desfases entre la corriente real y la monetaria. Este postulado está relacionado con el de correlación de ingresos y gastos y con independencia de cuándo se pague el gasto deberá reconocerse cuando se genere la corriente real de bienes o servicios. Este principio *“al determinar la imputación de ingresos y gastos cuando se produce la corriente económica permite ajustar los desfases entre ésta y la corriente financiera a través del mecanismo de periodificación”*, según Martínez Conesa (1996, 442). Se trata, de este modo, de conocer qué gastos son anticipados y cuáles diferidos. Para Montesinos y otros (1989, 210) *“un gasto devengado es aquel que se reconoce contablemente como tal, imputándose a partidas del balance o de los resultados de acuerdo con unas reglas de afectación”*.

Por otra parte, para el reconocimiento de los gastos y los ingresos existen varias alternativas además del principio de devengo. La opuesta es el criterio de caja, que establece que los gastos se contabilizarán cuando se paguen y los ingresos cuando se cobren. Otra posibilidad es la solución denominada “modified accrual basis” o devengo modificado según la cual *“los gastos deberían reconocerse en el ejercicio en el que se genera la obligación (pasivo), si son medibles”*, siguiendo a Montesinos y otros (1989, 214). Sin embargo, la práctica contable española obliga a la utilización del principio del devengo.

Ya delimitado el momento en el que el gasto se ha producido se debe correlacionar con el ingreso que fundamenta dicha merma. Se regula por el **principio**

de correlación de ingresos y gastos siendo necesario reconocer en el mismo ejercicio los gastos vinculados a los ingresos. Pero no está muy claro dicho “hermanamiento”. En ocasiones este principio plantea dudas, por ejemplo, a la hora de contabilizar un gasto que, por su cuantía y su vinculación a la empresa en un período superior al ejercicio económico, se difiere en varios ejercicios. Esto es, los gastos de primer establecimiento se deberían distribuir a lo largo de toda la vida de la empresa puesto que los ingresos vinculados a los mismos no tienen un límite temporal de cinco años, como expone el PGC. Otro ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo que son gastos del ejercicio pueden considerarse activo si, entre otros requisitos, esperan que generen rentabilidad en el tiempo. Ello es consecuencia del efecto distorsionador del principio de prudencia.

El **principio de prudencia** constituye una convención contable básica en nuestra regulación. Siguiendo a Martínez Conesa (1996, 445) si los principios de devengo y correlación nos señalan cuándo y cómo reconocer los gastos, el de prudencia condiciona su reconocimiento nada más exista una posibilidad potencial; mientras que para los ingresos se requiere que estén concretados razonablemente, que su concreción “*esté razonablemente asegurada*”. Citando textualmente el principio recogido en el PGC “*los ingresos y ganancias generalmente no son reconocidos hasta que se realicen o sean realizables*”. Se “justifica” así el tratamiento asimétrico del principio de prudencia en cuanto a las condiciones diferentes para reconocer un gasto y un ingreso. Se cuestiona este principio, sobre todo, porque su justificación no tiene coherencia conceptual.

Además, Broto y Córdor (1989, 282-283) señalan que a pesar de esta práctica de reducir los resultados se está “*potenciando la sobrevaloración de los resultados futuros, ya que al expirar los costes de los activos éstos estarán infravalorados (...); la aplicación continuidad del principio de prudencia y del principio de uniformidad conduce, más que a una infraestimación del resultado, a la creación de reservas ocultas*”. Sin embargo, la NIC-M en su apartado 37 señala que es necesaria una cierta precaución a la hora de realizar las estimaciones bajo condiciones de incertidumbre pero que “*el ejercicio de la prudencia no permite, por ejemplo, la creación de*

reservas ocultas o provisiones excesivas, la minusvaloración deliberada de activos o ingresos ni la sobrevaloración consciente de obligaciones o gastos, porque de lo contrario los estados financieros no resultarían neutrales y, por tanto, no tendrían la cualidad de fiabilidad". Ninguna limitación de este tipo impone nuestra normativa contable lo que puede, en ocasiones, provocar reservas ocultas que dañen la pretendida imagen fiel del resultado. Surge una pregunta: ¿tiene prioridad el principio de prudencia o prevalece antes que ningún principio el objetivo de los estados financieros, esto es, la imagen fiel?. El PGC español parece, siguiendo el principio de prudencia al pie de la letra y sin limitaciones de ningún tipo, que da prioridad al mismo, en detrimento de la "claridad" informativa.

Para Machado Cabezas (1996, 811) *"el principio de prudencia es una forma de hacer frente a la incertidumbre que rodea al mundo de los negocios y a la frecuente tendencia al optimismo de los administradores y empresarios"*. Se puede considerar como un mecanismo de "defensa" para la empresa; es quizás mejor para la estabilidad de la empresa calcular el beneficio mínimo posible antes que el mayor. Se trata de "cubrir las espaldas" a la empresa ante el riesgo de reflejar la contabilidad de unos resultados no reales, sino inflados; a pesar de que se perturbe la imagen fiel de la situación económica y financiera del negocio.

También se tendrán en cuenta esos riesgos y pérdidas si sucedieran entre la fecha de cierre del ejercicio y la de las cuentas anuales; reflejándose en la memoria y en el informe de gestión, en caso de sociedades de capital. Se trata de hacer cumplir criterios de máximo conservadurismo en las empresas, debido al "miedo" que el legislador tiene de calcular un resultado mayor y que se reparta. Ello provocaría la descapitalización de la empresa. Se intenta mantener una postura conservadora en la valoración. Además se puntualiza el hecho de que independientemente de si existen beneficios o pérdidas en el ejercicio se deban considerar toda clase de depreciaciones.

Por lo tanto, los efectos que este principio tiene sobre los gastos pueden resumirse en:

- necesidad de un menor nivel de certeza respecto a su concreción futura que los ingresos para contabilizarlos
- contabilización de un importe de gasto que son meras aproximaciones es muchos casos, lo que provoca fuertes matices subjetivos en su cuantificación
- que los gastos se reconozcan inmediatamente que se incurra en ellos o se conozca su probable existencia
- dificultad de activación de los mismos
- obligatoriedad de ajustar el coste de los activos inmovilizados en cada ejercicio para estimar el gasto atribuible por su depreciación
- considerar los consumos a precio de adquisición en el momento de su adquisición.

El SFAC 2 del FASB -siguiendo a Broto y Córdor (1989, 288)- señala que se puede considerar mantener una postura conservadora pero con dos salvaguardas:

- a) Si dos estimaciones a cobrar o pagar en el futuro son equiparables, la prudencia observa que se utilice la estimación menos optimista; en cambio, si las dos cuantías no fueran equiparables, el conservadurismo nada establece sobre utilizar la cantidad más pesimistas, sino la más probable.
- b) El conservadurismo nada determina sobre retrasar el reconocimiento del resultado más allá del momento en que se tiene evidencia de su existencia, *"ni justifica el reconocimiento de las pérdidas antes de que haya adecuada evidencia de que se haya incurrido en ella"*.

Creemos importantes estas dos matizaciones, que motivan una aplicación razonable del principio de prudencia y que la legislación española no considera. Una aplicación "al pie de la letra" del mismo podría tener consecuencias nefastas para considerar la información que surge útil para la toma de decisiones. Quizás sería más conveniente dar una información no mediatizada por el principio de prudencia pero que la no aplicación del mismo a la hora de crear reservas ocultas motivara una información específica. Ante la incertidumbre se podría dar información suficiente para que, así, cada usuario de la información pudiera tomar decisiones sin estar mediatizadas por la postura optimista o pesimista de los administradores, teniendo

siempre en cuenta las limitaciones o perjuicios de no aplicar los principios más conservadores de la contabilidad.

Otra implicación importante a tener en cuenta que tiene la aplicación del principio de prudencia es la posibilidad de activación de gastos. Según la normativa se permite que determinados gastos sean considerados activo o mayor valor de un activo cuando: -el gasto no se haya devengado, -el activo no esté en condiciones de puesta en funcionamiento y -el gasto pueda ayudar a generar ingresos en el tiempo. Si no se cumplen las condiciones establecidas para dicha activación, se deben de considerar pérdidas, por aplicación del principio de prudencia. Esta afirmación tiene una gran importancia porque difiere de incluirse un gasto (que disminuiría los beneficios o aumentaría las pérdidas) en resultados a incluirse en el activo, dentro del balance.

En resumen, el principio de prudencia tiene serias implicaciones contables en la cuenta de resultados y no sólo por el mismo sino también en unión al principio de correlación, uniformidad,... Añadir que estas diferencias de interpretación no son un hecho aislado sino que afectan directamente y, con excesiva frecuencia, a los resultados contables de las empresas. Las implicaciones que una sobrevaloración de gastos potenciales puede tener sobre el beneficio y la imagen de la empresa, por ejemplo, en el reparto de beneficios, también supone tenerlas en cuenta. No olvidemos que hay ciertos riesgos cuantificados en gastos que reconociéndose nada más sean conocidos por la empresa puede suponer un lastre vital para la empresa ya que empeore, por ejemplo, las condiciones con unos proveedores desconfiados. Si esos riesgos, que son meramente potenciales, no se reconocieran quizás la empresa no tendría otros problemas añadidos como pueden ser esos proveedores.

Otro principio que afecta, sobre todo a la presentación de la información contable, es el **principio de no compensación**. Se justifica en la necesidad de dar información suficiente para que la toma de decisiones no sea errónea. No afecta al cálculo del resultado contable directamente sino a la calidad de la información, dentro de la cual se encuentra la claridad de los datos contables recogidos en las cuentas anuales.

Desde el punto de vista de la valoración de los gastos también hay que considerar el **principio del precio de adquisición** que establece que los gastos se deberán valorar, como norma general, por el precio de coste de los bienes o servicios recibidos o por recibir. El principal problema a la hora de valorar los gastos es cuando, en aplicación del principio de prudencia, se deban valorar sin haber ocurrido (partidas potenciales) o cuando las partidas sean indeterminadas en cuanto a su ocurrencia y a su cuantía. Por ejemplo, el precio de adquisición no existe a la hora de estimar el gasto de una actividad realizada por la empresa para sí misma.

Por su parte, el **principio de uniformidad** determina que una vez adoptado un criterio para el tratamiento contable de los gastos se deberá mantener en el tiempo y en el espacio en tanto en cuanto no se alteren los supuestos que han motivado la elección de dicho criterio. En este caso se deberá informar oportunamente en la memoria. Se viene a garantizar de este modo la comparabilidad de los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para finalizar, el **principio de importancia relativa** estipula que la presentación de ciertas partidas de gasto se pueden agrupar o desagregar. Afecta, sobre todo, a la información de las cuentas de resultados y viene a jerarquizar la prioridad de unos principios sobre otros cuando la importancia de aplicar uno sea mejor a la hora de alcanzar la tan “ansiada” imagen fiel de los resultados.

En resumen, la aplicación de los principios contables tienen una gran incidencia en los gastos, tanto en su reconocimiento, su cuantificación como en su presentación en la cuenta de resultados, sobre todo, los de principios de prudencia, correlación y devengo. Vienen a determinar tanto qué gastos se contabilizan así como cuándo y por qué cuantía.

4.3.5.- PRESENTACIÓN DE LOS GASTOS EN LAS CUENTAS ANUALES

En las cuentas anuales se incorpora información relevante en cuanto a los gastos según los criterios de presentación de la información financiera; esto es :

a) En la *información recogida en la cuenta de resultados* deberán aparecer separadamente los gastos de explotación, diferenciando en cualquier caso los consumos de explotación de los gastos de personal y las dotaciones de las amortizaciones y provisiones. Se descompone el coste de las ventas en todos sus componentes: mano de obra, desgaste de los inmovilizados, consumos, provisiones... Es cada vez más normal que los resultados empresariales en años de crisis sean positivos basándose en unos gastos de explotación menores de lo normal, reduciendo por ejemplo provisiones o dotaciones y manteniendo una buena imagen. No pueden ocultarse, debiéndose analizar correctamente la política seguida.

También deberán figurar los gastos financieros de deudas a largo plazo con vencimiento a corto en el Debe dentro de los “gastos financieros y gastos asimilados”. Es decir, que se deberá separar el gasto ordinario de explotación del financiero, incluyendo las diferencias negativas de cambio en moneda extranjera. La buena gestión de estos gastos, siendo los menores posibles, evaluará al departamento financiero.

De forma separada aparecerán también los gastos extraordinarios o atípicos, así como los de ejercicios anteriores y los derivados de cambios en los métodos contables. Muchas veces se intentarán ocultar o contabilizar dentro de los de explotación para justificar una mala decisión en un momento concreto de la empresa.

b) En *el balance* se recoge información sobre los gastos anticipados y diferidos así como de los gastos a distribuir en varios ejercicios, aunque no de manera desagregada.

c) En el *contenido de la memoria* se deberán detallar los conceptos del balance y de la cuenta de resultados relativo, entre otros, a los gastos. En especial señala AECA que *“se explicarán adecuadamente los criterios con los que se hayan realizado las posibles estimaciones para el cálculo de los importes correspondientes a los gastos del ejercicio”*. Tienen especial trascendencia las dotaciones a provisiones así como las destinadas a amortizaciones.

En cuanto la primera partida recogida como el consumo de mercaderías y el consumo de materias primas en el apartado 17.1 de la memoria señala que se deberá distinguir entre las compras y la variación de existencias. Los rappels y devoluciones de compras serán partidas a matizar separadamente. También en la partida “cargas sociales” deberá separarse claramente las aportaciones y dotaciones para pensiones y otras cargas sociales. Del mismo modo, en la cuenta *“variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables”* se deberá diferenciar los fallidos de la variación de la provisión para insolvencias.

Hay aspectos de las compras que también deben tenerse en cuenta en la memoria. Así las devoluciones y bonificaciones sobre ventas se consideran normalmente como reducciones del ingreso mientras que los descuentos sobre ventas se tratan como gastos; sin embargo, estos últimos no representan la utilización de bienes o servicios. Se trataría casi más de una reducción de los ingresos antes que un gasto en cuestión. Como veremos la norma de valoración 17ª especifica estos tratamientos.

Además, todos los gastos realizados por una empresa con su asociada o perteneciente a su grupo se deberán reseñar aparte. La justificación de tal separación se encuentra principalmente en que pueden darse “autotransacciones” que provoquen cambios en los resultados ordinarios -por ejemplo, mediante la adquisición de mercaderías a precios inferiores a los de mercado, disminuyéndose su coste y aumentando ficticiamente el resultado.

Por último, se debe reseñar el importe de los gastos por sueldos, dietas y remuneraciones de cualquier clase devengados en el curso del ejercicio por los miembros del órgano de administración, cualquiera que sea su causa; así como aquellos acontecimientos anteriores y posteriores al cierre del ejercicio que añadan incertidumbre sobre la realización efectiva o superior de los gastos.

5.- UN MODELO PARTICULAR DE REFERENCIA: LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC

- 5.1.- Análisis del modelo de cuenta de resultados del PGC.
- 5.2.- El contenido del Haber.
- 5.3.- El contenido del Debe.
- 5.4.- Modificaciones al modelo oficial de cuenta de resultados.

5.1.- ANÁLISIS DEL MODELO DE CUENTA DE RESULTADOS DEL PGC

El modelo de cuenta de resultados español recogido en el PGC de 1990 presenta un enfoque mixto, también denominado convencional. Para Martínez Conesa (1997, 24), esencialmente *“se basa en un enfoque de las transacciones ya que la mayoría de ingresos y gastos se reconocen y miden como consecuencia de estas variaciones, sin embargo, también se reflejan ajustes al cierre del ejercicio de las valoraciones guiadas por el principio de prudencia y empresa en funcionamiento, lo que supone una desviación respecto al enfoque puro de las transacciones, lo que nos va a permitir reconocer ciertas partidas en las que no existe en sentido estricto una transacción”*. Es decir, que el PGC español conjuga una mezcla entre el enfoque transaccional y mantenimiento del capital financiero en términos monetarios lo que permite reconocer ciertos gastos e ingresos -que no pertenecen a uno y/o a otro enfoque en particular- de manera, nos atrevemos a afirmar, arbitraria.

Desde nuestro punto de vista, consideramos que debe mantenerse un criterio homogéneo y coherente para recoger el contenido, las partidas, que conformen los elementos de los informes financieros. De este modo, se conseguirá que la información que suministran sea comprensible para sus usuarios, así como uniforme a la hora de confeccionarla. Sin embargo, en nuestro país las características propias de la información financiera no han cristalizado en el establecimiento de unos fundamentos a la hora de delimitar los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias (tampoco del balance). De ahí que, primeramente, propongamos un criterio homogéneo una vez analizadas las definiciones de ingresos y gastos por la doctrina contable, basado en la variación del neto patrimonial. Esta definición goza de una amplia aceptación y es

fácil de aplicar. Aquello que suponga un aumento del neto será considerado ingreso y todo aquello que lo disminuya conformarán los gastos.

La particularidad de nuestro modelo se fundamenta en su orientación a la hora de elaborarlo. El objetivo del modelo es la conservación del patrimonio (o mantenimiento del capital financiero) como forma de garantizar los créditos de los acreedores y los derechos de los accionistas, principales usuarios de la información financiera en España.

Por otra parte, el balance es un “residuo” donde, después de regularizar, se incluye todo aquello que no forma parte de la cuenta de resultados. Por ejemplo, las partidas (tanto gastos como ingresos) a distribuir en varios ejercicios son variaciones de neto pero se incluyen en el balance sin una definición conceptual clara, en una posición intermedia entre el neto y el pasivo patrimonial. Primeramente se configura la cuenta de resultados y “lo que sobra” al balance.

La respuesta a esta situación de “incoherencia conceptual” la expone el mismo PGC como consecuencia del papel de hegemonía del principio de prudencia en nuestro sistema contable. Y ello conlleva no el cálculo económico del resultado sino el cálculo del resultado repartible. Como señala Montaner Salas (1993, 12) *“el concepto de capital que se encuentra implícito tanto en la normativa mercantil como en el Nuevo Plan Contable es el de mantenimiento del capital financiero medido en unidades monetarias nominales, lo que conduce a una definición del resultado basada en el incremento del capital líquido en términos nominales (...)”*. Y concluye con la tendencia de nuestra legislación a presentar en las cuentas anuales *“el resultado distribuible (que) coincide con el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias”*.

Todo ello está justificado desde un enfoque del concepto de entidad desde el propietario, que deriva en la inexistencia de una conceptualización clara de los términos de ingresos y gastos, y consecuentemente del concepto de resultado, beneficio o pérdida. Se presenta un modelo de resultados que defiende los intereses partidistas de un solo grupo de usuarios como son los acreedores. Para Martínez

Conesa (1997, 26) *“bajo el enfoque del propietario adoptado por el modelo español, el resultado puede definirse como el importe monetario consecuencia del aumento o disminución del neto experimentado en el patrimonio de una entidad correspondiente a los propietarios, y distinto de las aportaciones o distribuciones llevadas a cabo por éstos y de las revalorizaciones legales (...)”*.

En nuestro caso existe, además, la inclusión de excepciones a la consideración genérica de considerar en la cuenta de resultados únicamente “las variación del neto” como pueden ser, por ejemplo, los aumentos de valor de determinados elementos del inmovilizado en aplicación de determinadas políticas legales para diluir artificialmente la problemática de la inflación en la empresa española. Las leyes de revalorizaciones y actualizaciones de balances son actuaciones legales, meramente formales (porque no se llega a eliminar el efecto del aumento de los precios en el tiempo), además de no ser sistemáticas sino consecuencia de decisiones políticas.

No obstante, eliminando las aportaciones de los propietarios, las distribuciones a los mismos y los referidos aumentos legales de valor, los componentes de la cuenta de pérdidas y ganancias de un ejercicio económico deberían reflejar todas las variaciones del patrimonio neto producidas en dicho período de referencia como consecuencia de la realización del objeto social de la misma. Sin embargo, esta generalización en nuestra normativa contable se opone a los principios delimitadores de toda la presentación de información económico-financiera. Esto es, que determinadas convenciones de nuestro PGC se enfrentan a esta conceptualización del resultado, en detrimento de una necesaria coherencia conceptual que permitiría la armonización contable de nuestros informes anuales. En consecuencia, y ante las ventajas armonizadoras que supondría aceptar una delimitación conceptual del resultado, el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC presenta las partidas que conforman, positiva y negativamente, el resultado que puede repartirse a los accionistas y/o a autofinanciación.

Pero antes de profundizar en los distintos conceptos recogidos en el PGC actual queremos hacer hincapié en el gran avance que supuso el cambio de tendencia

con respecto al PGC de 1973. Destacar que el resultado del antiguo PGC no era un excedente puro ya que -como expone Fernández González (1997, 324)- “*una vez determinado el importe de la misma, debía atenderse a distintas obligaciones, tales como el Impuesto sobre Sociedades y otras contraídas con el personal y órganos de administración de la empresa*”. El resultado del vigente plan, por su parte, es un excedente neto, libre de cualquier participación que no sea la de sus propietarios, bien directamente en forma de dividendos o bien indirectamente aumentando el potencial de la empresa en forma de reservas, autofinanciación.

Primeramente, vamos a proceder a analizar las partidas que componen el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias. Existen muchos criterios por los que diferenciar las partidas del debe y el haber de la cuenta de resultados. Se pueden clasificar *por naturaleza*, esto es, dando una explicación del origen de las partidas según realiza el PGC. Pero también existen otros criterios como es el punto de vista de la *conceptualización contable* de las mismas, distinguiendo entre aquellos gastos e ingresos que supongan una variación, negativa o positiva, del patrimonio neto de la empresa y aquellos que no lo sean. Otro criterio podría ser el de la *objetividad* de las partidas del resultado; esto es, si su cuantía depende de criterios objetivos o subjetivos; o bien desde el punto de vista *temporal*: las devengadas, las anticipadas y las de otros ejercicios, bien anteriores o posteriores. Y en cuanto a la *certeza del reconocimiento contable* podemos diferenciar las partidas realizadas de aquellas que aún no lo están, las que conllevan incertidumbre...

De todos los criterios de clasificación de las partidas que conforman el contenido del debe y el haber de la cuenta de resultados consideramos que el criterio más adecuado para nuestro análisis es el de la coherencia conceptual. Es preferible justificar las partidas en función de su conceptualización para poder conocer la configuración real del resultado contable. Si el beneficio o la pérdida contable de una empresa en un ejercicio lo hemos delimitado como todas aquellas variaciones positivas o negativas del neto patrimonial a excepción de las realizadas por sus propietarios, se analizará seguidamente si nuestra cuenta de resultados refleja la totalidad de esas variaciones.

En principio, todos los gastos son consumos de activos y los ingresos recuperaciones, desde una concepción⁷³ amplia de los componentes del resultado: gastos como disminuciones del patrimonio neto e ingreso como aumentos del neto. Cuando se producen hechos que conllevan aumentos o disminuciones de neto patrimonial éstos se denominan “*modificativos*”. Modifican el patrimonio de la empresa. Conceptualmente estas partidas son las que únicamente deberían conformar la cuenta de resultados, desglosándolas para dar mayor contenido informativo y, en consecuencia, mayor utilidad. No es tanta la importancia de una cifra-resumen del éxito o fracaso empresarial sino la evolución que ha sufrido la empresa durante un ejercicio económico para conseguir dicho resultado mediante el análisis de sus componentes⁷⁴. Sin embargo, en nuestro país no todas las partidas de la cuenta de resultados afectan al neto de la empresa. Hay otros hechos denominados “*permutativos*” por Omeñaca García (1994, 47) que no suponen pérdida o ganancia alguna puesto que, aunque haya variaciones patrimoniales, se compensan las modificaciones de activo con las de pasivo.

Resumiendo, esta es la configuración conceptual de las partidas que componen el resultado contable según el modelo oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGCE:

* Variaciones de neto propiamente dichas: son aquellos ingresos y gastos que suponen un aumento/disminución de activos o una disminución/aumento de pasivos, con las dos excepciones relativas a las transacciones de/con sus propietarios. Se trata de las partidas denominadas “reales” ya que se encuentran reconocidas, devengadas y realizadas.

⁷³Ortega Cristóbal (1997, 112) plantea un nuevo enfoque tanto de los gastos como de los ingresos al considerar que cuando surgen estas partidas se da en la empresa una doble circulación; se sacrifica algo a cambio de otra cosa. Para el caso de los gastos, por ejemplo, “*el patrimonio se vería modificado si la contraprestación no existiese o tuviese un valor diferente al gasto. El patrimonio se modificará sólo cuando se produzcan pérdidas o ganancias*”. Sin embargo, no referencia a ninguna teoría concreta.

⁷⁴ En este apartado de nuestro trabajo queremos destacar las peculiaridades más significativas del modelo de cuenta de resultados del PGC español. No vamos a analizar todas las partidas del formato ni su explicación puesto que existe muchos otros estudios que se han ocupado de este tema. De ahí que vamos a configurar un análisis diferente, agrupando las partidas por criterios diferentes a los expuestos en el PGC.

* Correctoras de activo o de pasivo: entre las partidas del haber se encuentran tanto minoraciones de gastos como compensaciones por exceso de provisiones y aquellos que vienen a compensar gastos, necesarios para la activación. En la terminología utilizada por Lizcano Alvarez (1993, 565) se denominan “imputados”; es decir, aquellos *“cuya razón de ser es puramente formal o compensadora y que no se materializan o se realizan de forma efectiva en el mercado por parte de la empresa”*. Se trata de partidas especiales que “desfiguran” el contenido conceptual de nuestro resultado contable.

Mediante el análisis de las partidas que componen el debe y el haber de la cuenta de pérdidas y ganancias vamos a conocer si conceptualmente el resultado del ejercicio es coherente con la teoría contable expuesta. No vamos a profundizar en las partidas específicas sino en su contenido conceptual y en aquellas cuestiones que constituyan alguna peculiaridad reseñable.

5.2.- EL CONTENIDO DEL HABER

El plan contable de 1990 se inclina por una consideración amplia⁷⁵ del concepto de ingreso incluyendo tanto los ordinarios como financieros y extraordinarios, incluidos dentro del grupo 7 del cuadro de cuentas. El PGC de 1973 consideraba las cuentas de resultados desagregadas en diferentes modelos, distinguiendo entre la cuenta de explotación, de resultados extraordinarios y de resultados de la cartera de valores. Con la armonización contable necesaria tras la adhesión de España a la Unión Europea se unifica en una sola cuenta el saldo del “éxito o fracaso” empresarial. El PGC de 1990 incluye los siguientes conceptos, siguiendo la normativa comunitaria recogida en la Cuarta Directiva:

I.- INGRESOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS:

I.1.- Ingresos de la explotación:

- 1.- Importe neto de la cifra de negocios:
 - a) Ventas.
 - b) Prestaciones de servicios.
 - c) Devoluciones y rappels sobre ventas.
- 2.- Aumento de las existencias de productos terminados, subproductos, semiterminados y en curso de fabricación.
- 3.- Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado.
- 4.- Otros ingresos de explotación:
 - a) Ingresos accesorios.
 - b) Subvenciones.
 - c) Exceso de provisiones para riesgos y gastos.

I.2.- Ingresos financieros:

- 5.- Ingresos de participaciones en capital:
 - a) En empresas del grupo.
 - b) En empresas asociadas.
 - c) En empresas fuera del grupo.

⁷⁵ En este sentido afirma Cándor López (1990, 713) que “*en él tienen cabida tanto los ingresos que aparecen periódicamente, como consecuencia de la actividad normal u ordinaria de la empresa, como aquellos de carácter esporádico, que son ajenos al acontecer normal de la empresa, pero que al igual que los anteriores constituyen, (...) incrementos de valor que dan como resultado incrementos del patrimonio neto*”.

6.- Ingresos de otros valores mobiliarios y de créditos del activo inmovilizado:

- a) De empresas del grupo.
- b) En empresas asociadas.
- c) En empresas fuera del grupo.

7.- Otros ingresos e intereses asimilados:

- a) De empresas del grupo.
- b) En empresas asociadas.
- c) Otros intereses.
- d) Beneficios en inversiones financieras temporales.

8.- Diferencias positivas de cambio.

II.- INGRESOS EXTRAORDINARIOS:

- 9.- Beneficios en enajenación de inmovilizado.
- 10.- Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias.
- 11.- Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio.
- 12.- Ingresos extraordinarios.
- 13.- Ingresos y beneficios de otros ejercicios.

Sin embargo, basándonos en el criterio conceptual anteriormente establecido la concepción amplia del concepto de ingreso en nuestro país introduce también una serie de partidas en el haber de la cuenta de resultados que no deberían formar parte del resultado del ejercicio. Dos son los bloques que configuran su contenido:

CUADRO 30

HABER⁷⁶ DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC 1990

Variaciones de neto patrimonial	1. Importe neto de la cifra de negocios 4 (a y b). Otros ingresos de explotación 5. Ingresos de participaciones en capital 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado 7. Otros ingresos e ingresos asimilados 9. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control 10. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias 12. Ingresos extraordinarios 13. Ingresos y beneficios de otros ejercicios
No variaciones de neto patrimonial	2. Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación 3. Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado 4c). Exceso de provisiones de riesgos y gastos 8. Diferencias positivas de cambio 11. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio

Fuente: elaboración propia.

⁷⁶Los números que preceden a las partidas son los epígrafes que se recogen en el haber del formato oficial de la cuenta de resultados.

Seguidamente consideramos interesante la justificación de cada una de las partidas incluidas en uno de estos dos bloques. Esto es:

- **VARIACIONES DE NETO**⁷⁷

En primer lugar dentro del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC español tenemos el importe neto de la cifra de negocios. Se trata de partidas concretas y objetivas fundamentadas en una serie de documentos públicos que justifican su cuantía. El único problema para su reconocimiento en la cuenta de resultados es el efecto del principio de prudencia, y más concretamente, del criterio de realización, que establece que no se contabilicen aquellas hasta que no estén realizadas o se tengan garantías suficientes de que se podrán realizar. AECA (1995) expone que “*se deberán reconocer cuando todos los riesgos y rendimientos significativos de la propiedad se hayan transferido, el importe del precio de venta sea fijo o determinable, todos los actos importantes a la ejecución se hayan completado y no existan otras incertidumbres importantes*”. Será el fondo económico de la transacción el que deberá prevalecer sobre la forma. A pesar de que no se haya traspasado la propiedad jurídica de los bienes se deberá reconocer la venta.

La cuantía de este epígrafe es la que tiene, generalmente, mayor importancia monetaria para la empresa, o al menos debería tenerla. La empresa tiene su razón de ser en satisfacer las necesidades o deseos de sus consumidores y para ello fabrica o comercializa unos bienes cuyo esfuerzo empresarial recompensa el consumidor mediante el pago de un precio estipulado -en una economía de mercado como la actual- por la ley de la oferta y la demanda, como regla general. El precio, definido como el valor de mercado de una unidad de producto, debe compensar todos los costes de fabricación o distribución -si se trata de empresas industriales o bien comerciales- más los inherentes a la venta y más un remanente que constituya el beneficio empresarial por unidad de producto. Sin embargo, existen otros condicionantes que determinan el precio como:

- La percepción que tenga el consumidor del bien, la “buena imagen del producto”.

⁷⁷ No vamos a tratar en profundidad estas partidas ya que existen multitud de estudios que se ocupan de analizarlas. Simplemente, trataremos de incidir en aquellas que consideramos tienen más relevancia para el objetivo de nuestro estudio.

- Las tarifas fijadas por la administración que deben respetarse en cualquier caso.
- Los gastos adicionales a los meramente productivos en los que se incurra como, por ejemplo, la publicidad en T.V., los folletos informativos, o los costes administrativos....
- La calidad de los mismos. Este es uno de los indicadores actuales que determinan con mayor fuerza la producción y por consiguiente, la venta de los productos. Dentro de la contabilidad de gestión se están desarrollando actualmente modelos que priman la calidad de los productos, intentando combinar los incrementos de costes que la imposición de un sistema de calidad implica, con los ingresos esperados como consecuencia de una mejora en la calidad de los productos y servicios ofertados. Además, el concepto de calidad ha evolucionado en el tiempo, pasando de ser un pretexto empleado por los fabricantes para ofertar sus productos a precios superiores hasta la afirmación de que la producción en calidad no es más costosa sino que, al contrario, puede incluso llegar a suponer ahorros importantes en el proceso de producción y posventa, como pueden ser: eliminar productos defectuosos, actividades ociosas y costosas a la vez, reducir los costes de garantía o la insatisfacción de los clientes.

Y no sólo se trata de obtener un producto o servicio de buena calidad sino de invertir en calidad definiendo nuevos productos y procesos de fabricación. Es lo que en las empresas se denomina un proceso de mejora continua de la organización, conocido con el nombre de *calidad total*. Se trata de una estrategia de negocio y una técnica de dirección basada según señalan Álvarez y otros (1995, 44) en los siguientes elementos: -orientación al cliente, -toma de decisiones basadas en hechos, -estimular al personal y -mejora de procesos.

Por otra parte, y refiriéndonos en concreto a la operación de venta en sí misma hay casos que plantean problemas⁷⁸ específicos:

⁷⁸Nosotros sólo vamos a detenernos en aquellos casos particulares que por ser más comunes en la práctica empresarial actual y plantear más dudas consideramos más interesantes.

CUADRO 31

CASOS ESPECIALES	CARACTERÍSTICAS	INGRESOS	CONTABLEMENTE SE RECONOCE....
Entrega de bienes	Depende de las circunstancias concretas del envío o entrega de los bienes.	Depende de cada caso en particular.	Cada caso varía en función de las particularidades del envío o de la entrega.
Venta en consignación	Se da cuando el comprador actúa como agente del vendedor, y la propiedad no se traspasa, ni los riesgos.	Consideración de no ingreso de manera temporal.	Se reconoce como tal cuando se haya producido el traspaso de dominio, cuando se haya vendido el bien a un tercero.
Venta con pacto de recompra	Existe un compromiso por parte del vendedor de readquirir el bien en una fecha posterior.	No se considera ingreso en ningún caso.	Suponen acuerdos financieros con garantía real de las mercaderías.
Venta a plazos	Suponen acuerdos entre partes en los que el precio se cobra a plazos en periodos sucesivos.	Sí se reconoce el ingreso	Se reconoce cuando se produce la entrega del bien, separándose los intereses explícitos por aplazamiento de pago.
Suscripciones	Cuando se pagan unos bienes anticipadamente para recibirlos en diferentes momentos del tiempo.	Se consideran ingresos, pero anticipados.	Se reconocen cuando se entreguen los bienes correspondientes a tal suscripción.
Ventas a empresas vinculadas	Ventas a empresas que tengan una relación de grupo, asociada o multigrupo	Se consideran ingresos	Se reconocen cuando se efectúen, pero se deberá señalar su importe en la memoria.

Fuente: AECA (1995, 30-34) y elaboración propia.

Por último, debido a la rápida difusión y aceptación de sistemas electrónicos de compraventa, tenemos que considerar la opción de compra electrónica dentro de la venta de bienes de una empresa a través de internet. Desde nuestro punto de vista la operación se contabilizará cuando se produzca la orden de pago a la entidad financiera con la que se realice la operación, teniendo presentes todas las condiciones del contrato: posibilidad de devolución, plazo de aceptación de la mercancía, período de reclamación, ...

Dentro del importe neto de la cifra de negocios también tenemos que desglosar las cuantías por **prestaciones de servicios**. El principal problema contable que se plantea es su reconocimiento. Por regla general, se contabilizarán cuando “*se cubra el servicio*”, según señala AECA (1995, 35). El PGC regula esta partida a través de la norma de valoración nº 18. Para el caso particular de servicios que se presten de manera continuada, el ingreso como prestación de servicios se reconocerá cuando se cobren o por parte del cliente se concedan a la empresa prestataria el derecho de cobro

por esos servicios. Otro caso es el de las cuotas periódicas en cuyo caso se reconocerán en el período al que correspondan, con independencia del cobro.

En segundo lugar nos encontramos con **otros ingresos de explotación**. Suponen variaciones de neto las partidas a) y b), agrupando ingresos que no están incluidos en el resto de epígrafes, siempre y cuando no tengan carácter ni financiero ni extraordinario. La principal dificultad para conceptualizar este apartado es la variedad de las partidas que se incluyen, pero también son partidas objetivas que no dependen de estimaciones ni aproximaciones de su cuantía.

En el apartado a) encontramos los **ingresos accesorios y otros de gestión corriente**. Las cuentas concretas que se reúnen bajo el mismo son las de resultados de operaciones en común que recoge las pérdidas transferidas o beneficios atribuidos a los partícipes no gestores en las operaciones reguladas y los ingresos por arrendamientos que agrupa los ingresos devengados por el alquiler de bienes muebles o inmuebles cedidos para el uso o la disposición por terceros. Para el caso particular de empresas de arrendamiento financiero o leasing, las cuotas que tienen que pagar sus clientes las considerarán como importe neto de la cifra de negocios y no como ingresos por arrendamientos. Otro caso particular es el de los contratos de aparcería agraria.

En cuanto a los ingresos de propiedad industrial cedida en explotación agrupa los aumentos de patrimonio neto por cánones y derechos de franquicia. Se reconocerán contablemente todas estas partidas según el principio de devengo salvo cuando existiera mucha incertidumbre debido al principio de prudencia. AECA (1995, 41) dentro de los derechos de franquicia diferencia el pago de un derecho de franquicia inicial de las cuotas periódicas. El derecho inicial sólo se incorporará a ingresos *“en la medida en que no sea reintegrable y se vayan cumpliendo las condiciones pactadas”*.

La existencia de multitud de oportunidades de negocio para franquicias ha originado la creación de empresas dedicadas en exclusiva a la gestión de multitud de franquicias nacionales e internacionales lo que plantea que los ingresos por esa

actividad en este tipo de empresas se incluirán, obviamente, como importe neto de la cifra de negocios puesto que constituyen los ingresos propios de su objeto social. Además, el entorno económico actual propicia que empresas que funcionan bien en un mercado concreto pero que dudan de su aceptación en otros mercados -debido a la agresividad de la competencia hoy en día- se expandan mediante franquicias. Puede tener, por tanto, un importe elevado, lo que habrá que analizar en ocasiones extremas más como un ingreso por prestación de servicios que como otro ingreso de explotación.

También la existencia de empresas dedicadas en exclusiva a la investigación de nuevas tecnologías para su posterior venta a empresas interesadas mediante la creación de patentes propicia que existan casos, como el anteriormente analizado para las franquicias, que tengan una cuantía elevada y se deban incluir más como cifra de negocios para dar una imagen más fiel de los resultados a la hora de analizarlos por los interesados en dicha información.

Otra partida dentro de este bloque son los ingresos por comisiones que incluyen cuantía fijas o variables recibidas como contraprestación de servicios de intermediación realizados de manera accidental. Aquí el PGC sí que matiza el hecho de mediación fuera la actividad principal de la empresa, en cuyo caso se consideraría como una partida de prestaciones de servicios.

También se incluyen en este subgrupo los ingresos por servicios al personal. Hay determinadas empresas que dentro de su política de motivación o de servicio al personal les facilitan una serie de servicios a un precio razonablemente bajo para éstos, generalmente a precio de coste. Se trata de crear un ambiente laboral propicio para que la empresa se integre como un todo, dentro de las modernas teorías motivacionales y de trabajo en equipo. Entre éstos se incluyen los de comedores, transporte, viviendas, espacios de ocio, economatos... A cambio de ese interés de la empresa por sus trabajadores éstos tienen que financiar parte de ese coste. Pueden ser ingresos muy importantes para valorar el grado de compenetración entre la empresa y sus empleados, ya que si son utilizados por la mayoría de los trabajadores su cuantía es

significativa y nos puede dar una información muy positiva de interrelación empleador-empleado.

Por último, este subgrupo se complementa con los ingresos por servicios diversos. Aunque se incluyen dentro de los ingresos financieros, tienen un cierto carácter de extraordinario, si bien consideramos, particularmente, que se prestan utilizando la estructura productiva de la unidad económica de negocio lo que justifica, en cierto modo, su inclusión en este bloque de ingresos.

En resumen, estos “otros ingresos de explotación” tienen su razón de ser como ingresos ordinarios porque utilizan la estructura productiva y de gestión de la empresa en sí para obtenerlos. Por ejemplo, la buena gestión de la dirección puede decidir alquilar un almacén ocioso o bien expandirse mediante franquicias valiéndose, para ello, de la estructura del negocio. En ocasiones, el importe de estos otros ingresos puede ser vital para determinadas empresas en situaciones de desequilibrios en el mercado.

En el apartado b) **subvenciones** se recogen las transferencias de recursos de carácter unilateral concedidas a las empresas para asegurarle una rentabilidad mínima, compensar déficits de explotación o establecer los llamados “precios políticos”; cumpliendo unos requisitos para su concesión. Se excluyen las realizadas por socios, empresas del grupo y asociadas; que forman parte de los fondos propios.

Estas subvenciones de naturaleza corriente se reconocen como ingresos cuando se produce la transacción con la entrada de activos netos, al producirse el nacimiento del derecho a su percepción. Cuando se conoce la respuesta afirmativa a una solicitud de subvención se contabilizará con la cuenta “Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas”, hasta que se abonen. Se relaciona con gastos del ejercicio y, en la mayoría de los casos, una vez cumplidas las condiciones iniciales para su percepción, carecen de incertidumbre asociada. Se imputan a resultados, pues, cuando se reconoce la transacción.

Los ingresos financieros constituyen el segundo gran bloque en el que hemos dividido el haber del modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias del plan. En el epígrafe quinto del esquema de cuenta de resultados normal encontramos los **ingresos de participaciones en capital**. Se valoran por el importe bruto de los dividendos totales, incluidos los complementarios y a cuenta. Constituyen variaciones positivas de neto y se reconocen como ingresos cuando el órgano decisor de la empresa de la que se posean participaciones adopte el acuerdo de repartir sus beneficios entre sus propietarios.

Este epígrafe se divide a su vez en ingresos⁷⁹ de participaciones en capital en empresas del grupo, ingresos de participaciones en capital en empresas asociadas e ingresos de participaciones en capital en empresas fuera del grupo.

En el siguiente epígrafe, el número seis según el modelo, se recogen los **ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado**: aumentos de neto derivados de otros valores negociables que no sean los anteriormente mencionados como los procedentes de valores de renta fija o los de créditos a largo plazo sobre activo inmovilizado. También se valoran por su importe bruto y se reconocen cuando se produzcan las operaciones que los generan. Se subdividen en empresas del grupo, asociadas y empresas fuera del grupo. Dicha separación ayudará a aquellos que analicen la cuenta de resultados a conocer de dónde provienen este tipo de ingresos.

El epígrafe número siete denominado **otros intereses e ingresos asimilados** reúne los ingresos de créditos a corto plazo así como los descuentos sobre compras por pronto pago y los beneficios en inversiones financieras. Es decir, otro “cajón de sastre” pero esta vez de los ingresos financieros. Se distinguen los *ingresos de créditos a corto plazo*. A diferencia de otros ingresos financieros que surgen con motivo de una transacción, los ingresos por intereses tienen su origen en una cesión de recursos

⁷⁹Es importante este dato porque se podrán configurar suposiciones sobre las operaciones vinculadas existentes entre las empresas. Este es un problema que la contabilidad no soluciona del todo. En ocasiones, estos ingresos suponen en el fondo una transferencia encubierta de fondos entre sociedades interdependientes.

financieros a otras personas físicas o jurídicas o por la posesión en el tiempo de una serie de activos concretos que devengan ingresos tanto implícitos como explícitos.

Los créditos no comerciales, según el principio de devengo, se registrarán por el importe entregado en función de la norma de valoración novena. Esta cuenta recogerá la diferencia entre el importe entregado en un crédito no comercial y el nominal de los mismos, computándose como ingresos por intereses en el ejercicio en que se devenguen en función de un criterio financiero. Los intereses correspondientes a cada período se imputarán en su ejercicio, independientemente de cuando se cobren; por regla general, al vencimiento del crédito en cuestión. En cualquier caso, es el principio de correlación de ingresos y gastos el que justifica esta práctica como ingresos en el ejercicio en el que se generan, con independencia de cuando se cobren, en la fecha de su vencimiento. No se reflejaría la imagen fiel de los resultados de un período si la empresa hubiera concedido un crédito de gran cuantía a otra empresa a largo plazo y no se devengasen los intereses en los ejercicios correspondientes. El impacto positivo de esos ingresos en el momento del vencimiento del crédito no reflejaría que también corresponden a otros ejercicios distintos del momento de cumplirse el mismo. La información no sería coherente con lo que realmente ocurre.

Dentro de los ingresos excepcionales, en primer lugar, nos encontramos con los **beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control**. En principio, tanto el inmovilizado material como inmaterial y financiero forman parte de la estructura productiva de cualquier empresa, lo que los hace imprescindibles y no están destinados a la venta. En estos casos no deberían formar parte del resultado del ejercicio porque el importe de su enajenación estaría ya aplicado a la nueva inversión necesaria para que la capacidad productiva de la empresa, como mínimo, se mantenga.

Sin embargo, hay determinadas situaciones que promueven la enajenación de estos inmovilizados; por ejemplo, cambio de orientación en el negocio, ruptura de relaciones comerciales dentro de un grupo, decisiones de subcontratar servicios o bienes en vez de fabricarlos ... De las operaciones de venta del inmovilizado con

carácter excepcional e infrecuente surgen beneficios o pérdidas. Los beneficios procedentes del inmovilizado material o inmaterial recogen las ganancias netas producidas por la enajenación del inmovilizado material o inmaterial. El riesgo en el que puede incurrir la empresa es que en determinadas situaciones se vendan bienes productivos que sean necesarios en el futuro para la empresa a costa de mejorar el resultado final en un ejercicio concreto. Estas situaciones son las que deben evitarse en cualquier caso.

En cuanto a los beneficios procedentes de participaciones en capital a largo plazo de empresas del grupo o empresas asociadas recogen ganancias netas que tienen su origen en la enajenación de participaciones pertenecientes a la cartera de control de la empresa. Estas operaciones también conllevan modificaciones en la política de gestión de la empresa con respecto a sus participaciones en empresas asociadas, del grupo o multigrupo. El hecho de que una empresa posea valores negociables de una empresa en un elevado porcentaje se justifica por la existencia de relaciones entre estas empresas, también llamadas autotransacciones. Si esas participaciones se venden, la política entre ambas puede variar, por ejemplo. Las implicaciones que esas enajenaciones conllevan pueden tener una importancia significativa para la empresa y sería interesante que si el consejo de dirección las estima oportunas se realicen con un saldo positivo para los resultados de la empresa.

Por otra parte, en el epígrafe número 10 del modelo oficial de cuenta de resultados se encuentran los **beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias** que recogen aquellos producidos con motivo de la enajenación de acciones y de la amortización de obligaciones emitidas por la propia empresa. Así, mientras que la amortización de acciones propias reducirán el capital social en esa cuantía y su diferencia se incluirá en reservas, la venta de dichas acciones a terceros ajenos a la empresa se incluirán en la cuenta de pérdidas y ganancias, si el precio de venta supera al precio de adquisición de esas acciones, obtenidas en situaciones especiales según los artículos del 74 al 81 de la sección cuarta del TRLSA relativa a “los negocios sobre las propias acciones”. El artículo 74 del TRLSA prohíbe la adquisición de acciones propias, sin embargo el artículo 75 expone las excepciones y su justificación.

Se dan también casos de supuestos de libre adquisición incluidos en el artículo 77. En cualquier caso deberán ser enajenadas en el plazo no superior a un año desde la primera adquisición, según el artículo 76 del TRLSA. Para las obligaciones, el texto legal de referencia es el capítulo X del TRLSA, que regula su amortización. Si a la empresa que emitió los empréstitos le interesase reducir su deuda con los obligacionistas por motivos de liquidez o fiscales... nuestra empresa puede enajenarlas a un precio superior al de reembolso y obtener así un beneficio excepcional.

Otra partida “cajón de sastre” es la recogida en el epígrafe nº 12: **ingresos extraordinarios** que agrupa a los beneficios e ingresos de cuantía significativa que no deben considerarse periódicos al evaluar los resultados futuros de la empresa. Agrupa tanto beneficios, es decir, ganancias netas, como ingresos, aumentos de neto de no socios. Es una partida bastante heterogénea que incluye los procedentes de la rehabilitación de aquellos créditos que en su día fueron amortizados por insolvencias firmes; es decir, aquellos derechos sobre créditos que fueron considerados insolventes y que por motivos excepcionales se cobran.

La última partida que compone el apartado de resultados extraordinarios y la última también del haber de la cuenta de resultados del PGC es la denominada **ingresos y beneficios de otros ejercicios**. Se trata de otra partida heterogénea que reúne beneficios e ingresos correspondientes a ejercicios anteriores, pudiéndose contabilizar por naturaleza los que tengan poca importancia relativa. La existencia, por ejemplo, de un error contable sobre una venta o una enajenación en un ejercicio económico pasado justifica esta partida. Como ya hemos considerado se trata de cuantías que no forman parte del resultado del ejercicio pero sí se suponen una variación del neto patrimonial.

- **NO SON VARIACIONES DE NETO:**

Dentro del haber de la cuenta de resultados del PGC encontramos una serie de partidas que no suponen variaciones de neto, por lo que conceptualmente no deberían

incluirse dentro de la cuenta de resultados puesto que alteran la verdadera cuantía del resultado. Añaden valor informativo pero a costa de conseguir no mantener una coherente conceptualización de las partidas del resultado. Son las siguientes:

* ~~Aumento de existencias de PPTT y en curso de fabricación~~. Recoge al cierre del ejercicio las variaciones entre las existencias finales y las iniciales o movimientos correspondientes a los subgrupos de productos en curso, productos semiterminados, productos terminados, subproductos, residuos y materiales recuperados por el procedimiento especulativo. Todas estas existencias tienen en común que llevan incorporadas en mayor o menor grado costes de transformación que pueden incluir tanto los costes de transportes desde el almacén hasta la fábrica, el coste de las materias primas, el coste de la mano de obra directa... Según recoge Córdor López (1991,60) este epígrafe incluye los *“aumentos o disminuciones netas de existencias de productos en los que ha intervenido el proceso productivo de la empresa, es decir, aquellas que no han sido adquiridas del exterior, sino que han sido objeto de transformación”*.

Se trata de una cuenta correctora por la activación de los gastos de producción de las existencias dentro de las empresas que transforman sus productos a partir de la materia prima y que, posteriormente, los dedican a la venta. Si bien tenemos que matizar que se incluirán dentro del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias únicamente cuando se produzca un aumento de existencias de productos terminados, que incluye las cuentas de este subgrupo teniendo saldo acreedor. Para mantener el criterio conceptual elegido esta partida correctora debería formar parte del debe, en cualquier caso, tanto si es positiva como negativa.

* ~~Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado~~. Se incluyen tanto la incorporación al activo de gastos de establecimiento realizados por la empresa, así como los trabajos realizados para el inmovilizado material, inmaterial y en curso y la activación de los gastos de formalización de deudas, siempre que previamente se hayan contabilizado los gastos correspondientes a dichos conceptos; que se activarán por el principio de empresa en funcionamiento. Esta posibilidad se recoge en el PGC

dentro del apartado e) de la norma de valoración tercera relativa a las normas particulares sobre el inmovilizado material.

El PGC señala que se contabilizarán en este subgrupo la contrapartida de los gastos realizados por la empresa para su inmovilizado material, utilizando sus equipos y su personal, que se activan como señala la norma de valoración tercera apartados e) y, f) para el caso de gastos de renovación, ampliación o mejora siempre que *“supongan un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar razonablemente el valor neto contable de los elementos que, por haber sido sustituidos, deban ser dados de baja del inventario”*.

También se contabilizarán aquí los trabajos realizados mediante encargo por otras empresas con finalidad de investigación y desarrollo, así como los de programas de ordenador, según recoge el apartado a) y e) de la norma de valoración quinta. Del mismo modo, se podrán activar y así distribuirse en varios ejercicios los gastos de establecimiento y los gastos a distribuir en varios ejercicios: gastos de formalización de deudas y gastos por intereses diferidos *“durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero”*, según señalan las normas de valoración sexta y séptima.

Se trata de un subgrupo que no se considera un ingreso conceptualmente porque no supone una variación positiva del patrimonio neto de la empresa y, por tanto, no son aumentos de neto. Son cuentas correctoras de gastos para activarlos. Algunos autores les denominan ingresos imputados. Todos estos gastos activables tienen como característica común: que no se fabrican sobre bienes destinados a la venta, sino para su incorporación al proceso productivo de la empresa. Además, matizar que no se tratan de ingresos propiamente dichos según las definiciones analizadas pero que, sin embargo, aparecen en la cuenta de resultados debido, como señala AECA, a *“la lógica del propio sistema contable, que exige una contrapartida del importe por el que se activan estos elementos en el balance, compensando al propio tiempo las cifras de gastos que les son imputables y ofreciendo con ello una*

cifra de resultados correcta". En el mismo sentido Córdor López (1991, 59) "afirma que no se originan como consecuencia de transacciones con el exterior, sino que surgen como consecuencia de la lógica de funcionamiento del modelo contable utilizado". En ningún caso se superará el valor de mercado de los bienes fabricados.

Dentro de este subgrupo son varias las partidas recogidas:

a) *Incorporación al activo de gastos de establecimiento*. Mediante la activación se trata de que unos gastos que van a tener su repercusión en los ingresos de varios periodos económicos no incidan únicamente sobre un solo ejercicio sino que se distribuya en aquellos en los que se correlacionen con los ingresos. Sin embargo, y debido al conservadurismo no se mantiene perfectamente una correlación real (ya que es muy difícil de contabilizar; en principio influirán en todos los ejercicios hasta que termine la realización del objeto social de la empresa o de forma ilimitada, generalmente). Nuestra legislación contable establece según la norma de valoración 6ª que se deberá amortizar en un plazo no superior a cinco años. De cualquier modo, no sería lógico que gastos iniciales que van a tener una incidencia en los ingresos empresariales de varios ejercicios afectase negativamente a la cuenta de resultados del primer ejercicio de funcionamiento de una empresa cualquiera.

b) *Los trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*, siempre que los gastos de investigación y desarrollo que sean activados reúnan una serie de condiciones:-que dichos gastos estén individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo. -Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate. Si estas dos condiciones se producen los gastos tanto de personal investigador, como de pruebas, prototipos, materiales utilizados... tanto para la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión en los terrenos científico o técnico como por la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial se incluirán en del activo dentro de la cuenta "propiedad industrial". Además deberán ser amortizados a la mayor brevedad posible, siempre con el plazo de cinco años como límite.

Dentro de los trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial también se pueden incluir dentro del activo el importe de los gastos incurridos por una empresa en el desarrollo de programas informáticos, siempre que sean elaborados por la propia empresa. Se trata de un caso específico de gastos de investigación y desarrollo en una materia muy concreta y a veces tan importante para la empresa como son las aplicaciones informáticas. La necesidad de licencias y otros requisitos legales motiva esta distinción tan específica en principio.

Otro caso particular es la consideración de los gastos de investigación y desarrollo como parte de los gastos para el desarrollo futuro de la empresa más que como activo de la misma. La normativa de los Estados Unidos, por ejemplo, considera que estas partidas son gastos del ejercicio puesto que para que una empresa sea competitiva y mantenga sus resultados positivos durante un período debe invertir necesariamente en investigación. Y como cada ejercicio se va a invertir más y más en esta partida -elemento crucial para que se mantenga su continuidad en el mercado- no tiene por qué repartirse en varios ejercicios.

c) Trabajos realizados para el inmovilizado material: comprende los gastos realizados por la empresa para la construcción o ampliación de su inmovilizado material, según la norma de valoración tercera. Con esta norma se persigue que la cuenta de resultados no soporte en el ejercicio la construcción de algún almacén adicional, por ejemplo. Se intentará repartir dicho gasto en varios ejercicios a través de su ritmo de depreciación y no cuando se realicen los desembolsos oportunos para realizar la construcción. Sin embargo, creemos que la dificultad de esta operación estriba en conocer el valor de los gastos de algunos de los servicios que presta la empresa para sí misma puesto que no existe un “precio de mercado interno”. El PGC nada establece sobre este particular si bien un criterio de gastos elevados a activar puede crear reservas ocultas que impidan la consecución de la imagen fiel de los estados financieros contables, y en concreto, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del resultado contable.

d) Trabajos realizados para el inmovilizado material en curso: comprende el importe de los gastos en los que incurre la empresa para la realización de una construcción o

cualquier activo material con bienes y personal propio cuando no esté terminada al final del ejercicio. También se podrán activar los gastos financieros en el coste de producción siempre que dichos gastos se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del activo, hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, destinada a financiar su fabricación o construcción. El apartado tercero de la norma de valoración segunda añade que la inscripción en el activo de dichos gastos se deberá señalar en la memoria.

e) *Incorporación al activo de gastos de formalización de deudas:* de modo similar a los gastos de investigación y desarrollo, esta cuenta recoge la activación de los gastos realizados por las operaciones de formalización de deudas: gastos de emisión y modificación de valores de renta fija, así como los de escritura pública, impuestos, confección de títulos, comisiones bancarias, ... Se persigue con esta activación que esos gastos puedan distribuirse en varios ejercicios durante el plazo de vencimiento de las deudas correspondientes de acuerdo con un plan financiero. Se intenta no penalizar un gasto elevado que va a tener repercusión en los ingresos de varios ejercicios a la cuenta de resultados del ejercicio en el que se decida aumentar las fuentes de financiación ajenas para realizar nuevas inversiones, por ejemplo. Sin embargo, y siguiendo la prudencia del legislador, se establece como límite de imputación a resultados la amortización de las deudas que originan estos gastos.

En resumen, estas cinco cuentas contenidas en el haber de la cuenta de resultados por activación de gastos presentan como característica principal que se imputan no a un sólo ejercicio sino en función de los ingresos futuros que puedan generar dichos gastos. En principio se contabilizan todos como gastos, si bien, posteriormente se intenta que se correlacionen con los ingresos que se espera puedan producir, incorporándose a resultados⁸⁰ siguiendo el funcionamiento de las cuentas del subgrupo (73) del PGC.

* ~~*Exceso de provisiones para riesgos y gastos.*~~ En aplicación de la metodología contable seguida para cumplir con el principio de prudencia se utilizan las provisiones

⁸⁰Todo ello sin olvidar los límites establecidos por el conservadurismo contable español.

como reconocimiento contable de una pérdida o riesgo potencial que puede revertir, es decir, que puede no producirse en realidad pero que durante un cierto período de tiempo existe algún dato o información que aconseje tomar precauciones ante riesgos inesperados que generen, posteriormente, pérdidas importantes en el ejercicio. Es decir, que viene a recoger *“las correcciones valorativas por recuperaciones en el coste o por diferencias entre los importes provisionados y los correspondientes efectivamente, así como las aplicaciones de la correspondiente provisión”*, como expone Wanden-Berghe y otros (1994, 597). Cuando ese riesgo o pérdida potencial desaparece es cuando surgen las cuentas de exceso de provisiones. Pero solamente una cuenta recoge ese exceso dentro de las operaciones de explotación de las empresas y es la de riesgos y gastos.

En la cuenta “exceso de provisión para riesgos y gastos” se recoge la diferencia positiva entre el importe de la provisión existente y el que le corresponda según los criterios de cuantificación de esta provisión. Cada provisión, bien si está destinada a cubrir los gastos para pensiones, impuestos, responsabilidades, grandes reparaciones o el fondo de reversión tienen su importe concreto, sobre el que se considerará la diferencia antes establecida y así incorporar un menor gasto del esperado (ingreso) a la cuenta de resultados y por tanto un mayor resultado contable. Se caracterizan porque su objeto a cubrir o riesgo está claramente especificado en cuanto a su naturaleza se refiere pero están indeterminadas en cuanto a su importe exacto o en cuanto a la fecha en que se producirán.

No se trata de cuentas correctoras de ningún activo en concreto sino que, para Wanden-Berghe y otros (1994, 558), *“pretenden cubrir obligaciones o riesgos que afectan a la empresa como un todo”*. Se trata de los denominados pasivos especiales o pasivos modales y vienen a compensar la cuantía de los gastos registrados en el ejercicio que finalmente no se realizan.

- * *Diferencias positivas de cambio*. Esta cuenta recoge los beneficios por variaciones en los tipos de cambio en valores de renta fija, créditos, deudas y efectivo en moneda extranjera. La norma de valoración catorceava establece que al cierre del

ejercicio se contabilizarán aplicando el tipo de cambio vigente en la fecha de la operación. De la comparación entre el valor contabilizado inicialmente y el que surja al cierre del ejercicio como consecuencia de aplicar el tipo de cambio del momento aparecerán diferencias positivas o negativas. Esas diferencias de signo positivo son las que se contabilizan en esta cuenta. Para algunas empresas que se dediquen a la exportación o a mantener negocios financieros en el exterior⁸¹ de nuestro país, la cuantía de estas partidas pueden influir en los resultados de una empresa de manera determinante para afrontar su futuro en el mercado.

Sin embargo, no siempre se trata de una variación de neto patrimonial sino que en aplicación del principio de prudencia tienen que estar totalmente realizadas para poder contabilizarse como ingresos reales. Es este principio el que influye sobremanera en esta norma de valoración catorceava ya que, como regla general, las pérdidas se imputarán a resultados nada más sean conocidas, en el ejercicio en el que se originen, mientras que los beneficios potenciales por diferencias de cambio se recogerán en el pasivo formando parte del balance como ingresos diferidos, sin integrarse en los resultados de la empresa hasta el momento en el que se liquiden las operaciones por las que nacen, es decir, hasta que no hayan sido totalmente realizados.

Como norma general, el principio de prudencia se deberá observar siempre, aunque hay excepciones. En el apartado cuarto de la norma de valoración 14ª se considera que solamente se imputará a resultados las diferencias de cambio, positivas y negativas, procedentes de tesorería, cuando se quiera convertir moneda extranjera en moneda nacional. La “quiebra” del principio de prudencia se justifica en razones prácticas ya que en cualquier momento se pueden realizar los beneficios de las divisas, ya que son activos cuasi-líquidos.

Con carácter opcional, el PGC señala que las diferencias positivas no realizadas podrán llevarse a resultados cuando para cada grupo homogéneo de valores de renta fija, créditos y débitos se hayan imputado a resultados en ejercicios anteriores

⁸¹Con la entrada en el mercado monetario único estas diferencias carecerán de sentido en el comercio interno de la Unión Europea, lo que evitará especulaciones y costes innecesarios por las conversiones de

o en ese mismo ejercicio diferencias negativas de cambio. En este caso se trata de una cuenta compensadora de gastos realizados. Para que un grupo sea homogéneo tienen que tener el mismo vencimiento, la misma moneda y además ser convertibles oficialmente en España. La diferencia neta es la que se contabilizará como ingreso diferido en caso de beneficio o como pérdida, en su caso, en la cuenta de pérdidas y ganancias. Se está destacando y potenciando la facilidad actual para hacer convertibles en dinero líquido un derecho de cobro o una obligación de pago.

Sin embargo, se plantea el problema para el caso de los productos financieros. Hasta que no se lleve a cabo el simple hecho de una mera operación formal y jurídica - como puede ser la enajenación de los mismos- no se pueden reconocer en resultados las diferencias positivas de cambio originadas. En ocasiones, como en este caso ocurre, el principio de prudencia no está teniendo en cuenta la situación del mercado actual de operaciones financieras que puede ser tanto más líquido cuanto más perfeccionado esté. Cuando se trate de valores de renta variable, y por aplicación explícita del principio de prudencia valorativa, se considerará su valor de cotización si es inferior a aplicar al precio de adquisición el tipo de cambio vigente en la fecha en que esos valores se incorporen al patrimonio.

Para el caso concreto de operaciones con el extranjero sujetas a contratos de cobertura de cambio, por ejemplo con futuros, no se registrará ninguna pérdida o beneficio siempre que dicha cobertura regule la totalidad de la operación. Únicamente se considerarán diferencias por la parte del riesgo no cubierto.

Por el principio de devengo se señala el momento en el que deben incorporarse a resultados los gastos y los ingresos correspondientes a diferencias de cambio de un ejercicio, momento de su adquisición o coste de producción al tipo de cambio vigente en la adquisición del bien o de los elementos que forman parte del coste de producción. Surge la duda de cuándo se considera que esos bienes se hubieran incorporado al patrimonio de la empresa, si en el momento en el que se formaliza el contrato de compra o en el momento en el que se incorpora a la empresa en nuestro

monedas a las empresas con la llegada del euro.

país... sin tener en cuenta el momento en el que se produce la corriente monetaria. En aplicación del principio de devengo, se debería repartir a lo largo de la vida de los créditos, débitos, valores de renta fija o variable, como costes o ingresos financieros cada período a efectos de la imputación temporal a las cuentas de resultados de los diferentes ejercicios implicados. Sin embargo, esta aplicación solamente se cumple cuando se tratan de pasivos en moneda extranjera destinados a la financiación específica del inmovilizado, cumpliendo las cuatro condiciones ya recogidas al tratar el principio de precio de adquisición.

En cumplimiento del principio de importancia relativa, para el caso concreto de la tesorería en moneda extranjera, el principio de prudencia deja de aplicarse para que la imagen fiel predomine en cuanto al cálculo del resultado contable, sobre todo, para el caso de empresas que contraten con/en el extranjero. Dicho de otro modo, las ganancias por diferencias en los tipos de cambio de las divisas no son ya potenciales sino prácticamente reales, consecuencia del perfeccionamiento del sistema financiero en general. Un caso concreto* de la aplicación de este principio lo tenemos en el sector eléctrico en 1992. La Circular del Banco de España 18/1992 dispuso que no se repercutiera en su totalidad las diferencias valorativas potenciales de cambio, ya que estas empresas estaban fuertemente endeudadas en moneda extranjera y las diferencias negativas hubieran “roto” sus cuentas de pérdidas y ganancias con la aplicación estricta del principio de prudencia. Sin embargo, se permitió contabilizarlas como partida negativa en la rúbrica general de recursos propios.

Un caso particular son los ajustes como consecuencia de las peculiaridades contables que suponen el cambio de moneda por la conversión de los estados contables a euros en aplicación de la legislación⁸² específica emitida para este particular. En aplicación del principio de prudencia se deberán corregir ciertas operaciones en moneda extranjera por los diferencias de cambio con monedas de la Unión Monetaria. Se podrán reconocer como realizadas. En este caso se trataría de

* Cf. Cea García, J.L. (1992).

⁸²Reglamento (CE) nº 1103/97 del Consejo de 17 de junio de 1997 sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro; el Reglamento (CE) nº 974/98 del Consejo de 3 de mayo de 1998

variaciones de neto propiamente dichas.

En resumen, las diferencias positivas de cambio para nuestro PGC no son variaciones positivas de neto (ingresos contablemente) hasta que se realicen, o hasta que al menos se compensen con las diferencias negativas existentes. Una excepción es el caso de la tesorería, por ser un activo líquido pero se empieza a extender a operaciones con divisas debido al perfeccionamiento del mercado financiero y monetario. Sin embargo, hay países donde las normas contables apoyan una consideración de partidas que supongan aumentos de neto aunque no se encuentran contablemente realizadas

- * Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio: recoge el importe trasladado a resultados del ejercicio de las subvenciones de capital que financian algún inmovilizado del proceso productivo de la empresa y que requiere el cumplimiento de unas condiciones para que sea no reintegrable. Se incluyen dentro del activo como ingresos a distribuir en varios ejercicios y siguiendo el principio de correlación de ingresos y gastos se repercute al ejercicio en función de los gastos de amortización del bien que financia dicha subvención o al enajenarse aquel bien que no es amortizable. La norma de valoración vigésima viene a recoger estas subvenciones. Son aquellas ayudas que van a tener repercusión en varios ejercicios económicos de ahí que no se imputen directamente a un ejercicio concreto. Se valorarán por el importe concedido cuando sean no reintegrables, y se imputarán al resultado del ejercicio como hemos señalado anteriormente. Sin embargo, se quiebra la función financiera de las amortizaciones al compensarse con ingresos diferidos. No se trata de una variación de neto sino de una cuenta compensadora de gastos realizados, es decir, compensadora de la amortización producida en el ejercicio ya que éste es el criterio por el que se trasladan al resultado.

sobre la introducción del euro, el anteproyecto de Ley de Introducción del Euro y las conclusiones del grupo de trabajo del euro formado por el ICAC (BOICAC, diciembre 1997).

En resumen, las partidas que componen el haber del modelo oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGC se dividen, conceptualmente, en dos apartados:

-aquellas que suponen variaciones de neto y

-aquellas que no son variaciones de neto. En este segundo grupo se pueden diferenciar otros dos epígrafes:

* las cuentas compensadoras de gastos para activarlos: los aumentos de existencias de productos terminados y en curso de fabricación y los trabajos efectuados por la empresa para su inmovilizado.

* las cuentas compensadoras de gastos realizados y no realizados en el ejercicio. Las cuentas compensadoras de gastos realizados son las subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio; es decir, del gasto de la amortización por ser éste el criterio de imputación. También se incluyen en este grupo las diferencias⁸³ positivas de cambio, aunque no tengan un criterio de imputación preestablecido, sino que dependan de las diferencias positivas reconocidas en el ejercicio. Por otro lado, las cuentas compensadoras de gastos no realizados son aquellas que recogen la parte de los gastos que no se realizan para que se lleven al resultado del ejercicio solamente aquellos gastos que se hayan realizado. Se trata de los excesos de provisiones de riesgos y gastos.

En cuanto a la tipología de los ingresos (que no del haber) del PGC podemos diferenciar aquellos ingresos que supondrán incrementos de activo en el futuro de aquellos que aumentan el patrimonio neto empresarial en el presente ejercicio. Se trata de separar los **ingresos a distribuir en varios ejercicios** de aquellos del ejercicio. Los ingresos a distribuir en varios ejercicios presentan algunas características propias que les diferencian de los del ejercicio, entre las que destacamos las siguientes:

⁸³ Volvemos a matizar que solamente se incluirán en este apartado cuando se compensen con las diferencias negativas de cambio porque puede ser que se reconozcan directamente cuando se realicen, en cuyo caso, son variaciones positivas de cambio.

- 1.- se incluyen en el balance, concretamente dentro del pasivo según el principio de correlación de ingresos y gastos y el del devengo.
- 2.- su proyección económica es siempre superior a un año, incorporándose a la cuenta de resultados en ejercicios futuros.
- 3.- no es una partida delimitada en el PGC dentro de los fondos propios o el pasivo exigible, puesto que no son aportaciones de los propietarios de la empresa ni beneficios retenidos, ni tampoco representan obligaciones frente a terceros. Según Herránz Martín (1991, 84) plantea *“la problemática de su ubicación en el balance. ¿Deben formar parte del pasivo del balance, de forma separada de los fondos propios y de las obligaciones frente a terceros? o por el contrario, ¿sería más adecuado presentarlos con signo negativo en el activo, deduciéndolos cuando sea posible de las partidas con que guarden relación?”*.
- 4.- Normalmente surgen de forma subsidiaria de otra operación principal pero se exige para su reconocimiento que se haya producido una transacción económica.
- 5.- Periódicamente deberán ser imputados a los ingresos del ejercicio de acuerdo con un criterio sistemático, según la naturaleza de la operación que los genere.

En general, los ingresos a distribuir en varios ejercicios suponen variaciones de neto aunque no en el ejercicio en función del principio de empresa en funcionamiento. En este sentido se expresan Amondarain y otros (1999, 117): *“bajo la presunción de continuidad de la actividad empresarial, los ingresos diferidos van a suponer un aumento en la riqueza de sus propietarios siempre que no existan dudas sobre su futura realización”*, en cuyo caso se aplicaría el principio de prudencia. Sin embargo, también afirman que *“es inevitable que exista un grado de duda razonable respecto a la realización futura de ciertas partidas”* puesto que, con la mayoría de los ingresos existe. Por ejemplo, tampoco se sabe si una venta se va a cobrar o no; se trata de un grado de duda razonable.

Dentro de estos ingresos se incluyen los siguientes: -las subvenciones de capital; -los ingresos por intereses diferidos; -las diferencias positivas en moneda extranjera; -las deducciones y bonificaciones en la cuota del Impuesto sobre Sociedades y -otros como las donaciones y el fondo de comercio negativo.

Según la periodificación, cumpliendo los principios de correlación y devengo, también existen en el PGC otros ingresos específicos llamados **ingresos anticipados** dentro de los ajustes por periodificación. Se trata de flujos de ingresos situados entre dos ejercicios que, contabilizados en un período, deben imputarse a un ejercicio futuro por devengarse en el segundo ya que será en aquél cuando se den las circunstancias efectivas productoras del ingreso. Como características diferenciadoras destacamos las siguientes:

- 1.- Su proyección económica es siempre a corto plazo, “a caballo” entre dos ejercicios consecutivos.
- 2.- No representa obligaciones frente a terceros pese a incluirse dentro del pasivo del balance.
- 3.- Su reconocimiento exige que se haya producido una transacción económica que para AECA “*origine un incremento de los activos netos, ya por aumento de tesorería o de otros bienes o derechos, ya por disminución de pasivos exigibles previamente reconocidos*”.

Veamos un cuadro resumen con la inclusión de las distintas cuentas del plan:

CUADRO 32

HABER CUENTA RDOS.	Clases	Concepto	Afectación rdos.	Cuentas del PGC
Variaciones positivas de neto patrimonial	-ingresos del ejercicio -ingresos a distribuir en varios ejer. -ingresos anticipados	incrementos de activo, con o sin contraprestación	aumenta el resultado del ejercicio proporcionando beneficios si G son menores	Subgrupos (70), (74), (75), (76) y (77)
No variaciones de neto patrimonial	a)Compensadoras de gastos para activarlos	compensan gastos imputables con inmovilizado	corrige la cifra de rdos. compensando gastos	subgrupos (71) y (73)
	b)Compensadoras de gastos:	-realizados	disminuyen gastos para corregir el resultado del ejerc.	(775) y (768)*
		-no realizados		(790)

Fuente: elaboración propia.

Las particularidades de los abonos de la cuenta de resultados, teniendo en cuenta el criterio de coherencia conceptual seleccionado, son aquellos que no suponen variaciones positivas de neto. Son las cuentas que producen la compensación de gastos tanto para su activación como para determinar su grado de realización en el ejercicio. Tanto en un caso como en otro, en primer lugar, no son ingresos como tales sino que se recogen de este modo porque se justifican por la mecánica contable. Se pueden considerar junto con los ingresos como correcciones valorativas en una categoría de partidas asimiladas a ingresos.

Los ingresos a distribuir en varios ejercicios o los anticipados como recoge Broto Rubio y Córdor López⁸⁴ (1989, 289) son aquellos ocasionados porque *“la empresa en el ejercicio de sus actividades incurre en gastos que por su significativa cuantía y su vinculación a la empresa por períodos de tiempo superiores al ejercicio económico se difieren a lo largo de varios ejercicios. La distribución de este tipo de gastos entre ejercicio se justifica en aplicación del principio de correlación, considerando que están vinculados, o son necesarios, a la obtención de los ingresos de esos mismos ejercicios”*.

Otros gastos que también se activan y que pueden plantear problemas son los costes de investigación y desarrollo puesto que la vinculación de los mismos a unos ingresos futuros plantean problemas por la incertidumbre en dichos ingresos. Esta problemática es planteada por Broto Rubio y Córdor López (1989, 290) al señalar que este conflicto surge *“debido a la incertidumbre sobre la mensurabilidad del ingreso (y) se difiere su reconocimiento hasta que aquélla desaparece”*. El principio de prudencia también establece unos requisitos para que la activación de estos gastos se produzca. Los ingresos derivados de esta activación se consideran como simples anotaciones traspasando los gastos de un ejercicio a varios ejercicios, intentando, de este modo, un cálculo del resultado contable más real.

4.- que no existan situaciones que requieran la consideración de dichos activos como gastos siguiendo criterios de prudencia. Se trata de unos ingresos que simplemente

⁸⁴ Incluido en Cea (1989).

vienen a distribuir unos gastos con repercusiones en los ingresos de ejercicios futuros no en el ejercicio en el que dichos gastos se producen sino en aquellos correlacionados con sus gastos cumpliendo, de este modo, con el principio de correlación de ingresos y gastos y pudiendo calcularse un resultado más objetivo, puesto que como afirman Broto Rubio y Córdor López (1989, 288) este principio “*está directamente vinculado con la determinación objetiva del resultado del período*”.

Los ingresos, como hemos venido reflejando a lo largo del trabajo, constituyen una parte esencial para la supervivencia y funcionamiento diario de las empresas. Sin embargo, existen algunas partidas que se incluyen en la cuenta de pérdidas y ganancias y por tanto incrementan el resultado contable pero que no son incrementos netos de tesorería ni son el equivalente monetario de la venta porque tal no se produce. En este apartado vamos a analizar dichas partidas así como aquellas otras que de un modo u otro puedan distorsionar la imagen fiel del resultado contable de una empresa. Estos pueden ser los incluidos en el siguiente cuadro:

CUADRO 33

INGRESOS QUE AFECTAN AL RESULTADO CONTABLE	INGRESOS COMPENSADORES DE GASTOS
-Ventas y prestaciones de servicios	-Variaciones de existencias
-Subvenciones a la explotación	-Trabajos realizados para la empresa
-Otros ingresos de gestión.	-Excesos/aplicaciones provisiones
-Ingresos extraordinarios	-Subvenciones capital transferidas al ejercicio
-Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales	-Diferencias positivas de cambio*

Fuente: elaboración propia. (*) En determinadas ocasiones como expusimos anteriormente.

Se trata de diferenciar aquellos ingresos que -independientemente de cuando se produzca su incorporación al resultado (en varios ejercicios, de forma anticipada o en el ejercicio en cuestión)- van a generar incrementos en el patrimonio neto de la empresa mientras que los “ingresos-compensadores de gastos” únicamente van a corregir o a activar gastos que anteriormente se habían producido en la empresa. Es una diferenciación importante, sobre todo, a la hora de analizar el resultado del ejercicio y su contenido según el PGC español.

5.3.- EL CONTENIDO DEL DEBE

El plan contable de 1990 también se inclina por una consideración amplia del concepto de gasto incluyendo tanto los ordinarios como algunos extraordinarios, todos incluidos dentro del grupo 6 del plan de cuentas. Serán todos estos epígrafes los que se regularicen para, de este modo, calcular el resultado del ejercicio. Se incluyen los siguientes conceptos, siguiendo la estructura de la cuenta de resultados de la IV Directiva:

I.- GASTOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS:

I.1.- Gastos de la explotación:

- 1.- Reducción de existencias de productos terminados y en curso.
- 2.- Aprovisionamientos:
 - a) Consumo de mercaderías.
 - b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.
 - c) Otros gastos externos.
- 3.- Gastos del personal:
 - a) Sueldos, salarios y asimilados.
 - b) Cargas sociales.
- 4.- Dotaciones para amortizaciones del inmovilizado.
- 5.- Variaciones de las provisiones de tráfico:
 - a) Variación de provisiones de existencias.
 - b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables.
 - c) Variación de otras provisiones de tráfico.
- 6.- Otros gastos de explotación:
 - a) Servicios exteriores.
 - b) Tributos.
 - c) Otros gastos de gestión corriente.
 - d) Dotación al fondo de reversión.

I.2.-Gastos financieros:

- 7.- Gastos financieros y gastos asimilados:
 - a) Por deudas con empresas del grupo.
 - b) Por deudas con empresas asociadas.
 - c) Por deudas con terceros y gastos asimilados.
 - d) Pérdidas de inversiones financieras.
- 8.- Variaciones de las provisiones de inversiones financieras.
- 9.- Diferencias positivas de cambio.

II.- GASTOS EXTRAORDINARIOS:

- 10.- Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.
- 11.- Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control.
- 12.- Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias
- 13.- Gastos extraordinarios.
- 14.- Gastos y pérdidas de otros ejercicios.
- 15.- Impuesto sobre Sociedades.
- 16.- Otros impuestos.

La cuantificación de los gastos se realizará cuando se recoja el valor monetario de las salidas o disminuciones del activo neto, siguiendo los principios del devengo y de prudencia. Y es por este último principio que se incluyen además de los realizados que provocan dichas disminuciones o salidas, aquellos que sólo constituyan disminuciones potenciales siempre que se traten de sucesos probables y que puedan ser razonablemente cuantificables. Al igual que con los ingresos se diferencian aquellos gastos en función de la problemática que plantean en la cuenta de resultados del PGC.

El principal problema de los gastos es la rigurosa aplicación del principio de prudencia que conlleva la exigencia de contabilizar partidas que todavía no suponen una variación negativa del neto patrimonial de la empresa en el ejercicio puesto que aún no se han realizado. Pero hay que contabilizarlas por prudencia, lo que provoca una distorsión importante en el cálculo del resultado. La principal diferencia en relación a las partidas de ingresos es la consideración de las variaciones (negativas) del neto en el ejercicio que todavía no son tales. La consecuencia más importante, además de la asimetría con los ingresos, es la necesidad de tener que realizar estimaciones al desconocer la cuantía, la certeza y/o el momento en el que éstos se produzcan. Manteniendo el criterio de coherencia conceptual seguido para los ingresos, en relación a los gastos se agrupan como sigue:

CUADRO 34
DEBE DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL PGC 1990

Variaciones de neto patrimonial	2. Aprovisionamientos 3. Gastos de personal 4. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado... 5. Variaciones de las provisiones de tráfico 6. Otros gastos de explotación 7. Gastos financieros y asimilados 11. Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control 12. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias 13. Gastos extraordinarios 14. Gastos y pérdidas de otros ejercicios 15. Impuesto sobre sociedades
No variaciones de neto patrimonial	1. Reducción de existencias de PPTT y en curso de fabricación 8. Variación de las provisiones de inversiones financieras 9. Diferencias negativas de cambio 10. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control

Fuente: elaboración propia.

• VARIACIONES DE NETO

En el epígrafe número 2 dentro del debe se agrupa bajo el título de **aprovisionamientos** dos tipos de conceptos: -las compras de bienes y -el gasto asociado con las salidas de existencias. A su vez, se subdividen en:

a) ***Consumos de mercaderías***: recoge las compras de mercaderías en el período así como las devoluciones de compras y los rappels, además de las variaciones de existencias que se han producido con signo positivo, si tienen saldo deudor y negativo, si su saldo es acreedor. Las compras se reconocerán contablemente cuando se hayan transmitido todos los riesgos y beneficios significativos característicos de la propiedad, según las condiciones estipuladas con el proveedor. Todo ello con independencia de cuándo se realice la facturación, o si han entrado o no las mercaderías en el almacén de la empresa.

Al igual que sucedía con las ventas, hay determinadas compras que no se reconocerán como tales en ningún caso, según recopila AECA (1996, 30) como son: - las mercancías recibidas en depósito regular, - las mercancías recibidas en consignación, - las adquisiciones con pacto firme de reventa, - los anticipos entregados

a cuenta de compras todavía no realizadas, - determinadas actividades que requieren la formalización de un contrato de suministro durante un período de tiempo y - los envases recibidos de proveedores con opción de devolución.

Un caso particular de operación de compra es la realizada mediante instrumentos financieros. Hay determinados mercados de bienes, como el petróleo, los cítricos,... que tiene unas características peculiares a la hora de realizar la compra. En primer lugar, el coste de adquirir las opciones se contabilizará como gasto cuando ésta se produzca, como regla general. La opción de compra poseída por la empresa no se registrará como compra de la actividad principal hasta que no se haya ejercitado dicha opción. Una vez realizada la opción, la compra será efectiva y se contabilizará. Para el caso de los futuros sucede igual, no se registrará contablemente hasta que la compra sea efectiva.

Otra cuestión a tener en cuenta son las transacciones entre empresas vinculadas que también se deberán realizar en función del principio de precio de adquisición, para conseguir así la objetividad necesaria en la información contable.

En conclusión, el aspecto subjetivo que afecta al resultado contable respecto a las existencias se encuentra en la selección del método de valoración de las mismas. En función de cómo afecte cada método al resultado y de los objetivos de la dirección -que es quién elabora la cuenta de pérdidas y ganancias- así influirá aumentando o disminuyendo el importe “fiel” del beneficio de la empresa.

b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles: recoge el consumo neto de materias primas y otras materias consumibles. El PGC mantiene el sistema especulativo para realizar la valoración de las existencias. El problema principal de esta partida es no tanto su valoración como su imputación a períodos y a productos. Los nuevos sistemas de gestión de costes como son el ABC o ABM ayudan a suavizar el problema puesto que detectan y reducen el coste de actividades ociosas, sobre todo, pero no lo eliminan en su totalidad.

c) **Otros gastos externos:** otro apartado de los aprovisionamientos lo componen aquellos trabajos o servicios que realizan otras unidades económicas de producción para la nuestra. Hay determinadas actividades que supone más coste realizarlas la propia empresa que subcontractarlas a terceras. Se incluyen las partidas de trabajos realizados por otras empresas, partida que empieza a tener cada vez mayor importancia en un intento de reducir costes. Es una cuenta en la que se incluyen tanto el coste de la mano de obra como el de los productos o recursos que utilizan...

En resumen, el epígrafe de aprovisionamientos⁸⁵ tiene mucha importancia hoy día porque deberá quedar un margen suficiente para que la empresa pueda subsistir y de la unión de ambos conseguir un precio competitivo en el mercado. Actualmente el mercado ha cambiado mucho y ya no son los productores los que determinan el precio sino sus consumidores, la ley de la oferta y la demanda.

En el epígrafe número 3 se expone una partida de importancia vital para las empresas actualmente como son los **gastos de personal**. Cada vez el papel de los empleados en la empresa es más importante y decisivo para aumentar la productividad empresarial. Forman parte de lo que se viene denominando recursos competitivos, aspecto diferenciador empresarial. Debido a la robotización y automatización de los procesos productivos, -menor necesidad de fuerza de trabajo- se exige una mayor especialización, preparación y formación del personal. Como recoge Mazarracín Borreguero (1992, 5) nace la figura del tecnócrata ya que *“los avances tecnológicos en la empresa de manufacturación hacen imprescindibles la intervención de personas cada vez más cualificadas”*. Por otra parte, la empresa es concebida según Marr y García Echevarría (1984, 29) como *“un sistema de dimensiones interpersonales”*.

Un problema en relación a la contabilización de los gastos de personal son los costes indirectos de formación del personal de la empresa. La postura de la denominada contabilidad social (behaviour accounting) y, en concreto, de la contabilidad de recursos humanos (CRH) consideran que en el fondo de comercio se encuentran las cualidades y habilidades técnicas del personal, los directivos y los

⁸⁵Se trata de un problema muy complejo que se escapa del ámbito de este estudio.

empleados, junto con la imagen comercial, la marca y la clientela, entre otros factores. Además, los gastos de reclutamiento, selección, formación y adaptación del personal pueden activarse según la CRH. En caso contrario se podría producir un descenso en los mismos si únicamente se considerasen como partida negativa del beneficio contable del ejercicio. Se pueden entender como gasto o como parte del activo de la empresa. Estas partidas afectan muy positivamente a los ingresos de las empresas pero, a su vez, también hacen aumentar los gastos del período, si se contabilizan como tales.

La idea patrimonialista que está recogida en toda la aplicación práctica del PGC contrasta con el fin de la contabilidad que se basa en el criterio económico de la imagen fiel. Por esta aparente contradicción, la información contable tradicional está obstaculizando el reflejo fiel del personal de la empresa, en varios sentidos, como corrobora Muñoz Colomina (1984, 251):

- 1.- Desfavorecen las inversiones reales orientadas a la formación de los recursos humanos, aspecto éste que favorecerá mejores resultados finales al poder afrontar la empresa los cambios en el entorno, la competencia, introducción de nuevas tecnologías...
- 2.- No reflejan que los beneficios de la empresa se deban a su eficacia o a la liquidación de sus activos humanos. Se disminuyen así las cuentas de gastos de personal, aumentando indirectamente el resultado contable.
- 3.- Plantea considerar antes que los problemas productivos los humanos, no figurando dentro de los criterios de eficacia. La difícil evaluación monetaria de los recursos humanos resta importancia a este recurso competitivo tan importante en la empresa.

La solución a este problema que plantea la CRH consiste en que las empresas publiquen su informe anual normal junto con un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias con inversión en recursos humanos, para reflejar así la incidencia de sus empleados en la empresa.

Pero la CRH no está exenta de críticas. Según recoge Ortigueira Bouzada (1980, 548) Jauch y Skigen⁸⁶ entendían que los gastos de formación no podían ser considerados como activos patrimoniales ya que la empresa no tiene la propiedad de sus empleados (no existe la esclavitud). Pero lo que sí es cierto es que se trata de una visión demasiado legalista al considerar que un activo solamente es aquello sobre lo que puede tener propiedad la empresa. El personal no es propiedad de la empresa pero sí sus rendimientos y servicios realizados en y para la empresa y que repercutirán en la producción. Los gastos de inversión a activar serían los de: -reclutamiento, -selección, -contratación y -formación. El problema está en delimitar el concepto de activo.

Tradicionalmente, estos gastos se consideraban gastos ordinarios de la explotación. Sin embargo, se propone desde la CRH su activación y correspondiente amortización. De hecho, el principio de correlación de ingresos y gastos es el más favorable a la hora de considerar la activación ya que estos gastos van a generar ingresos por un período superior al ejercicio económico en el que se imputan. Otro principio que está a favor de la activación es el de empresa en funcionamiento puesto que ha de valorar las posibles opciones de una empresa para mantener su capacidad y continuar desarrollando sus actividades. Hoy en día la necesidad de formación a todos los niveles de una empresa es evidente. Pero el principio de prudencia y su hegemonía en el PGC español impiden esta práctica. Este principio trata de proteger los intereses de propietarios y acreedores de la empresa, y puesto que estos gastos⁸⁷ no son convertibles en liquidez en caso de quiebra o suspensión de pagos en una empresa, no los considera.

⁸⁶ Sería interesante conocer los planteamientos de Jauch y Skigen sobre el arrendamiento financiero, ya que el bien arrendado según esta modalidad tampoco es propiedad de la empresa. Se puede pensar incluso que existe un cierto paralelismo con el leasing, ya que la empresa que utiliza el bien objeto de arrendamiento financiero no lo posee, sino que posee realmente sus servicios. Igualmente sucede con el personal ¿cuál es el motivo entonces para no contabilizarlos del mismo modo?. El legislador, desde nuestro punto de vista, es bastante cauteloso con el inmovilizado inmaterial, el intangible en la empresa y trata de poner reparos en cuanto a su contabilización. Sigue detrás de esto una concepción jurídica frente a la meramente económica, que es la que valida el principio de imagen fiel y que debería subyacer en todas las normas contables.

⁸⁷ Recoge Mazarracín Borreguero (1992, 120) como ejemplo de CRH las sociedades japonesas, que enfocan sus recursos humanos como activos más que como gastos, debido a la importancia que tiene en esa economía la alta tecnología desarrollada por el capital humano. También hoy en día es la

Además, cada vez tienen más peso puesto que tienen una gran repercusión en los ingresos futuros de la empresa; porque sino no se realizarían. Esta afirmación tiene mucha lógica pero además está fundamentada. En un estudio se plantea Mendosa (1996, 408-411) si los gastos en formación ofrecen o no resultados tangibles para la empresa. Muchos directivos se plantean a la hora de llevar a cabo programas de formación si tendrán o no incidencia en los ingresos de la empresa. Si conocieran una manera de medir la aportación de los resultados a la empresa quizás no conllevaría tantos “recelos”. Es importante conocer esa aportación pero también es difícil de valorar. Como señala Mendosa (1996, 408) empresas como Microsoft y AT&T han desarrollado “unos criterios”⁸⁸ que les proporcionan referencias para valorar el éxito de sus programas de formación de ventas. Han evitado caer en la presunción de que un incremento de las ventas es el resultado de una mejor formación. Por el contrario, han optado por fijarse en el desarrollo del comportamiento de los vendedores, tanto durante como después de un programa de formación, para analizar las consecuencias positivas que está teniendo esta formación”.

Sin embargo, la situación⁸⁹ actual en nuestro país respecto a los recursos humanos está evolucionando. El reflejo de ese ligero cambio contable se puede constatar en la adaptación⁹⁰ del PGC para las sociedades anónimas deportivas (SAD). Los futbolistas son considerados según el PGC inmovilizado inmaterial para su club de fútbol dentro de la cuenta (215) “Derechos de adquisición de jugadores”; que

concepción de los países occidentales más avanzados, considerando los recursos humanos como un recurso esencial.

⁸⁸Para evaluar dichos gastos se emplean el modelo “cuatro niveles de evaluación” que Kirkpatrick desarrolló en 1959, son los siguientes:

- Nivel Uno: *Reacción*. ¿Está satisfecha la persona que recibe la formación?
- Nivel Dos: *Aprendizaje*. ¿Modificó su actitud, aumentó su conocimiento o mejoró sus técnicas prácticas la persona que recibió la formación gracias a ésta?
- Nivel Tres: *Actitud*. ¿Emplean en el trabajo nuevas actitudes, conocimientos y técnicas prácticas?
- Nivel Cuatro: *Resultados*. ¿Qué efectos tiene la formación sobre la empresa?. No solo en cuanto al aumento de las ventas -que puede ocurrir, por ejemplo, a la hora de formar vendedores- sino también por el aumento de beneficios, mejora de la calidad, reducción de los costes operativos u otro tipo de costes. Muchos factores pueden influir en los resultados.

⁸⁹Dentro de los de primer establecimiento se incluyen los bonos de los fundadores, la evaluación técnica y económica del proyecto, ... y como partida especial los gastos de captación, adiestramiento y distribución del personal. Son los únicos gastos de personal de la empresa que la ley permite activar. Creemos que se trata de una consideración un tanto subjetiva y arbitraria porque supone contabilizarlo al inicio del funcionamiento de una empresa y no en todos los casos.

⁹⁰ Por la orden ministerial de 23 de junio de 1995.

incluye el total satisfecho por el “*transfer más todos los gastos necesarios para la adquisición del jugador*”. Ello está motivado porque los jugadores firman contratos con los clubes, conociéndose su duración y de este modo se permite poder activarlos y amortizarlos en el plazo que dure el contrato.

Sin embargo, el jugador -pagando su cláusula de rescisión- puede fichar por otro club y desligarse de aquél en cuyas cuentas anuales están incluidos dentro del inmovilizado inmaterial. En esta situación se contabilizarán las pérdidas o beneficios extraordinarios en esos casos de traspaso o ejercitación de cláusulas de rescisión surgidos por la diferencia entre los importes recibidos por la operación y el valor contable de los derechos que se poseían sobre el jugador.

Otro apartado donde también se recogen aspectos de los jugadores⁹¹ es una adaptación de la cuenta (273) “Gastos a distribuir en varios ejercicios” y que se denomina *Derechos de imagen de jugadores*. Viene a incluir los importes satisfechos a jugadores para conseguir el derecho de imagen por tiempo superior a un año, y que al aplicarse a resultados tendrá la consideración de gastos del personal.

En cuanto a los gastos que origina la cantera también hubo mucha discusión en la doctrina contable puesto que algunos los consideraban inversión de los clubes para afrontar su futuro y otros les asimilaban un trato parecido a los gastos de investigación y desarrollo. Al final, la adaptación del PGC español para las SAD los considera gastos del ejercicio. En palabras de Serrano (1995, 6) “*es una postura prudente desde el punto de vista contable, pero parece que el cuidado de la cantera desempeña en los clubes la misma función que la investigación en las empresas de negocios, y la norma contable quizá contribuya a su desincentivación*”.

En el epígrafe número 4 se recogen las **dotaciones para amortizaciones del inmovilizado** como expresión contable por su depreciación. Se trata de una pérdida de

⁹¹Llegados a este punto se nos plantea la duda de considerar las diferencias existentes entre los jugadores de un club de fútbol y los trabajadores de una auditoría contable, por ejemplo. Muchas veces también los altos directivos auditores tienen contratos en las empresas que, en ocasiones, llevan implícitos contratos blindados multimillonarios conocidos como “golden parachutes”.

valor pero, a diferencia de la contabilización de las pérdidas efectivas y de las provisiones, es sistemática. Supone una variación negativa del neto patrimonial. En este epígrafe se agrupan los siguientes conceptos:

* *Amortización de gastos de establecimiento*: puesto que son gastos que van a tener una incidencia en los ingresos de varios ejercicios económicos se distorsionaría en gran medida la información si fueran imputados en un sólo ejercicio. Su característica principal es su consideración conceptual y contable: como activos reales, activos ficticios, o gastos sin más. La doctrina se encuentra dividida en este aspecto en concreto. Para Luengo Mulet (1975, 120-121) se denominan cargas diferidas puesto que *“a fin de no falsear el resultado, estos gastos son distribuidos entre varios ejercicios”*. Pero seguidamente añade que *“no representan un activo negociable, sino únicamente unas cargas a repartir”*. Norverto Laborda (1994) considera que estos gastos forman parte del activo real de la empresa debido a su funcionalidad, también denominados *“activos funcionales”*; son desembolsos necesarios para que la empresa pueda iniciar el objeto social para el cual se constituye. Son inversiones⁹² propiamente dichas.

Por su parte, la teoría patrimonialista del balance considera que no deben incluirse como activo puesto que no tienen valor de realización y por lo tanto no supone garantía para sus acreedores, puesto que no salvaguarda la integridad del patrimonio de la sociedad frente a los acreedores de la misma. Una cuestión está clara: la diferencia entre una máquina y los gastos plurianuales se encuentra en que estos últimos no tienen valor de realización porque en todo lo demás son semejantes. En el caso en el que se produjeran determinados gastos inútiles, por ejemplo, la realización de actividades que no van a servir para que la empresa se constituya, dentro de los gastos a distribuir en varios ejercicios, será su funcionalidad la que determinará su inclusión dentro de los gastos del ejercicio.

⁹² También Schmalenbach, dentro de su teoría dinámica, considera que estos gastos plurianuales son tan activo como lo son las máquinas que realizan el proceso productivo de la empresa, siguiendo a Luengo Mulet (1975, 124). Del mismo modo expone este autor que se trata de *“una inversión sui generis puesto que separadamente no tienen ningún valor de realización en el mercado.”* Se aboga a su funcionalidad y a la aplicación del principio de gestión continuada para considerarse activo.

Decantándonos por una consideración u otra creemos que la contabilidad hoy día es un sistema de información lo suficientemente asentado en el devenir empresarial y que influye no sólo sobre los acreedores sino sobre una pluralidad de agentes y que requiere ser lo más objetiva posible, que exprese la imagen fiel de la empresa independientemente de la forma, expresando el fondo económico (no jurídico) de la explotación en cuestión. Después se establecerán mecanismos para garantizar las deudas y para repartir el beneficio en función del modelo propuesto en este estudio.

Siguiendo el razonamiento de Luengo Mulet (1975, 132) estos gastos no se amortizan sino que se sanean directamente. Esta afirmación se justifica en que *“al no ser objeto de renovación la inversión que se recupera de forma líquida, no será preciso la creación de un fondo, en el sentido activo del término, a tales efectos sino que la liquidez generada tiene la consideración de disponibilidad total”*. Con la amortización de estos gastos se consigue su distribución en los ejercicios en los que se generarán ingresos correlacionados con los mismos. La justificación del diferimiento de los gastos de establecimiento es doble, según Wanden-Berghe (1994, 398):

“a) implicación desembolsos ineludibles para realizar la actividad empresarial y obtener beneficios con su desarrollo. Sin embargo, se incurre en ellos con anterioridad a la generación de tales beneficios, y de ahí que se imputen en los ejercicios en que se produzcan éstos.

b) están relacionados con la captación de recursos propios y gastos para la puesta en marcha de la actividad. En consecuencia, estos gastos se asocian a unos recursos cuya permanencia en la empresa es de carácter indefinido teniendo una influencia temporal superior al ejercicio económico”.

* *Amortización del inmovilizado inmaterial*: además de por el uso o el disfrute del bien se incluye dentro de esta partida la obsolescencia que pueda afectar a las inversiones intangibles que posea la explotación en cuestión. Aquí se contabilizará también la depreciación efectiva de un bien adquirido de acuerdo a un contrato de leasing, cuando se tiene constancia de que no existan dudas razonables de que la empresa va a ejercitar la opción de compra.

Se trata de una de las partidas más comprometidas dentro de la cuenta de resultados puesto que suponen estimaciones, con todos los matices subjetivos que éstas poseen. Es decir, que su contabilización depende de las consideraciones y aspectos subjetivos que aquellos que elaboran las cuentas quieran incorporar. Es cierto que se puede conocer la vida útil de un bien en función de la experiencia pero, en muchas ocasiones, esto incluso es imposible, lo que provoca la estimación subjetiva de esta partida aunque sí sea una variación negativa de neto patrimonial.

Además para el caso de los inmovilizados inmateriales esta problemática es mayor puesto que se trata de activos intangibles de difícil comprobación práctica a través de la experiencia de su vida útil. De ahí que el legislador imponga unos criterios de amortización fijos para evitar que el bien no esté amortizado y, por tanto, su coste de adquisición repartido en varios ejercicios. Así, la norma de valoración quinta impone una serie de plazos de amortización para partidas concretas. En ocasiones, la importancia de estas cuantías así como su intangibilidad, sobre todo, son las causas de que el legislador imponga unas cautelas superiores al resto de inmovilizados. Para los derechos derivados de los contratos de arrendamiento financiero se amortizarán en un plazo que no superará en ningún caso la vida útil del bien objeto del contrato.

La norma de valoración cuarta se refiere a este particular para el inmovilizado inmaterial, referenciándose a la norma segunda sobre inmovilizado material excepto para algunos particulares. En cualquier caso deberá estar en condiciones de funcionamiento el bien para que éste se empiece a amortizar. Hasta que éste no esté con capacidad de poder producir ingresos con regularidad, eliminando, obviamente, el período de prueba, no se empezará a dotar la amortización. En palabras de Wanden-Berghe (1994, 380) *“la amortización comienza en el momento en que termine el proceso de absorción de costes del inmovilizado”*.

- * *Amortización del inmovilizado material*: esta cuenta viene a recoger la depreciación que sufren los activos materiales que forman parte del proceso productivo de la empresa con motivo del funcionamiento, uso o disfrute de los mismos, así como de

la obsolescencia que pueda afectarles. Se siguen las mismas reglas que en el caso de los inmateriales, todo ello recogido conforme a la norma de valoración segunda.

Otro apartado que se incluye dentro de los gastos de explotación en el debe de la cuenta de resultados son las **variaciones de las provisiones de tráfico**, que vienen a contabilizar el importe neto de las correcciones valorativas realizadas al cierre del ejercicio motivadas por la depreciación de carácter reversible en clientes y deudores, de otras operaciones de tráfico o bien por la pérdida de valor de las existencias. Tienen su razón de ser en la aplicación del principio de prudencia siguiendo el tratamiento contable de riesgos o pérdidas potenciales. No son realmente provisiones de neto porque no se tienen en cuenta para su cierre las pérdidas realmente provisionadas que se han producido y las que no tenían provisión. Es decir, que se produce un trasvase de resultados de un ejercicio a otro puesto que al cierre del ejercicio es cuando se aplican y se dotan las del ejercicio siguiente. Conformen esta partida las siguientes:

a) *Variación de provisiones de existencias*: recoge la diferencia entre las dotaciones de provisiones efectuadas en el ejercicio y aquellas que realmente se han utilizado para aplicar a una pérdida efectiva por disminuir su valor durante el ejercicio el inventario de las existencias que posee la empresa en almacén. Las partidas que componen este apartado son: las dotaciones a la provisión de existencias y la provisión de existencias aplicadas. La primera partida es una corrección valorativa realizada al cierre del ejercicio, por depreciación de carácter reversible en las existencias. Esta partida se dota al final del ejercicio por la diferencia entre el valor de compra y el valor actual de las existencias del almacén; siempre tomando como base el valor de origen del inventario y no el del año anterior.

Son muchas las causas que provocan la creación de estas provisiones, además de ser muy subjetivas y poco sujetas a situaciones medibles objetivamente. Es decir, que simples cambios en los gustos de los consumidores pueden hacer que un producto en almacén se deprecie. De ahí que la política de almacén es muy importante para el devenir de la empresa. La cada vez menos dependencia del almacén hace disminuir este riesgo pero aumenta otros, como el de paralizar la producción si las materias

primas, por ejemplo, no llegan para incorporarse al proceso productivo en el período establecido para ello.

En cuanto a las provisiones de existencias aplicadas contabilizan el importe de la provisión existente al cierre del ejercicio anterior. Las provisiones por operaciones de tráfico son las únicas que no se aplican directamente sobre el activo que se deprecia sino que se recogen por el mismo importe por el que nacen. De cualquier modo, estas variaciones se recogen por el importe neto, lo que implica que esta cuenta del grupo siete, en principio del haber, se contabilice restando en el debe de la cuenta de pérdidas y ganancias.

b) Variación de provisiones y pérdidas de créditos incobrables: Recoge la diferencia entre el importe del riesgo potencial por insolvencias de tráfico y la pérdida real producida por este motivo. Será la norma de valoración doceava la que estipule la obligación de realizar las correcciones valorativas oportunas, dotándose las provisiones “*en función del riesgo que presenten las posibles insolvencias con respecto al cobro de los activos de que se trate*”. Las partidas que agrupa este apartado son las siguientes: - *pérdidas de créditos comerciales incobrables*, -*dotación a la provisión para insolvencias de tráfico* y -*provisión de insolvencias de tráfico aplicada*.

c) Variación de otras provisiones: al igual que el resto agrupa la variación neta de las provisiones por otras operaciones de tráfico como son las devoluciones de ventas, las garantías de reparación, las revisiones y otros conceptos similares. En el caso de no dotarse se podría estar soportando en ejercicios posteriores y distintos en los que se contabilizaron los ingresos por venta, situación que iría en contra del principio de correlación de ingresos y gastos. Algunos autores consideran que estas provisiones bien podrían incluirse dentro de las provisiones para riesgos y gastos. La principal diferencia estriba no en su contenido sino en que surgen de las actividades de explotación propias de la empresa y se dotan y desdotan cada ejercicio.

El importe de esta variación puede tener importancia para los clientes de la empresa cuando analizan la información financiera de la empresa que les provee, puesto que si se trata de cuantías elevadas se podría entender que sus productos o servicios no satisfacen totalmente a sus clientes, lo que hará a éstos imponer unas fuertes exigencias y requisitos a la hora de fijar las condiciones del contrato. Agrupa a las partidas siguientes: - *dotación a la provisión para otras operaciones de tráfico, y - la provisión para otras operaciones de tráfico aplicada.*

El último bloque de los resultados de explotación del debe del modelo de cuenta de pérdidas y ganancias del PGC, sin tener en cuenta el impuesto sobre sociedades, son los **otros gastos de explotación**, que agrupa diferentes conceptos como son servicios diversos realizados por unidades productivas diferentes a la empresa, así como tributos y otros gastos de gestión corriente entre los que se encuentran los siguientes:

a) *Servicios exteriores*: estos gastos incluyen los correspondientes a factores de producción adquiridos a otras empresas, diferentes de los de aprovisionamiento y que son necesarios para el desarrollo de las actividades propias de la empresa. Como característica peculiar y diferenciadora se trata de recursos no almacenables. Agrupa a diferentes partidas entre las que destacamos los gastos de investigación y desarrollo del ejercicio y los arrendamientos y cánones. En el primer caso son partidas que tienen una especial incidencia sobre las ventajas competitivas de cualquier unidad productiva, ya que junto a los recursos humanos configuran la innovación tecnológica. En un mundo como el actual, la investigación puede suponer importantes ingresos para la empresa que se diferencia de las demás.

El legislador establece cautelas particulares en esta cuenta, como con los gastos de establecimiento y los de del fondo de comercio, debido a que se trata de unos gastos que tienen escaso valor de realización o ninguno además de ser intangibles. Estas reservas se encuentran recogidas en el artículo 174 del TRLSA sobre el no reparto de dividendos entre los accionistas si existen gastos de I+D pendientes de

amortizar, a no ser que existan reservas libres por cuantía superior o igual a esos gastos.

Un caso particular de contabilización de los gastos de arrendamiento es cuando se contrate por la empresa el alquiler de una máquina a través de una empresa de leasing. Cuando la empresa conozca a priori que se va destinar a una actividad temporal -que no va a perdurar en el tiempo- y, por tanto, sabe que no se va a ejercitar la opción de compra del contrato de leasing, en base a la aplicación de la norma de valoración quinta apartado f) no se contabilizará ese derecho al uso como inmovilizado inmaterial sino como un arrendamiento normal.

En el debe de la cuenta de resultados del PGC español también tienen cabida los **gastos financieros**, a la par de los ingresos de esta naturaleza. No se trata de outputs de la cuenta de resultados en sentido estricto, ya que también incluyen pérdidas. Además dentro de este tipo de gastos se encuentran también los motivados por intereses, que no surgen con motivo de una transacción sino debido a la adquisición de recursos financieros ajenos. Como caso particular podemos reseñar los descuentos sobre ventas por pronto pago, que en sí mismo no se trata de un gasto como tal sino que es un menor ingreso porque a la empresa sus clientes le pagan un menor importe, antes de la fecha normal de pago dentro de las condiciones del sector. Esto provoca una ventaja para sus clientes que repercute también en la empresa proveedora.

En el epígrafe siete del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias se encuentran los gastos financieros y gastos asimilados que se agrupan, a su vez, en: aquellos procedentes de deudas con empresas del grupo, con empresas asociadas, con terceros y gastos asimilados y pérdidas de inversiones financieras. Se deben diferenciar para poder sopesar sus efectos (posibles autotransacciones) en la cuenta de resultados.

El segundo componente de los gastos financieros, dentro del epígrafe ocho del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias, son las **variaciones de las provisiones de inversiones financieras** que, a diferencia de las provisiones de tráfico, vienen a

reconocer pérdidas potenciales de las inversiones financieras de la empresa, en cumplimiento del principio de prudencia. Como ya hemos comentado de las provisiones, se trata de estimaciones subjetivas que pueden distorsionar la imagen fiel de la información contenida en los resultados de la empresa.

Finalizando el bloque de los gastos financieros incluimos las **diferencias negativas de cambio** que recogen la variación negativa por el tipo de cambio en valores de renta fija, créditos, deudas y efectivo reconocidos en moneda extranjera. Será la norma de valoración catorceava la que recoja estas diferencias. A pesar de que la IV Directiva no ha establecido ninguna norma ni tan siquiera orientativa respecto a las diferencias de cambio, el PGC de 1990 ha seguido el principio de prudencia para establecer su tratamiento contable; a pesar de que estas pérdidas de valor sean sólo potenciales (no son variaciones de neto), mientras que los beneficios se contabilizan como ingresos a distribuir en varios ejercicios hasta que se realicen. Las pérdidas se contabilizarán como tales cuando al cierre del ejercicio se reconozca su existencia, sin necesidad de realizarse para poder contabilizarse.

AECA, por su parte, se caracteriza en cuanto al tratamiento contable de estas diferencias porque ofrece la alternativa de poder compensar. Ello supone que clasificando dichas diferencias según el plazo de la operación que las genera, se permita la compensación de las diferencias negativas con las positivas, incluso entre créditos y deudas siempre que se trate de monedas similares en cuanto a sus riesgos y vencimientos. El saldo resultante si es negativo se imputará a resultados del ejercicio, mientras que si resulta positivo se debe diferir a su posterior realización. Si los requisitos para la compensación no se cumplen, entonces se aplica lo establecido en el PGC. De todas formas AECA está en línea con lo establecido por el IASC de imputar directamente a resultados tanto las diferencias positivas como negativas, siempre que provengan de operaciones a corto plazo.

En casos de cobertura de cambio se considerará únicamente la parte del riesgo no cubierto. En el caso de valores de renta fija, créditos y débitos se podrán agrupar por monedas que sean convertibles oficialmente en nuestro país y se aplicará la regla

general para todo el grupo, no partida por partida. Se trata de una aplicación práctica de esta norma.

Sin embargo, esta ley genérica tiene alguna excepción. Esa diferencia negativa se puede incorporar como menor coste de adquisición del inmovilizado financiado con financiación ajena en moneda extranjera a un plazo superior a un año siempre que se cumplan una serie de condiciones, como establece el apartado seis de la norma de valoración catorceava del PGC. El importe global, incluyendo la disminución por diferencias de cambio, se considerarán dentro de la base para calcular las oportunas provisiones y amortizaciones.

Llegados a este punto tenemos que hacer referencia a ciertos tratos de favor de determinadas empresas respecto al tratamiento de las diferencias potenciales de cambio negativas de las operaciones de financiación ajena a largo plazo en moneda extranjera. Puede darse el caso de que todavía no se hayan producido reembolsos financieros y se deban contabilizar por el principio de prudencia unas pérdidas que pueden revertir en un futuro no lejano, debido a inestabilidades en algunas monedas. La práctica contable reconoce, en determinadas ocasiones, la incoherencia del principio de prudencia, ya que dicta una serie de normas discrecionales para no dañar las cuentas anuales de determinadas empresas con un importante peso político en nuestra sociedad. Así, la Circular del Banco de España 18/1992, de 16 de noviembre, como recoge Cea García (1992, 453), relativa al saneamiento de la cartera de renta fija de las entidades de crédito. Con esta medida se favorecieron las cuentas de resultados de 1992 pero de manera discriminatoria para unas determinadas empresas.

En el apartado de gastos extraordinarios se recogen aquellos gastos excepcionales consecuencia de situaciones no repetitivas ni habituales en la empresa, es decir, aquellos que no son propios de la explotación principal de la empresa ni de actividades de naturaleza financiera. Dentro de estos se recogen además de las pérdidas netas ocasionadas por la enajenación de bienes o derechos los ocasionados por otras actividades excepcionales de la empresa que provoquen disminuciones de

activos. Veamos los epígrafes en los que se divide el contenido del debe de la cuenta de resultados extraordinarios de la empresa española en general:

En el epígrafe número 10 encontramos la **variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control** que agrupa la diferencia neta de las dotaciones de provisiones del inmovilizado tanto inmaterial, material como financiero menos sus aplicaciones o excesos reconocidos al final del ejercicio. Se trata de contabilizar únicamente la corrección de valor neta que se ha producido en la empresa durante un ejercicio económico concreto en relación a su inmovilizado bien sea intangible, tangible o pertenezca a su cartera de control.

Las **pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y de cartera de control** se recogen en el epígrafe número 11 de la cuenta de pérdidas y ganancias del modelo del PGC. Se incluyen en estas partidas operaciones que no son propias de la actividad ordinaria de la empresa y, además, no se espera que ocurran con frecuencia puesto que la función del inmovilizado al que se refiere este epígrafe es fundamental para que la empresa realice su actividad productiva. Las cuentas que se incluyen en este bloque son las siguientes: - pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, - del inmovilizado material, - procedentes de participaciones en capital a largo plazo en empresas del grupo, - en empresas asociadas y -las donaciones⁹³ del inmovilizado material.

El epígrafe número 12 recoge las **pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias** en función de la amortización de las obligaciones o a la enajenación de acciones realizada por la empresa y a su vez emitidas por la misma empresa. Estos importes tenderán a reducirse en la medida en que a la empresa le interese obtener un beneficio extra por sus obligaciones y acciones propias.

En paralelismo con los ingresos, en el epígrafe trece nos encontramos con los **gastos extraordinarios** que agrupa pérdidas y gastos de cuantía significativa que no

tengan la consideración de periódicos. Se incluyen aquí situaciones atípicas e infrecuentes que afectan a la empresa durante el ejercicio económico al que se refiere la cuenta de resultados en cuestión. Se trata de pérdidas ya que no se esperan conseguir unos ingresos en función de la consideración de dichos gastos. Se incluyen pérdidas por inundaciones, incendios, accidentes, sanciones, multas... que afecten a la empresa de manera directa.

La última partida del resultado extraordinario es la de **gastos y pérdidas de otros ejercicios** que no se hayan dotado en sus ejercicios correspondientes y que por ser conocidas en el período que recoge una determinada cuenta de pérdidas y ganancias y tener relevancia se incluyen como gastos extraordinarios. Aquellas que tengan "*poca importancia relativa*" se podrán contabilizar por naturaleza, incluyendo gastos y pérdidas pasados que tienen una importancia cuantitativa relevante; ya que de incluirse en las partidas de la naturaleza, que les corresponde distorsionaría en gran medida el resto de bloques que conforman la cuenta de resultados y las conclusiones que se pueden sacar a su respecto.

Por último queremos mencionar una partida que sí supone una variación de neto patrimonial pero que por su relevancia la hemos considerado de manera independiente. Una de las partidas que tiene una importancia vital, en ocasiones, para la empresa son los impuestos ya que suponen un desembolso de liquidez que puede ser necesaria para pagar a proveedores, devolver un préstamo... De ahí que deban contabilizarse por afectar a la toma de decisiones de los usuarios de esa información. Además tenemos que añadir lo que señala Alonso Carrillo (1996, 235) "*la evolución que la contabilidad ha sufrido a lo largo de la historia pasa por seguir las normas fiscales*", e incluso hoy en día aún existe una estrecha vinculación pero no dependencia.

Y fruto de la relación contabilidad-fiscalidad surge la duda de considerar el **impuesto de sociedades** como gasto o como retribución de beneficios. En función de

⁹³Esta cuenta fue creada por la resolución de 30 de junio de 1991 del ICAC como consecuencia de contabilizar el valor neto contable del inmovilizado donado con abono a sus correspondientes cuentas

la teoría de la entidad que considera a la empresa como un ente independiente lo que fundamenta al impuesto sobre beneficios como un gasto más del ejercicio en el que se calcula. En España la tradición consideraba al Estado como un socio más que participaba de los beneficios empresariales. Y no se consideraba gasto, como recoge Martínez Conesa (1996, 507) *“por su carácter aleatorio en función de la existencia o no de beneficios, al tiempo que no se produce correlación entre los importes pagados y algún tipo de incremento en las ganancias”*.

La adaptación de la legislación española a la IV Directiva produce un cambio de concepción. Para Monterrey Mayoral, tomado de Martínez Conesa (1996, 507) *“se trata de una auténtica revolución que, aunque puede considerarse como la adopción de convenciones a nuestra tradición contable, una importación anglosajona, entendemos que representa la evolución del modelo hacia planteamientos más económicos, dentro del ámbito de la Teoría Económica y alejados de la influencia del Derecho Tributario”*. Esta separación entre contabilidad y fiscalidad está justificada, sobre todo, en la consecución de objetivos a cumplir diferentes para cada una de estas disciplinas, lo que delimita su campo de actuación.

Las implicaciones más importantes de este cambio son las siguientes:

- 1.- el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias es el incremento de fondos propios.
- 2.- el impuesto no forma parte del reparto de dividendos sino que se trata de un gasto necesario para el ejercicio de la actividad empresarial en sí.
- 3.- *“es un compromiso de pago ejecutivo, no disponible para otros usos, no es una prerrogativa para la empresa”*, según Martínez Conesa (1996, 508).

Por otra parte, en cuanto a los métodos para la valoración del gasto por impuesto de sociedades tenemos dos: el método de la cuota a pagar y el método del efecto impositivo, siendo este último es que está en concordancia con los principios contables españoles en la actualidad.

- **NO SON VARIACIONES DE NETO:**

En primer lugar, nos encontramos con la **reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación**, que vienen a recoger el saldo deudor de esas mercaderías fabricadas o a medio fabricar por la propia empresa. Sin embargo, la diferencia estriba en que durante el ejercicio en el que se contabilizan estas partidas, las existencias finales fueron inferiores a las iniciales lo que redunda en una reducción o disminución neta de dichas existencias durante ese período económico concreto. Es decir, que han sido objeto de transformación total o parcial por la empresa pero aún no han sido enajenadas en el mercado, y por lo tanto, sus costes de fabricación no han sido compensados con los ingresos procedentes de las ventas.

Además, una buena gestión del almacén de los productos fabricados puede tener importantes implicaciones en empresas que se dediquen a la transformación de materias primas en productos destinados a la venta. El coste de los almacenes es uno más de los muchos que hay que añadir al coste total de los productos vendidos. Esto viene en detrimento de los márgenes debido a que en una economía tan competitiva como la actual los precios son muy difíciles de aumentar, a no ser que se trate de productos muy innovadores en el mercado.

La existencia de esta partida en el debe de la cuenta de resultados puede deberse a un ajuste en la fabricación de productos durante un ejercicio o al cambio de orientación de la empresa, por ejemplo, puesto que le interese más comprar los productos que comercializa que fabricarlos ella misma. También puede ser debido a la introducción de sistemas de gestión “just-in-time” donde se tiende a reducir al máximo el stock de la empresa y reducir costes se convierte en la política principal de la unidad de producción.

Resumiendo, el principal problema del debe de la cuenta de resultados surge como consecuencia de la estricta aplicación del principio de prudencia en nuestro país. La necesidad de recoger como partidas del debe unos gastos o pérdidas que aún no

están realizados supone una distorsión considerable de la imagen fiel del resultado contable.

En cuanto a los diferentes tipos de gastos⁹⁴ que se recogen en el PGC español veamos el cuadro

CUADRO 35

DEBE CUENTA RDOS.	Clases	Concepto	Afectación rds.	Cuen del P
Variaciones positivas de neto patrimonial	-gastos del ejercicio -gastos a distribuir en varios ejer. -gastos anticipados	decrementos de activo, con o sin contraprestación	disminuyen el resultado del ejercicio proporcionand o beneficios si l son mayores	(60) ((63) ((65) (y (67)
No variaciones de neto patrimonial	*Gastos como acumulación de costes *Gastos como correcciones valorativas	-incorporación de costes al activo -gastos realizados antes de conocerlos con certeza	-corrige la cifra de rds. compensando gastos -aumenta el gasto real, disminuyendo resultados	(61) (68) (69)

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo la misma estructura que para los ingresos, en primer lugar, tenemos que diferenciar aquellos gastos que tienen implicaciones en el futuro de aquellos que disminuyen el activo empresarial en el ejercicio en cuestión. Se trata de separar los **gastos a distribuir en varios ejercicios** de aquellos propios de la delimitación temporal del ejercicio económico. Los gastos a distribuir en varios ejercicios presentan algunas características propias, entre las que destacamos las siguientes:

- 1.- Se incluyen en el balance dentro del activo de la empresa, según el principio de correlación de ingresos y gastos y el del devengo.
- 2.- Su proyección económica es siempre superior a un año, debido a que se incorporan a la cuenta de resultados en ejercicios futuros.
- 3.- No es una partida delimitada en el PGC dentro del inmovilizado o el activo circulante, puesto que no lo son. Se plantea también dudas en cuanto a su encuadre e inclusión en el balance. Algunos autores los denominan activos ficticios puesto que no

⁹⁴ El contenido del debe no coincide con los gastos.

son realizables ni tienen existencia física, si bien otros, dentro de los cuales nos incluimos, los consideran -en base a su funcionalidad- como activos reales o más específicamente activos “funcionales”.

4.- Normalmente surgen de forma subsidiaria de otra operación principal pero se exige para su reconocimiento que se haya producido una transacción económica.

5.- Periódicamente deberán ser imputados a gastos del ejercicio de acuerdo con un criterio sistemático, en función de la naturaleza de la operación que los genere.

Dentro de estos ingresos se incluyen los siguientes: -los gastos de formalización de deudas, -los gastos por intereses diferidos en valores negociables y - los gastos por intereses diferidos. También se añaden -los gastos de establecimiento.

Por su parte, la periodificación, cumpliendo los principios de correlación y devengo, origina otros ingresos específicos llamados **gastos anticipados**. Se tratan de flujos de gastos situados entre dos ejercicios que, contabilizados en un período, deben imputarse a un ejercicio futuro por devengarse en el segundo, ya que será en aquél cuando se produzca el reconocimiento del gasto. Sus características más destacadas son las siguientes:

- 1.- Su proyección económica es siempre a corto plazo, “a caballo” entre dos ejercicios consecutivos.
- 2.- No representa derechos frente a terceros pese a incluirse dentro del activo del balance.
- 3.- Su reconocimiento exige que se haya producido una transacción económica.

Ya dentro de los llamados **gastos del ejercicio** que forman parte del proceso de regularización contable con el fin de calcular el resultado del período surge otra diferenciación, que es la llevada a cabo por el PGC. A diferencia del PGC de 1973, en el de 1990 se incluyen dentro del grupo 6 todos los conceptos de gastos, incluidos los de carácter extraordinario y las pérdidas por operaciones de cartera y otros activos fijos. Además se clasifican dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias separándolos en ordinarios (de explotación y financieros) de los extraordinarios.

Al igual que los ingresos, existen en el concepto de gasto tres aspectos relevantes:

- 1.- los gastos como consumos de activos procedentes de actividades propias de la empresa, ajenas o extraordinarias; es decir, las variaciones negativas de neto.
- 2.- aquellas partidas del grupo 6 que incorporan gastos porque todavía no se ha producido su venta. Se trata de incorporar a resultados unos costes que aún no tienen correlación con los ingresos en el ejercicio.
- 3.- otros gastos llamados potenciales que surgen de la aplicación del principio de prudencia como son las dotaciones para amortizaciones o provisiones.

Por último, en el siguiente cuadro se resume la inclusión de las cuentas del plan, diferenciando su afectación al resultado del ejercicio:

CUADRO 36

GASTOS QUE AFECTAN AL RESULTADO CONTABLE	GASTOS ACUMULADORES DE COSTES	GASTOS CORRECTORES VALORATIVOS
-Compras	-Variación de existencias	-Dotaciones para amortizaciones
-Servicios exteriores		-Dotaciones a las provisiones
-Tributos		
-Gastos del personal		
-Otros gastos de gestión		
-Gastos financieros		
-Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales		

Fuente: elaboración propia.

5.4.- MODIFICACIONES AL MODELO OFICIAL DE CUENTA DE RESULTADOS

Según Fernández Pirla (1974, 202) el beneficio nos viene dado como consecuencia de dos magnitudes substancialmente distintas: -una financiera, proporcionada por una contabilidad financiera, que viene objetivamente determinada y -otra que, al contrario, es el resultado de estimaciones, apreciaciones de consumos y valoraciones. Y es por esta parte por la que el beneficio de la empresa recibe su carácter de relativo.

La cuenta de pérdidas y ganancias será el elemento de las cuentas anuales que recoja directamente todos los saldos de las correspondientes cuentas de gastos e ingresos habidos en la gestión empresarial. El PGC de 1990 recoge a nivel más o menos agregado todos estos saldos en una única cuenta denominada “(129) Pérdidas y Ganancias”. El problema inicial se plantea a la hora de delimitar y definir el concepto de resultado contable. Se hace necesario un posicionamiento conceptual claro respecto a lo que debe entenderse como resultado contable ya que la carencia del mismo nos llevaría a una deducción de éste sesgada y poco consistente. Si consideremos como resultado contable el montante procedente de todas las variaciones del neto patrimonial ajenas a sus propietarios el modelo oficial del PGC se vería modificado.

La cuenta de resultados modificada, que solamente incluiría las partidas que suponen variaciones de neto propiamente dichas según nuestro criterio quedaría como sigue a continuación:

MODELO DE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS **MODIFICADA**

Variaciones negativas del neto patrimonial	Variaciones positivas del neto patrimonial
1.- Aprovisionamientos: a) Consumo de mercaderías.... b) Consumo de MMPP y otras materias consumibles.... c) Trabajos realizados por otras empresas... 2.- Variación de existencias de productos..... 3.- Servicios exteriores: a) Gastos investigación y desarrollo.... b) Arrendamientos y cánones..... c) No almacenables.... 4.- Gastos de personal... a) Sueldos, salarios y similares.... b) Cargas sociales.... 5.- Tributos..... 6.- Amortizaciones del ejercicio..... 7.- Variaciones de las provisiones: a) de existencias..... b) de insolvencias..... c) de otras operaciones de tráfico..... 8.- Gastos de explotación capitalizados en el inmovilizado.... 9.- Otros gastos de gestión corriente.....	1. Importe neto de la cifra de negocios a) Ventas..... b) Prestaciones de servicios..... c) Devoluciones y rappels sobre ventas. 2. Ingresos accesorios a) Por arrendamientos..... b) Por comisiones c) Por otros servicios 3. Subvenciones 4. Otros de gestión corriente
I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN
10.- Gastos financieros y gastos asimilados... a) Por deudas con empresas del grupo-- b) Por deudas con empresas asociadas.. c) Por deudas con terceros y gastos asimilados..... d) Pérdidas de inversiones financieras... e) Capitalizados en el inmovilizado... 11.- Provisiones por diferencias negativas de cambio	5. Ingresos de participaciones en capital: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 6. Ingresos en otros valores negociables y de crédito del activo inmovilizado: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... 7. Otros intereses e ingresos asimilados: a) en empresas del grupo..... b) en empresas asociadas..... c) en empresas fuera del grupo..... d) Beneficios en inversiones financieras..
II.- RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	II.- RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS
12.- Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 13.- Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 14.- Gastos extraordinarios.....	8. Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control..... 9. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias..... 10. Ingresos extraordinarios.....
III.- RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	III. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS
15.- Impuesto sobre sociedades	
BENEFICIO DEL EJERCICIO (I+II+III-15)	PÉRDIDA DEL EJERCICIO (I+II+III)

Fuente: elaboración propia.

En el **modelo de cuenta de resultados modificada** se pretende recoger *únicamente aquellas partidas que supongan variaciones de neto en el ejercicio*; es decir, que si en el caso de que se reparta todo el excedente generado en un período el valor del patrimonio al principio y al final del ejercicio deben coincidir (siempre que no se modifique por otras causas: por ejemplo, porque se realicen inversiones o desinversiones en la empresa). Si el resultado del ejercicio se calcula por defecto/exceso se estaría produciendo una variación del patrimonio de la empresa, garantía de sus acreedores. De ahí que la empresa, en cualquier caso, decida el cálculo de un resultado “conservador”.

Las **principales diferencias entre este modelo y el oficial del PGC**, además de la reorganización de algunas partidas como la de ingresos accesorios (que en algunas ocasiones se hace necesaria su expansión), son las siguientes:

1.- Las variaciones de existencias de productos terminados o en curso de fabricación: suponen un ajuste de los gastos de producción al importe de los productos vendidos en el ejercicio. Se trata de correlacionar los ingresos del ejercicio por la venta de productos vendidos en el ejercicio con los gastos de fabricarlos. De ahí que los hayamos incluido dentro de los componentes negativos del resultado disminuyendo o aumentando el valor de los mismos. No tiene sentido conceptual su inclusión como variación positiva del neto patrimonial puesto que no son partidas de ingresos ni de gastos. Simplemente suponen un ajuste al volumen de producción del ejercicio para correlacionar los ingresos por ventas con el coste de producción de los productos vendidos. En este caso se podrían considerar como una menor cuantía de gastos dentro de las partidas de costes de producción de la cifra de negocio.

Los criterios de reconocimiento de ingresos y gastos con estas partidas no sigue un criterio homogéneo. Como señala Montaner Salas (1993, 8) “*al aumento de existencias se sitúa en el haber, ya que lo que pretende mostrarse es el importe de la producción del ejercicio*”, y en cuanto a “*la reducción de estas existencias se agrupa en el debe con los consumos, aún sin tener la consideración de gasto, como*

rectificación de la cifra de producción". Siguiendo el criterio vertebral de nuestro modelo de resultado global⁹⁵; esto es, incluyendo en el mismo toda variación de neto patrimonial ajena a los propietarios y a revalorizaciones legales de activo, consideramos que no se trata de un ingreso en sí mismo. Para Martínez Conesa (1996, 454) se trata de "*un ajuste al volumen de producción del ejercicio para reflejar el coste de producción de los productos vendidos*", por lo que propone reflejarlo como un ajuste con signo positivo o negativo a las partidas de gasto.

El cumplimiento de la IV Directiva nos exige la presentación de la cuenta de resultados siguiendo alguno de los esquemas propuestos en la misma. Sin embargo, preferimos mantener el rigor conceptual antes que el cumplimiento de normas de rango superior a la legislación española vigente en la actualidad. Ni en el modelo oficial de cuenta de pérdidas y ganancias abreviado ni en el modelo de cuenta de resultados por naturaleza se contabilizan estas variaciones, incluidas en la partida de "consumos de explotación" o como apartado independiente "variación de existencias de productos terminados y en curso", considerándose como partidas del debe con signo menos o más según que sean disminuciones o aumentos, respectivamente.

2.- *Los trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado*: constituyen una mera anotación contable para compensar los gastos ocasionados en el ejercicio que, posteriormente a su reconocimiento y, por el cumplimiento de las requisitos establecidos en las normas de valoración, se incorporan al inmovilizado de la empresa. Se justifica en función de la operatoria o mecánica contable propia de la partida doble.

Sin embargo, consideramos que para mantener los criterios de variación del neto patrimonial adoptados hemos constituido una partida dentro de los componentes negativos del resultado contable bajo la rúbrica "*gastos capitalizados en el inmovilizado*", tanto los financieros como los de explotación que agrupa las partidas de los "*trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado*" disminuyendo los gastos (puesto que ésta es realmente su funcionalidad contable) pero, a su vez, se recoge separadamente para dar mayor información de las partidas que aumentan el

⁹⁵Aspecto éste que desarrollaremos con profundidad en el capítulo cuarto.

valor del neto. Un incremento de inmovilizado o la creación de un activo no se trata de un gasto⁹⁶ sino de una inversión, de un activo. Nunca genera resultados. De ahí que se desfigure el concepto de ingreso. Si alguno de esos gastos, además, no forman parte del proceso productivo como ocurre con los gastos de establecimiento menos aún se justifica su consideración como variación positiva de neto patrimonial.

Son cuentas compensadoras de gastos que según recoge Montaner Salas (1993, 8) deberían de “*haberse situado en el debe, siguiendo el mismo proceso aplicado a las provisiones*”; esto es, situarse en el debe ya que no son ingresos, tanto con signo positivo como negativo. Sí consideramos oportuno su inclusión dentro del haber si el propósito es presentar la producción bruta del ejercicio. Sin embargo, creemos que quizás el conocimiento de la producción bruta del ejercicio puede tener menor contenido informativo para los usuarios externos de la información contable y que serán los usuarios internos de la misma los que la valoren, que pueden obtenerla igualmente a través de la contabilidad interna. En cualquier caso nuestro criterio no se fundamenta tanto en aquél fin como en el hecho de que exista en la cuenta de resultados una cierta coherencia conceptual. De ahí que no suponen una variación positiva del neto ya que únicamente corrigen gastos. Creemos que debemos modificar su situación actual en la cuenta de pérdidas y ganancias mediante la eliminación de dichos gastos.

Para la empresa estos gastos no supone modificación de su neto patrimonial puesto que simplemente se compensarían. Sin embargo, el problema estriba en el momento en el cual esos gastos se incorporan al activo. Si se realiza en el mismo ejercicio la realización de los gastos con su activación sí habría que realizar el oportuno ajuste al calcular el resultado. Hay que considerar que sí se produce un desembolso de tesorería para realizar los gastos de establecimiento, aquellos a incluir en el inmovilizado en curso, material e inmaterial, así como los destinados a formalizar deudas.

⁹⁶Nos remitimos a lo expuesto al diferenciar los conceptos de gastos/ingresos/activos.

Este caso para Montesinos Julve (1980, 310) constituye una producción del ejercicio destinada al autoconsumo que debe compensarse “*mediante anotaciones contables de signo opuesto al de aquellos cargos*”. Con el proceso de activación de los gastos por trabajos realizados para la empresa se trata de contabilizar un gasto, para dar la imagen fiel de la empresa, que seguidamente se va a convertir en activo pero que aún no lo es. Ese paso intermedio, que no afecta ni positiva ni negativamente al resultado, solamente se expone en la clasificación de la cuenta de resultados por naturaleza ya que en el otro modelo únicamente se presentan los gastos correspondientes a la producción vendida; no tendría sentido incluir el autoconsumo. Sin embargo, consideramos que sería necesario dar información sobre ese gasto a activar mediante un ajuste, como veremos posteriormente.

3.- *Exceso de provisiones de riesgos y gastos*: agrupa aquella parte de los gastos no aplicados por riesgos del ejercicio, del ejercicio anterior, pérdidas o deudas especificadas en cuanto a su naturaleza (pensiones u obligaciones similares, impuestos, responsabilidades, grandes reparaciones y para la constitución del fondo de reversión) pero que en el momento de su reconocimiento contable no se conoce su importe o la fecha en la que se producirá. Es decir, que cuando se producen una cuantía menor a la real no se produce un ingreso realmente, sino que funcionalmente suponen un menor gasto. Su localización en el modelo del PGC viene a desvirtuar el resultado contable del ejercicio puesto que la dotación se puede producir en un ejercicio diferente al que se dota. Además, consideramos que no supone una partida propia del resultado de explotación. La vamos a recoger como una disminución de los gastos por los que se originan.

Tampoco se trata de una variación de neto puesto que no se puede enclavar en el concepto genérico de ingreso. Son partidas que deberían compensar el importe de los gastos correspondientes a la anterior dotación a la provisión. Montaner Salas (1993, 8) viene a señalar de forma precisa que “*si éste fuera su origen, como reducción de gastos extraordinarios, o bien, aunque no se hubiera dotado cargando a la cuenta de gastos excepcionales, en el conjunto de ‘gastos y pérdidas de ejercicio anteriores’, supuesta la condición a largo plazo de estas provisiones*”. Se situaría,

pues, en el debe con signo negativo reduciendo gastos. Al ser su origen una provisión de pasivo, no son cuentas correctoras, ya que se conoce específicamente su naturaleza y que efectivamente se van a producir pero no la fecha ni el importe exacto por el que se produzcan. Su dotación sí es una variación de neto pero la dificultad estriba en considerarla en el ejercicio oportuno, que ya es más problemático.

En ese apartado creemos necesario separar el fondo de reversión puesto que se conoce su cuantía, su fecha y que en efecto se va a producir. El PGC expone que estas provisiones, en general, tienen por objeto cubrir gastos originados en el mismo ejercicio o en otro anterior. Para el fondo de reversión se conoce su dotación en el momento en el que se establezcan las condiciones específicas de la concesión. No creemos, por tanto, que exista desconocimiento ni de la naturaleza ni de la fecha ni del importe. Cuando se acepta un activo bajo una concesión concreta se conocen sus características. Creemos que se trata de una situación tan temporal como puede ser la negociación de un volumen importante de ventas a plazos durante un período de tiempo superior a un ejercicio económico, tantos que requiera la firma de un contrato de suministros a largo plazo.

4.- Variación de las provisiones de inversiones financieras: surge de la aplicación del principio de prudencia al final del ejercicio económico, cuando se valoran al criterio de “coste o mercado, el menor” las inversiones financieras que posee la empresa. Consideramos necesario calcular las verdaderas pérdidas o ganancias de valor de estas inversiones conocer cuál es su funcionalidad: si son a corto o largo plazo, estratégicas o especulativas. Posteriormente incidiremos en su funcionalidad contable.

5.- Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control: estas provisiones surgen también del ejercicio del principio de prudencia al tener que aplicar el criterio “coste o mercado, el menor” en determinadas inversiones que han perdido valor por diversas causas. Consideramos justificado prever ciertos riesgos pero hay determinadas pérdidas de valor, como es el caso de las que surgen en la cartera de valor, por ejemplo, que carecen de funcionalidad. Creemos que no es interesante exponer una posible o potencial pérdida sobre un bien que no se va a

enajenar en un futuro cercano puesto que como, por ejemplo, los inmovilizados forman parte del proceso productivo de la empresa. Además, cuenta con el inconveniente de que no tiene por qué aplicarse en el ejercicio en el que se dota, por lo que produce un desplazamiento del resultado del ejercicio. Podríamos afirmar que su dotación supone o favorece la creación de reservas ocultas. Depende más su valoración de la funcionalidad que estas partidas tengan en la empresa que de variaciones en su valor de mercado (que en ocasiones carece de valor de confirmación porque se desconoce con exactitud).

6.- Diferencias negativas/positivas de cambio: actualmente se pretende alterar su tratamiento siguiendo las propuestas del ICAC como consecuencia de los acuerdos NIC-Directivas. Son partidas que tanto las positivas como las negativas suponen una ganancias y una pérdida potencial, hasta que se realizan. Consideramos que su funcionalidad es la misma que para las provisiones de ahí que justifiquemos un tratamiento simétrico para ambas partidas. Las incluiremos en el resultado global, si bien su importancia en nuestro país se verá reducida cuando el euro sea efectivo, puesto que no se plantearan diferencias entre los países pertenecientes a la UME.

7.- Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio: se trata de una cuantía que surge por aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos para reflejar la corriente financiera de una transferencia unilateral de fondos. Esta partida viene a distribuir en varios ejercicios una ayuda a la estructura productiva de la empresa para la compra de una maquinaria, un equipo productivo... necesario para el funcionamiento del ciclo de explotación. Se trata de un ingreso a distribuir en varios ejercicios que, como justificaremos más adelante, formará parte del resultado global de la empresa puesto que se genera en un ejercicio, independientemente de cuando se correlacione.

En el capítulo cuarto relativo al modelo propuesto de cuenta de resultados justificaremos aún más, si cabe, los cambios realizados en el formato oficial de la cuenta de pérdidas y ganancias del PGCE. Sobre estas modificaciones se fundamentará nuestra propuesta.

ABRIR CAPÍTULO III.

